



CORPO também fala?

“Ninguém tem uma segunda oportunidade de causar uma primeira boa impressão”. Esta premissa básica do relacionamento interpessoal impõe-se como uma palavra de ordem no que concerne ao exercício profissional. Numa sociedade fortemente moldada em torno da imagem, os profissionais de medicina dentária também não escapam ao escrutínio permanente por parte dos seus pacientes.

A pergunta reside na mente de muitos clínicos. “Que impressão desperto nos meus pacientes?”. Estudos desenvolvidos pelo Management Institute of Technology, nos EUA, atestam que são necessários somente três segundos para a formação da primeira impressão. Neste período de tempo tão escasso, os factores mais prementes são a visão (25 por cento), o tom da voz (18 por cento), a adequação das palavras utilizadas (14 por cento) e a linguagem corporal (10 por cento). Questões como a

aparência e o vestuário ou o sorriso abrem, por isso, portas a uma relação médico/paciente mais saudável. Marisa Trovisco, do Porto, não esconde a importância do impacto visual, principalmente quando se trata de um ambiente de consultório, que provoca apreensão em muitos doentes. “Numa situação tão frequentemente associada ao ‘stress’, a imagem do dentista pode intervir positivamente e contrariar esse sentimento de ansiedade, que ainda acompanha muitas pessoas”, refere. Um impacto positivo pode

afastar o temor, contribuindo para atrair os pacientes para a consulta. João Paulo Nunes defende que “a boa imagem inicia-se com uma recepção simpática”. Para o director clínico da Dentarmed, os detalhes marcam a diferença, rumo a um atendimento dedicado e personalizado. “O médico dentista deve exibir uma postura sorridente e simpática e, ao mesmo tempo, profissional, serena e segura durante o acto clínico”, enumera. Alexandra Maciel acrescenta a componente do vestuário médico. “Não sendo sinónimo



Marisa Trovisco

(????????, Porto,)

““Numa situação tão frequentemente associada ao ‘stress’, a imagem do dentista pode intervir positivamente”



João Paulo Nunes

(Dentarmed, Almada)

“A boa imagem inicia-se com uma recepção simpática”.



Elisabete Maciel

(Oralmi, Maia)

“Não sendo sinónimo de competência ou qualidade profissional, torna-se fundamental que o profissional de saúde oral não descure o seu visual”.

de competência ou qualidade profissional, torna-se fundamental que o profissional de saúde oral não descure o seu visual, recorrendo, para tal, às inúmeras propostas ao nível do vestuário médico”, diz. José Manuel Almeida considera que “psicologicamente, para um paciente que não se encontra familiarizado com o trabalho do médico dentista, a aparência do profissional pode interferir na tomada de decisão”. José Alão Freitas abandona a imagem para frisar aqui-

lo que, na sua opinião, realmente interessa. “A acuidade profissional afirma-se como o principal requisito de um médico dentista”. O clínico de Gondomar não nega, todavia, “a relevância da imagem do médico, a aparência da clínica e a sua percepção de higiene e segurança”, mas lamenta que “em alguns casos, os espaços ultra modernos sejam uma capa que esconde a debilidade da prática profissional”, assinala. Ana Mano Azul corrobora a opinião de José Alão

Freitas, acrescentando que “a imagem deve estar ao nível de uma prestação de serviços de qualidade, mas não pode tornar-se a única prioridade”, salienta. “Quem encarar a imagem como primado pode ser muito enganado”, frisa. João Paulo Nunes remata com princípios basilares. “Além de reconhecer-se pela sua competência e qualidade técnica, o médico dentista deve assumir-se como uma referência ética e moral no desempenho da sua função”. ●



José Manuel Almeida

(Centro Médico e Cirúrgico do Restelo, Lisboa)

“A aparência do profissional pode interferir na tomada de decisão”.



José Alão Freitas

(????, Gondomar)

“A acuidade profissional afirma-se como o principal requisito de um médico dentista”.



Ana Mano Azul

(?????, Lisboa)

“A imagem deve estar ao nível de uma prestação de serviços de qualidade, mas não pode tornar-se a única prioridade”.