

### **#Dimostrare, #motivare, #emozionare. Dal dialogo allo smartphone**

Nella professione dell'Igienista dentale il ruolo della motivazione è cruciale. Convincere un paziente a sottoporsi a trattamenti spesso non graditi con frequenza non è solo ottenuto con la bravura del professionista ma spesso con processi di motivazione emozionale. Oltre al dialogo, alla personalità c'è bisogno di sapere chi si ha di fronte e usare i mezzi giusti. Individuare se il paziente è cinestetico, uditivo o visivo può aiutarci ad individuare la modalità più adeguata a sensibilizzarlo. La scelta degli opportuni mezzi motivazionali (dialogo, filmati, smartphone, tablet) permette inoltre di personalizzare il nostro messaggio per creare un'emozione e come diceva Paul Gauguin: Innanzi tutto, l'emozione! Soltanto dopo la comprensione.

#### **Dott. Gaetano Paolone (Roma, IT)**



*Titolare dell'insegnamento di Conservativa presso l'Università Vita-Salute San Raffaele di Milano, dal 2012 è Socio Attivo dell'Accademia Italiana di Conservativa (AIC) di cui è Segretario eletto.*

*È inoltre Socio Attivo dell'Accademia Italiana di Odontoiatria Microscopica (AIOM) e dell'Italian Academy of Esthetic Dentistry (IAED).*

*Relatore in congressi nazionali e internazionali, è autore di pubblicazioni su riviste italiane e internazionali.*

*Svolge la libera professione a Roma.*