



Parole chiave: Lifestyle; Ceramica; Corsi su paziente.

Lifestyle Dentistry – more than only teeth...

Jan Schünemann

Una parte del mio cuore, non posso negarlo, è ormai indissolubilmente legata all'Italia. Dai numerosi corsi e conferenze sono nati rapporti di amicizia a cui non mi sentirei più di rinunciare. La situazione economica piuttosto negativa, come in Germania, non ha comunque impedito a molti tecnici di investire negli aggiornamenti. Anche la mentalità è senz'altro una componente importante della motivazione: invidie e gelosie rendono difficili i rapporti con i colleghi e non permettono di progredire verso i propri obiettivi. Ma quali sono gli obiettivi? Sicuramente nell'epoca moderna cerchiamo di sviluppare soluzioni protesiche più complesse, capacità di lavorare in team e priorità del paziente. Non si tratta soltanto di produrre una corona, un ponte o altro restauro in modo anonimo sul modello: da ultimo il nostro prodotto viene inserito nella bocca del cliente. Quali informazioni abbiamo bisogno per lavorare con successo? Su molte prescrizioni del dentista, accanto al nome e al ses-

Introduzione

so, a volte si trova scritta l'età e la tinta universale A3 (tendenza A2). Nient'altro! Nessuna informazione sui desideri, le aspettative e le esigenze, per non parlare del tipo e dell'aspetto dell'individuo in questione.

Filosofia Lifestyle Dentistry è un'idea, è l'esigenza di offrire al paziente più di un manufatto protesico. Lo stretto dialogo con il soggetto e l'assistenza individuale sono le caratteristiche fondamentali di tale filosofia. Nel corso di un colloquio preliminare, il paziente viene interrogato sui suoi desideri e aspettative. I denti possono cambiare radicalmente una persona, in positivo o in negativo. Ciò che a noi sembra positivo, non necessariamente deve suscitare la stessa sensazione nella persona che abbiamo di fronte. Il cliente valuta il suo nuovo *abito* da altre prospettive, magari il suo più grande sogno è quello di avere denti chiari e bianchi. Cercando di realizzare i desideri del paziente facciamo un favore a lui, ma anche a noi stessi.



Fig. 1 Il wax-up serve come base.



Fig. 2 Il contorno labiale viene congelato mediante una mascherina in silicone.



Figg. 3, 4 La mascherina in silicone viene riempita con Fix-Temp (Dreve Dentamid), riposizionata sul modello e completata.



Fig. 5 Procedura analoga per la seconda corona.



Fig. 6 Un po' di rifinitura, colorazione con resina fotopolimerizzabile: finito.

Il presupposto per il successo consiste nel lavoro preliminare dell'odontoiatra. Una preparazione ben riuscita dopo un'opportuna igiene parodontale e profilassi, oltre a un'igiene orale accurata, garantiscono un successo a lungo termine, almeno dal punto di vista puramente tecnico e clinico.

A un risultato prevedibile si può tentare di arrivare attraverso singole fasi di lavoro. A tale proposito il provvisorio realizzato in laboratorio fornisce una buona base per il piano di trattamento e la discussione: il paziente può manifestare i suoi desideri di apportare modifiche alla ricostruzione definitiva e il provvisorio può facilmente essere adattato di conseguenza alle esigenze specifiche. Ciò ci guiderà nella realizzazione del manufatto definitivo, in quanto sapremo esattamente cosa fare.

Si procede quindi a *programmare* il colore. La selezione della tinta viene eseguita in diversi passaggi, iniziando dalla dentina opaca. Segue la scelta del colore della dentina, poiché non sempre dentina opaca e dentina dello stesso gruppo corrispondono. Vengono scelte le strutture interne e infine si determinano le masse incisali e gli smalti. Di norma è opportuno selezionare la tinta del dente con le stesse masse con cui lavoriamo. Le classiche scale colori sono solitamente in vetro e glassate con i colori, per cui sono un materiale estraneo a quelli che utilizziamo.

Se poi abbiamo anche una foto digitale sarà molto più facile centrare il colore in modo pressoché perfetto, con le sue caratteristiche interne.

A questo punto siamo in possesso di quasi tutti i parametri per poter pianificare la nostra ricostruzione. Per un risultato ottimale abbiamo solo bisogno che il paziente rimanga al nostro fianco durante le fasi di stratificazione. Il paziente rimane pur sempre il miglior articolatore. La sua integrazione nella realtà di laboratorio è uno strumento importante perché apprezzi la qualità e dia valore a tutti i componenti del team. Questa inti-

Passo dopo passo
verso il successo



Fig. 7 Prima dentina opaca.



Fig. 8 Poi dentina.



Fig. 9 Masse incisali individuali.



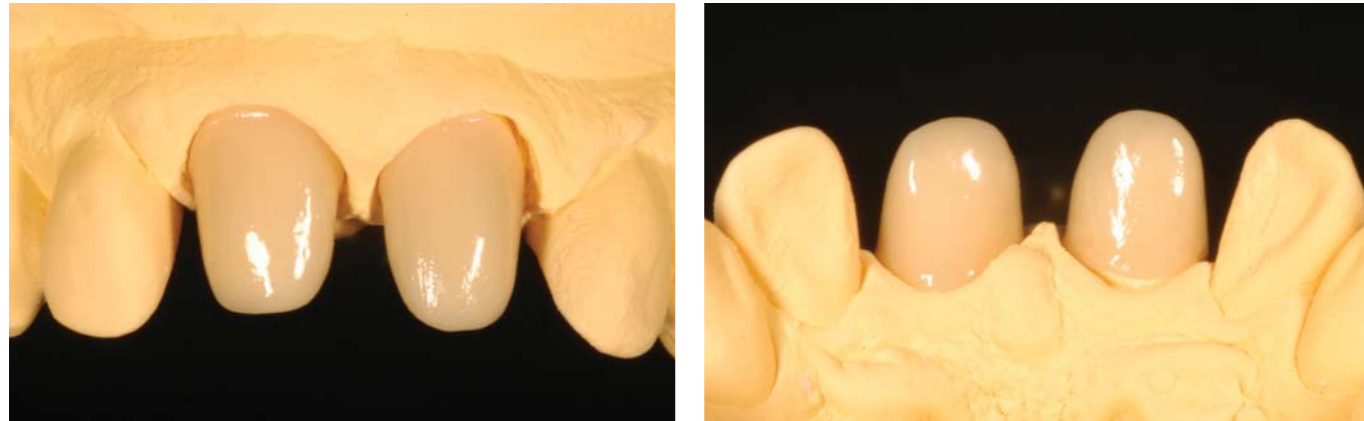
Fig. 10 Da ultimo smalti.

