

Editorial

Apreciados Amigos y Colegas

Espero que hayan disfrutado de los días de descanso y les deseo lo mejor a todos Ustedes para este nuevo año. En varias ocasiones me han pedido consejo acerca de como mejorar la colaboración de los pacientes con los aparatos, ya que este es un punto de conflicto muy importante cuando se tratan maloclusiones y problemas miofuncionales con aparatos removibles. La falta de colaboración del paciente hace que muchos odontólogos no incluyan aparatos funcionales como alternativa de tratamiento. Muchos colegas prefieren tratar con ortodoncia fija, argumentando que así no dependen de la colaboración del paciente. Sin embargo, en muchos casos se requiere utilizar elásticos y otros elementos para poder lograr el objetivo del tratamiento, y en estos casos, la ortodoncia también depende de la colaboración del paciente.

Escribí muy corto acerca de este tema en la sección de noticias de MRC publicada en nuestra pagina de internet. Sin embargo, en este numero he querido extenderme mas sobre este tema, incluyendo algunos ejemplos de cómo frecuentemente le explico a mis pacientes y a sus padres que es lo que quiero lograr con los aparatos que se usaran durante el tratamiento, y aun mas importante, motivar a mis pacientes para que usen el aparato funcional como yo se lo indico. Espero que encuentren estos ejemplos útiles para mejorar la colaboración de sus pacientes y les facilite motivar a sus pacientes para que usen los Trainers™. Si tuviera que describir en una palabra como mejorar la colaboración de los pacientes, yo diría “MOTIVACION”, esa es la clave.

No quiero finalizar este editorial sin mencionar algunas de las excelentes personas que conocí durante el año 2005. En el número anterior, mencione los maravillosos días que compartí con nuestro equipo en México. Durante el segundo semestre del 2005, fui invitado a Brasil donde tuve la oportunidad de dar una conferencia acerca del sistema Trainer en el congreso conmemorativo de los 50 años de la Sociedad Brasileira de Ortodoncia. Esto fue un excelente trabajo de Flavio Lopes y su excelente equipo en Orthosource, quienes sugirieron mi nombre para este congreso y así me dieron la oportunidad de compartir como conferencista con personas como los profesores Ravindra Nanda y Sten Linder-Aronson. Le agradezco a Flavio, su gente y a Orthosource por el maravilloso tiempo que me brindaron y la oportunidad que nos dieron a MRC y a este servidor para explicar en un congreso de esta magnitud, las bases científicas y el *modus operandi* de los Trainers™. Trabajando como equipo podremos llevar nuestro mensaje a la comunidad odontológica: Para tratar correctamente las maloclusiones necesitamos entender su etiología “La Disfunción del Tejido Blando”.

Espero que encuentren este número interesante y les ayude para un mayor éxito en sus tratamientos. Mis mejores deseos.

German O. Ramirez-Yañez, DDS, Pedo Spec, MDSc, PhD
MRC Scientific Advisor
german@myoresearch.com

Colaboracion del Paciente

Como motivar sus pacientes para que usen los Trainers™

Durante el tratamiento de ortodoncia, los pacientes frecuentemente se quejan y se muestran ansiosos por su apariencia. Las quejas más frecuentes incluyen dificultad para hablar, dificultad para tragar, incomodidad debido a dolor o por restricción en las funciones orales y la perdida de confianza ante el público. Por lo tanto, es importante que aquellos odontólogos que quieren iniciar tratamientos de ortodoncia, en particular con aparatos funcionales, tengan en cuenta que estas quejas son reales e importantes de atender, y que, todo odontólogo debe estar preparado para manejar esta situación si quiere ser exitoso en sus tratamientos.

La adaptación del paciente a las incomodidades y el dolor causado por los aparatos ocurre entre 2 a 7 días después de colocado el aparato (Sergl 1998 y 2000). La aceptación por parte del paciente del aparato ortodóntico a utilizar puede influir en la colaboración, y así, contribuir al éxito del tratamiento. Las incomodidades normalmente desaparecen en el periodo mencionado antes, cuando el paciente usa el aparato durante 24 horas al día. El Trainer™ generalmente se indica utilizarlo 1-2 horas durante el día y toda la noche. De esta forma, las incomodidades que puede llegar a causar el Trainer™, podrían tomar un poco mas de tiempo para desaparecer. Aun mas, esos pacientes que no siguen nuestras indicaciones pueden necesitar mas tiempo para adaptarse al Trainer™, y por lo tanto, es mayor el riesgo a que renuncien al tratamiento.

