

# Potřebuje stomatologie psychologa?

PhDr. Ing. Karel Hájek, Ph.D., Ivan Hanousek  
marivadent@seznam.cz, www.webzubar.cz

**Představte si, že se procházíte s partnerem po dešti noční krajinou, když narazíte v blátě na louži. Řeknete si, „zase budu mít špinavé kalhoty a mokré boty“. Partner v té samé chvíli zajásá: „Vidíš v kaluži ten krásný odraz měsíce?“. Vždy máme na výběr úhel pohledu. Potřebuje stomatologie pomoc psychologa? Jeden z faktorů, který může ovlivnit správný a ekonomický chod ordinace, je nejen modernizace ordinace, vzdělání a spousta dalších kritérií, ale i naše duševní pohoda a pohoda pacienta. Ať už chceme dosáhnout čehokoliv – cílů velkých i malých, v krátké době či výhledově je nezbytné najít strategie, které nám tento cíl pomohou naplnit s co nejmenším úsilím.**

V současné uspěchané době, kdy se mnozí pacienti jako houby po dešti, napadne každého z nás, jak pracovní režim v ordinaci zrychlit a zdokonalit, bez újmy na svém i pacientově zdraví. Je řada možností, jak a kam investovat, aby ošetření bylo bezbolestné nebo alespoň snesitelné a ekonomicky rentabilní. Dodavatelé mají poměrně širokou nabídku kvalitních přístrojů, nástrojů a materiálů pro efektivní ošetření pacienta. „Až oči přecházejí, ale co lidská duše?“ Nezapomínáme někdy na ni? Jen my rozhodujeme o tom, jakým pohledem budeme sledovat stomatologii, jakým způsobem bude stomatologie sledována. Vždyť správná týmová souhra a soulad s pacientem je investice, která může mít i značný dlouhodobý finanční efekt. Abychom však objevili a osvojili si žádoucí formy komunikace, je mj. důležité naučit se čelit každodennímu stresu, nejlépe formou cílené relaxace a duševní hygieny.

Naše firma již řadu let organizuje, v rámci celoživotního vzdělávání, pro lékaře a sestry semináře zaměřené právě tímto směrem. Vidíme, kolik problémů se objevuje ve stomatologických ordinacích. Každý bojujeme s problémem po svém. Někdy úspěšně, často však bez efektu, mnohdy s dlouhodobými následky v podobě zdravotních potíží vyvolaných stresem. Je důležité být na krizové situace předem připravován – hledání potřebných informací až při vzniku vážného problému je dalším stresovým faktorem.

V rámci našich seminářů klademe tedy důraz na kvalitní preventivní edukaci v oblasti psychologické přípravy celého lékařského týmu na stresové situace vznikající v každodenní praxi, následně pak na osvojení komunikačních forem, které vedou k úspěchu a spokojenosti všech zúčastněných. V rámci individuálního přístupu nabízíme také praktický nácvik zvládání stresových a konfliktních situací, metod k jejich předcházení a účinných relaxačních technik.

## Rozhovor Ivana Hanouska s PhDr. Ing. Karlem Hájkem, Ph.D.

### Potřebuje zubař psychologa?

Záleží na postoji každého stomatologa. Je pochopitelné, že v tak rychle se rozvíjejícím oboru jako je stomatologie, je zájem většiny zubařů upřen na technickou stránku a na výkon – dovnitř vlastního oboru. Interdisciplinární obory, k nimž aplikovaná psychologie pro stomatology patří, jsou až na druhém místě. Vlastně patří k nadstandardu, který si každý nedovolí. Pokud je zde nabídka, že se zvýší komfort v komunikaci s pacienty, hledá se cesta, jak na obtížně ošetřitelného pacienta nebo se uvažuje o vyvážení spokojeného profesního a osobního života, je přijatelná až ve chvíli, kdy jsou základní potřeby pro provozování profese uspokojeny. Někdy může potřeba psychologických poznatků či dovedností být aktualizována tlakem z praxe např. stomatolog zažívá stres, má konflikty s určitými typy pacientů, nastupuje syndrom vyhoření. Ale legitimní je také přirozená potřeba každého z nás po poznání sebe sama, poznání vztahů s druhými ať už na pracovišti nebo v osobních vztazích.