ma collaborazione presuppone un dialogo schietto e amichevole tra studio, laboratorio e paziente. La domanda crescente di una protesi di alto livello è in netto contrasto con le offerte al ribasso. Bene o male dobbiamo decidere di andare in una direzione: da parte mia ho deciso!

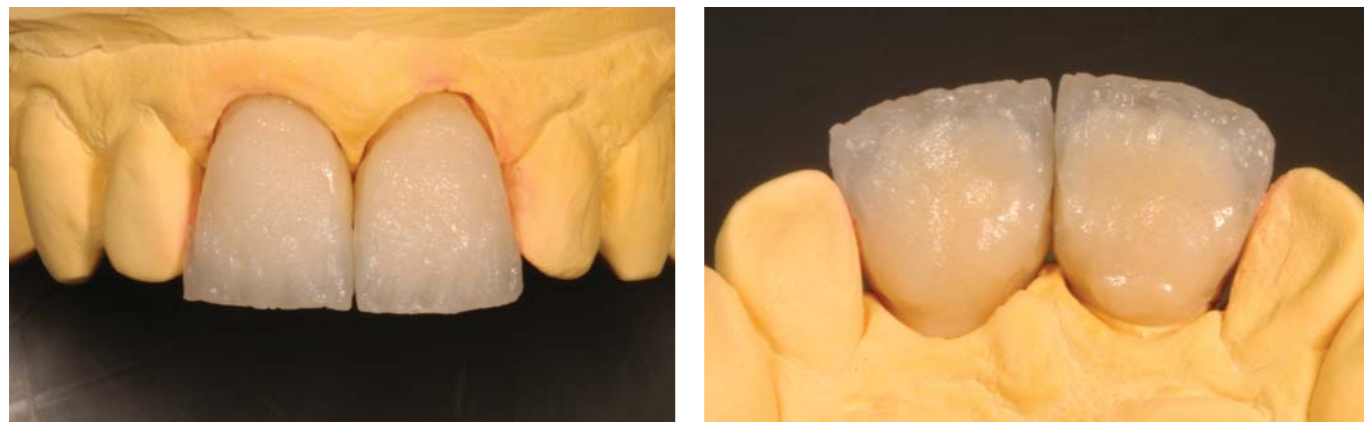
In questo caso abbiamo optato a favore della ceramica pressofusa. Questi moderni materiali ci offrono, oltre a una buona resa economica, un elevato grado di estetica. Naturalmente tali tecniche hanno dei limiti, ma non esiste alcun sistema che funzioni per tut-



Figg. 11, 12 Preparazione con spalla sufficiente.



Figg. 13, 14 La ceramica pressofusa offre un alto grado di estetica oltre a una perfetta precisione.



Figg. 15, 16 Con una cottura dovrebbero essere riprodotte la dimensione e le strutture interne.



Fig. 17 Il risultato sembra ben riuscito. Figg. 18-19 La paziente aveva un'idea concreta di estetica.

ti i lavori; tutte le tecniche hanno pro e contro e noi dobbiamo scegliere il materiale ideale a seconda dei casi.

Comunque il successo si fonda sempre sulla preparazione *perfetta* ideale. Sulla stratificazione della ceramica è stata già detta e scritta ogni cosa e tutti i concetti si assomigliano; non potrebbe essere altrimenti perché un dente rimane sempre un dente. Forma e superficie sono un fattore fondamentale in quanto sappiamo tutti che un dente devitalizzato pigmentato sarà sempre migliore di una corona con un buon colore ma forma e superficie che non corrispondono.

Non sempre però va tutto va come vorremmo. Ci sono infatti pazienti che hanno un'idea assai concreta dell'estetica. A volte queste persone prendono coscienza solo in un secondo tempo dei loro desideri, per cui non ci rimane altro che rifare il lavoro. Anche se le aspettative del paziente non coincidono con le nostre opinioni, egli ha il diritto di contribuire a determinare il suo aspetto esteriore. Come in questo caso: la cliente voleva corone più scure e una forma *più rotonda*. Non c'era altra scelta che rifare le corone!

Anche questo risultato si integra armonicamente nel cavo orale. Per i miei gusti è un po' troppo scuro, ma per la paziente era perfetto così.

Un risultato positivo è pressoché pianificabile grazie a un piano di trattamento dettagliato, conoscenze sulle proprietà dei materiali e stretta collaborazione di tutti i componenti del team. Da ultimo la migliore pubblicità per noi è il paziente soddisfatto poiché, alla fine, è il cliente a pagare il conto.

Autore:

Jan Schünemann, Lifestyle Dentistry

Lipper Hellweg 29, 33604 Bielefeld – Germania

E-mail: jan.schuenemann@lifestyle-dentistry.com