Por lo tanto, la motivación es un factor importante cuando se inicia y planea un

tratamiento, y la motivación es aun mas importante cuando el pan de tratamiento incluye aparatos funcionales como los Trainers™.

Los pacientes que tiene una percepción de la severidad de su maloclusión y de los problemas funcionales se adaptan con mayor facilidad y presentan menos dolor (Sergl, 1998). Por esta razón, la colaboración es mayor en los pacientes con desordenes temporo-mandibulares, quienes buscan tratamiento porque tienen dolor, que en aquellos pacientes jóvenes a quienes sus padres los traen a nuestra consulta en busca de tratamiento porque los padres están preocupados y no el paciente. La falta de colaboración al tratamiento también es alta en los pacientes que solo buscan tratamiento por razones estéticas, pero que no son concientes de los problemas funcionales que causan la maloclusión, o aun peor, en aquellos pacientes que no sienten ninguna molestia durante las funciones de la boca.

Los odontólogos que quieren hacer tratamientos con aparatos funcionales deben estar concientes que es mas difícil motivar a un paciente a que use un Trainer™ que motivarlo para que se tome una medicina para el dolor por una infección dental. Esto es porque el paciente con la infección dental tiene dolor, y el tratamiento lo libera de su sufrimiento. Por el otro lado, el paciente ortodóntico no presenta dolor, y el tratamiento le causa molestia (aun los aparatos funcionales causan incomodidad y molestia). En muchos casos, la incomodidad causada por el aparato es la razón principal para dejar el tratamiento. Por

lo tanto, cuando se presenta el plan de tratamiento al paciente, aun mas importante cuando incluye aparatos funcionales, los odontólogos deben decirle a sus pacientes que puede haber alguna incomodidad o molestias causadas por el tratamiento, pero que estas molestias menores están recompensadas con el resultado a largo plazo en estética y en el mejoramiento de las funciones orales. Es un error muy grande decir que el aparato funcional no va a causar ninguna molestia o incomodidad. Cuando el paciente empiece a sentir las, perderá la confianza en su odontólogo.

Los pacientes menos colaboradores son los niños y adolescentes. En general, los niños no usan los aparatos funcionales porque ellos no entienden que beneficios obtendrán y que es lo que sus padres y el odontólogo quieren hacer con ese aparato que incomoda. A los adolescentes les preocupa su apariencia y la aceptación por parte de sus compañeros. Los pacientes y sus padres deben entender de manera clara que se espera exactamente de cada uno de ellos durante el tratamiento, y por lo tanto, las palabras que use el odontólogo para explicar el plan de tratamiento deben ser claras y entendibles para el paciente y sus padres. En los siguientes parágrafos doy algunos ejemplos de como yo frecuentemente le explico a los niños y adolescente, en particular a aquellos pacientes que muestran una actitud pobre y/o desafiante hacia el tratamiento de ortodoncia, para aclarar en sus mentes los beneficios que tendrán al aceptar el tratamiento que les estoy proponiendo y al seguir las indicaciones por el uso del Trainer™.

Generalmente uso la siguiente analogía: “Pensemos que estas en un salón de clase. Ustedes son 24 estudiantes, los cuales caben sin problemas en el salón de clase. Sin embargo, este año la escuela ha decidido aceptar 8 estudiantes nuevos en tu clase. Cuando los