### Zmínili jste, že psycholog může pomoci s komunikací u problematických pacientů, ale i s uspořádáním profesního a osobního života. Co vlastně psychologie nabízí?

V poslední době prodělala aplikovaná psychologie velký boom. Dříve se zaměřovala především na populaci lidí trpících duševními poruchami. Stále ještě přetrvává v povědomí její spojení s psychiatrií a také častý postoj – jsem normální, psychologa nepotřebuji. Nebo obdobný – buď komunikovat s lidmi umíte nebo ne, „komu není dáno šůry, v apatice nekoupí“. Z mé kantorské zkušenosti však vyplývá, že přirozeně výborní v komunikaci byli jeden, dva studenti z kruhu. Ostatní se to prostě naučili. Vraťme se ale k psychologii. Za poslední desetiletí roste využití psychologie pro zdravou po-

paculaci. Tento rozvoj je dán především využitím ve firemním vzdělávání, v managementu – tam kde hrají vztahy důležitou roli. Investice do psychologického vzdělání se firmám vyplácí. „In“ jsou termíny jako „soft skills“, emoční inteligence, asertivita, vyjednávání, mediace, stress management, koučování. Právě tento trend v psychologii je dobře využitelný pro rozvoj osobních komunikačních a vztahových kompetencí stomatologů.

### Jakou máte zkušenost s výukou psychologie na lékařských fakultách, jak vidíte pregraduální přípravu stomatologů?

Mám zkušenost s výukou lékařské psychologie na 1. LF UK Praha, kde jsem působil přes 13 let na Ústavu pro humanitní studia v lékařství a na LF MU Brno, kde jsem učil na Ústavu psychologie. Po zkrácení studia stomatologie na 5 let je výuka psychologie redukována na jeden semestr. Pokud to srovnám s tradičně nejlepšími podmínkami pro výuku psychologie, kterou má příprava všeobecných lékařů na 1. LF UK Praha (3semestrový předmět Lékařské psychologie a psychoterapie), pak je prostor pro výuku psychologie pro stomatology třetinový. Na ostatních LF podle mých informací byly méně příznivé.

### Co se budoucí zubař na vysoké škole z psychologie naučí?

Tradičně se seznámí s psychologickým výkladem bolesti, strachu a stresu a také s psychologickými prostředky, jak tyto stavy mírnit. Dostává informace, jak správně vést pacienta během jeho návštěvy v ordinaci, jak komunikovat s obtížně ošetřitelnými pacienty. Do výuky se postupně zapojují nové formy seminární výuky např. videotrénink konkrétních komunikačních dovedností.

### Jaký byl podle vás zájem ze strany studentů?

Ze své zkušenosti vyvozují, že zájem studentů o výuku psychologie stoupá. Motivace je dána také tím, že studenti se dostávají do kontaktu s pacientem již v nižších ročnících než bylo dříve. Jsou rádi, když se prakticky učí jak navázat s pacientem dobrý kontakt a jak jej psychologicky provádět během ošetřování. Myslím, že je zájem i o témata psychohygieny – jak zacházet s vlastními emocemi, se stresem, jak předcházet syndromu vyhoření.

### Zájem u studentů je tedy dán jejich nejistotou jak obstojí v nové profesní roli. Co by mohlo motivovat pro psychologii odborníky se zavedenou praxí?

Jak jsem již uvedl, může to být přirozená tendence zvyšovat si kvalitu života – poznání sebe sama i druhých. Motivovat může praxe sama. Vždy se objeví konfliktní situace, které nelze uspokojivě řešit. Přejde pacient, se kterým se obtížně



## Fazety povrchně a laxně aneb podívejme se na to do hloubky

přednášející: **Rob Lynock, Róbert Zubák, MUDr. Petr Hajný**

### Chceme čekat na Euro, nebo dělat práci pořádně?

- Máme technologie, máme materiály, máme zlaté české ruce, ale chce se nám?
- Pokud chceme, víme jak?
- Vždyť nemáme technologie, tak nač znát materiály?
- A co tak obrátit to naopak?
- A proč si dělat starosti, když pořád máme amalgám?
- Víme jak, ale chce se nám?