Nuevos estudiantes llegan al salón de clase, los profesores se dan cuenta que no pueden acomodarlos. Que problema! Ellos deben resolverlo pronto”. Entonces le pregunto a mi paciente: Como crees que ellos puedan resolverlo? El paciente generalmente responde: “Fácil, solo saquenlos y llevenlos a otra escuela.” En ese momento, yo cambio a la vida real y le digo: Si ves, eso es lo que esta pasando en tu boca. Tu tienes 24 dientes y faltan 8 por salir (o 4 si solo faltan los terceros molares), y no hay campo para ellos, o aun mas, no hay campo para los que ya tienes en tu boca. Si yo pensara de la forma que tu sugeriste para tus compañeros, yo debería sacarte 8 dientes, estas de acuerdo con eso?” Obviamente, el paciente enseguida salta y dice “NO”. Entonces continuo: “Pensemos en una solución mejor. Si volvemos al ejemplo del salón de clase, no piensas que los profesores podrían decidir hacer un salón de clase mas grande, y así, ellos podrían acomodar a todos los 8 estudiantes nuevos sin problema? Entonces, nosotros podríamos hacer lo mismo en tu boca. Si estimulamos que tu boca crezca, tu tendrás suficiente espacio para los nuevos dientes, y lo mas importante, **NO TENDRE QUE SACARTE DIENTES.** Me entiendes?”

El paciente ahora entiende mejor que es lo que sucede, porque sus padres están preocupados y para que es el tratamiento que queremos hacer. En ese momento, le muestro el Trainer™ al paciente y le explico como ese aparato va a crear espacio para los nuevos dientes, o para esos dientes que no esta alineados. También le explico que usando el Trainer™ como yo le recomiendo, Habrá algunos inconvenientes para hablar, alguna incomodidad o aun dolor en los dientes, especialmente cuando se levante en la mañana y este desayunando.

Sin embargo, las buenas noticias son que si colabora, estas incomodidades desaparecerán en un par de semanas, y al final del tratamiento no tendrá los dientes montados, y lo mas importante, **NO TENDREMOS QUE SACARLE DIENTES!** En esta forma inicio la motivación con niños y adolescentes para que usen el aparato funcional. La idea general es mostrarle que es lo que se quiere hacer con un ejemplo que el paciente entienda tratando de usar palabras simples.

Pero esto es solo el paso inicial para la motivación. En este momento, debe estar totalmente claro que ambas partes, paciente y padres deben participar en el tratamiento y que la familia, no solo el paciente, es responsable por el éxito del tratamiento. Una vez se ha logrado este objetivo, el odontólogo debe crear el ambiente adecuado para facilitar que la colaboración del paciente sea apropiadamente reforzada durante el transcurso del tratamiento.

Cuando el paciente acepta y muestra interés en colaborar con el tratamiento, principalmente porque quiere evitar las extracciones, le pido que escriba una lista de cosas que le agradaría o le gustaría hacer o tener como recompensa. Así, se prepara una lista de posibles recompensas para el paciente por su colaboración usando el Trainer™. Se revisan las indicaciones para el tratamiento y que es lo que los padres esperan que el paciente haga en cuanto al tratamiento. Se solicita a los padres que recompensen a su hijo(a) al final de cada semana de acuerdo con la colaboración del paciente.

Le sugiero a los padres comenzar con las cosas más simples y económicas de la lista de recompensas, y también, reviso con el paciente y sus padres la lista de los deberes del paciente. Por ejemplo, se espera que el paciente use el aparato 1-2 horas cuando llega de la escuela, antes de las comidas o cuando esta hacienda sus tareas; El/ella debe cepillar sus dientes después de cenar e inmediatamente colocarse el Trainer™ hasta la mañana siguiente; Los padres no deben recordar a su hijo(a) que use el aparato, si esto ocurre, será considerado falta de colaboración; El paciente debe conseguir una buena nota de colaboración por lo menos durante 5 días de la semana de parte de sus padres para ser recompensado al final de la semana. Muchas otras cosas pueden incluirse en la “lista de deberes del paciente”, pero todas deben ser totalmente aceptadas por ambas partes, los padres y el paciente.

Cada vez que el paciente viene a control, le pregunto como va con las recompensas (Note que no le pregunto si ha usado el aparato) y cuantos premios se ha ganada desde su ultima visita. En cada control también le recuerdo que debe colaborar adecuadamente, y a los padres, les recuerdo observar muy de cerca para que den el premio adecuado.

Estos son algunos ejemplos de cómo motivar el uso del Trainer™. Invito a mis colegas que me cuenten sobre técnicas que ellos usen para motivar a sus pacientes, que estaré encantado de incluirlas en los siguientes números de esta publicación.

MRC NEWSLETTER: SCIENTIFICALLY SPEAKING

Numero 3

Canada, Enero 2006