### Termín konání přednášky:

**6.10.2010 - Praha: Kongresové centrum, Severní sál**

(ul. 5. května 65, Praha 4)

### Program kurzu:

9<sup>00</sup> - 10<sup>00</sup> registrace účastníků  
10<sup>00</sup> - 12<sup>00</sup> přednáška, 1. část  
12<sup>00</sup> - 13<sup>00</sup> přestávka, oběd - raut  
13<sup>00</sup> - 14<sup>30</sup> přednáška, 2. část  
14<sup>30</sup> - 15<sup>00</sup> přestávka, občerstvení  
15<sup>00</sup> - 17<sup>00</sup> přednáška, 3. část  
17<sup>00</sup> závěr školení

Srdečně Vás zvou organizátoři této akce:

**Dentamed**  
když chcete víc

**ivoclar**  
**vivadent**  
passion vision Innovation

Dentamed (ČR) spol. s r.o.

Pod Lipami 41, 130 00 Praha 3, tel.: 266 007 111, fax: 266 007 199, e-mail: info@dentamed.cz  
T.G.Masaryka 602, 738 01 Frýdek-Místek, tel.: 558 621 670, fax: 558 628 276, e-mail: frydek@dentamed.cz

www.dentamed.cz

**KURZ JE URČEN  
PRO STOMATOLOGY  
A ZUBNÍ TECHNIKY**

V PRŮBĚHU VÝSTAVY  
VELETRŽNÍ SLEVA AŽ 25 %  
NA VŠECHNY VÝROBKY TRYSTOM

domluvíte. Ale jsou typické situace, kdy se pro pacienta nebo pro lékaře stává něco neočekávaného např. přijdou rodiče s žádostí o vytržení prvního zubu u dítěte a vy zjistíte, že je to zub druhý. Při oznámení platby za ošetření pacient začne smlouvat anebo se hádat. Pacient nedodržuje zásady hygieny až i odborníka zaskočí. Do ordinace přijde smyslově, mentálně nebo tělesně postižený. Jak v těchto situacích dobře komunikovat, nebývá lehké.

### No, on může zaskočit pacienty i zubař. Může být návštěva v zubní ordinaci traumatizující?

Ano, stává se to. Teď nemyslím ty tradované příběhy z dětství, kdy zubař na dítě bezmocně řve, ať otevře hubu a ještě mu přidá facku a po odchodu z ordinace je zbije ještě otec. To je snad již dávná minulost. Se zubním ošetřením je spojeno prožívání bolesti. Na prožitek bolesti je navázán strach z bolesti, který nepříjemné pocity násobí. Pokud lékař není psychologicky proškolen, může spontánně svým chováním strach z bolesti mírnit, anebo naopak nevědomě potenco- vat. Třeba tím, že jedná „normálně“, protože toto ošetření je přeci běžné. Pacient, který má strach z ošetření zubů a zažije při výkonu bolest, která jej překvapí (v nečekaný okamžik, velká intenzita, neobvyklá kvalita pocitu), pak strach z bolesti se lehce přesouvá na strach ze zvuku vrtačky, ze zubaře samotného, z návštěvy ordinace či dokonce lokality, kde se ordinace nalézá. Je jasné, že pak strach takového pacienta nepustí na pravidelné kontroly po půl roce, ale ocitá se v ordinaci jen v případech, kdy bolest zubů překoná strach. Většinou se taková „traumata“ odehrávají v dětství. Kolegové z Hradecké lékařské fakulty dělali výzkum u 6 až 14letých dětí. Před zubním ošetřením očekávalo bolest 67 % dětí. U těchto dětí se očekávaná bolest nepotvrdila u 63 %. 51 % zažilo menší bolest než očekávalo – zde tedy strach z bolesti hrál svou neopodstatněnou roli. 12 % dětí zažilo větší bolest než očekávalo – zde může dojít i k riziku, že se strach z ošetření posílí nebo se rozšíří předmět strachu, tak jak jsem o tom mluvil. 33 % dětí neočekávalo bolest a to se potvrdilo – procento, u kterého strach z bolesti nehraje roli a ani nejsou vystaveni nějakému traumatickému zážitku.

### Jak tedy vnímá většina pacientů svého stomatologa?

Domnívám se, že většina pacientů vnímá svého zubaře jako odborníka, který jim pomáhá udržet funkční chrup. Vztah tedy probíhá standardně. Skupina obtížně ošetřitelných pacientů je v menšině. U ní závisí na psychologickém přístupu stomatologa, zda takovou skupinu bude rozšiřovat nebo úspěšně redukovat.

### Závěrem mi nedá se nezeptat, proč jste opustil techniku a věnujete se humanistické psychologii?

No, podobnou otázku bych mohl položit i já vám, proč firma Merivadent kromě techniky pro stomatology začala nabízet psychologii. Ale k mojí životní cestě. Oba obory jsou pro mne důležité v rozdílnosti uchopování reality. Fyzika se snaží využít pro popis skutečnosti matematické funkce, psychologie (i když se snaží někdy o totéž) používá pro deskripci skutečnosti především jazyk. Matematické funkce se na popis psychiky příliš nehodí. Při studiu světelné techniky na ČVUT

LABORATORNÍ A ZDRAVOTNICKÁ TECHNIKA

• VÝVOJ • VÝROBA • SERVIS



NOVINKY

• Multifunkční parní čistička • Laboratorní stůl

Kompletní sortiment včetně novinek vám rádi představíme na výstavě

Pragodont 2010, stánek č. 33.



 **TRYSTOM**  
TECHNOLOGIES & SOLUTIONS

TRYSTOM, spol. s r. o.  
Pasteurova 15 • 772 00 Olomouc  
Tel./fax: +420 585 225 262 • trystom@trystom.cz  
www.TRYSTOM.cz

jsme měli i přednášky psychologa a mne začala psychologie zajímat. Nejprve z pohledu jak prostředí působí psychologicky na člověka, ale brzy jsem pochopil, že to je jen zlomek ve srovnání s tím, jak na člověka působí mezilidské vztahy. Ty jsou určující pro jeho šťastný život. Uchopování reality mezilidských vztahů a konkrétního prožívání osoby využitím slov mne přímo fascinuje. Tento princip učím při náviku techniky focusing a plně jej využívám ve své psychoterapeutické praxi, v manželském a rodinném poradenství anebo koučování.

### Připravujete spolupráci s firmou Marivadent, co si od ní slibujete?

Když jsem procházel seznamy vzdělávacích seminářů pro stomatology a jejich týmy, nabídka postgraduálního psychologického vzdělávání pro stomatology je zastoupena opravdu minimálně. Firma Marivadent je jednou z prvních, která toto vzdělání nabízí. Když mne pan Ivan Hanousek oslovil s nabídkou spolupráce, zjistil jsem, že forma, kterou ve svých školeních nabízí, je mi blízká. Věřím tomu, že takovéto psychologické vzdělávání přinese větší komfort do zubních ordinací nejen pro pacienty, ale především pro stomatology a jejich týmy. Proto chci osobně podpořit tuto iniciativu a také zúročit svou dlouholetou kantorskou zkušenost na LF.

Další informace najdete na [www.karelhajek.org](http://www.karelhajek.org)

### PhDr. Ing. Karel Hájek, Ph.D.

Vystudoval ČVUT Praha obor energetika, psychologii na FF UK Praha. Na FF UK Praha ukončil v roce 2001 posgraduální studium a byly mu uděleny tituly PhDr. a Ph.D. V letech 1995 až 2008 působil na Ústavu humanitních studií na 1. LF UK Praha, po přestěhování na Moravu vyučoval do roku 2009 lékařskou psychologii na Ústavu psychologie LF MU Brno. Paralelně s touto kantorskou dráhou pracoval jako manželský a rodinný poradce v pražské Poradně pro rodinu (1995–1998) a od roku 1998 v poradenství pokračuje ve své soukromé psychologické praxi. Rozvíjí a trénuje psychoterapeutický přístup nazývaný satiterapie, učí metodu focusingu jako nástroj k sebepoznání. Nyní působí v brněnském Psychoprofi.



# KERAMICKÁ KORUNKA DNES ANEBO DOBA ŽÁDÁ DOKONALOST

PRO ZUBNÍ TECHNIKY ZAŽÁDÁNO O

4 KREDITY



**PETER KRIŠKA**

ZUBNÍ TECHNIK

ŠKOLENÍ JE URČENO ZUBNÍM TECHNIKŮM A LÉKAŘŮM

POŽADAVKY PACIENTŮ A LÉKAŘŮ NA CELKOVOU ESTETIKU A FUNKČNOST KERAMICKÉ PROTETIKY STÁLE STOUPAJÍ. NÁŠ LEKTOR VÁM PŘEDÁ UNIVERZÁLNÍ NÁVOD, KTERÝ VÁM USNADNÍ TĚMTO POŽADAVKŮM DOSTÁT NA MISTROVSKÉ ÚROVNI.

V TEORETICKÉ ČÁSTI ŠKOLENÍ NASTÍNÍ PŘEDNÁŠEJÍCÍ ROZBOR PROBLEMATIKY VČETNĚ ANALÝZY KONKRÉTNÍHO PŘÍPADU A SEZNÁMÍ VÁS S JEDNOTLIVÝMI KROKY. V NÁSLEDNÉ PRAKTICKÉ ČÁSTI VÁM UKÁŽE VRSTVENÍ KERAMIKY, VYPÁLENÍ KORUNKY, BROUŠENÍ, KOREKČNÍ PÁLENÍ A VYPRACOVÁNÍ POVRCHU.

PRAKTICKÁ UKÁZKA BUDE SNÍMÁNA KAMEROU A PŘENÁŠENA NA PLÁTNO – FINTY MISTRA KERAMIKY V PŘÍMÉM PŘENOSU!

**PLZEŇ – 24. 11. 2010**

12:00–17:00

HOTEL PRIMAVERA

([WWW.PRIMAVERAHOTEL.CZ](http://WWW.PRIMAVERAHOTEL.CZ))

**PRAHA – 25. 11. 2010**

12:00–17:00

HOTEL DUO

([WWW.HOTELDUO.CZ](http://WWW.HOTELDUO.CZ))

**BRNO – 26. 11. 2010**

12:00–17:00

HOTEL AVANTI

([WWW.HOTELAVANTI.CZ](http://WWW.HOTELAVANTI.CZ))

**OSTRAVA – 27. 11. 2010**

9:00–14:30

HOTEL IMPERIAL

([WWW.MAMAISON.COM/CZ/OSTRAVA-HOTEL-IMPERIAL.HTML](http://WWW.MAMAISON.COM/CZ/OSTRAVA-HOTEL-IMPERIAL.HTML))

#### CENA PŘEDNÁŠKY

1.900 Kč při přihlášení do 30. 9. 2010

2.100 Kč při přihlášení po 30. 9. 2010

50% SLEVA – STUDENTI DENNÍHO STUDIA (DO VĚKU 26 LET)  
+ ÚČASTNÍCI / CE NA RODIČOVSKÉ DOVOLENÉ

100 Kč SLEVA – PŘI PŘIHLÁŠENÍ PŘES PORTÁL [WWW.DENTALNIAKADEMIE.CZ](http://WWW.DENTALNIAKADEMIE.CZ)

SLEVY LZE SČÍTAT

V CENĚ JE ODBORNÝ PROGRAM, OBĚRSTVENÍ A VEČEŘE (V OSTRAVĚ OBĚD)

#### PŘIHLAŠUJTE SE

TELEFONICKY NA ČÍSLECH: 222 250 367, 724 954 996

E-MAILEM NA: [INFO@STOMATEAM.CZ](mailto:INFO@STOMATEAM.CZ)

ZAREGISTRUJTE SE NA [WWW.DENTALNIAKADEMIE.CZ](http://WWW.DENTALNIAKADEMIE.CZ) A ZÍSKAJTE PŘEHLED VE VZDĚLÁVÁNÍ A DALŠÍ VÝHODY

PO PŘIHLÁŠENÍ VÁM ZAŠLEME ZÁLOHOVOU FAKTURU (E-MAILEM/POŠTOU), NA ZÁKLADĚ KTERÉ ZAPLATÍTE ÚČASTNICKÝ POPLATEK. KONEČNOU FAKTURU DOSTANETE PŘI REGISTRACI NA MÍSTĚ KONÁNÍ, NEBO NA UVEDENÝ E-MAIL. STORNO POPLATKY PŘI ZRUŠENÍ ÚČASTI: VÍCE NEŽ 30 DNŮ PŘED ZAHÁJENÍM AKCE 150 Kč, 29–6 DNŮ PŘED ZAHÁJENÍM KONFERENCE 30 %, 5 DNŮ A MÉNĚ 100 % Z CELKOVÉ ČÁSTKY ÚČASTNICKÉHO POPLATKU.