



UM CONVITE AO ERRO

“Inveja eu tenho do cara que está saindo do dentista quando eu estou entrando”, afirmava o escritor Samuel Swarc.

Resume o imaginário das pessoas sobre nós. O que é pesquisado e ensinado para os dentistas sobre esta realidade de mercado?

Quase nada! Nosso foco é sempre o dente. Perdemos muito com isso. Em demanda, credibilidade e dinheiro.

O mesmo está acontecendo com a educação continuada do clínico.

A maioria dos cursos ainda mantém o ranso acadêmico de ensinar pelo texto didático inchado.

Poucos são rápidos e quase nenhum ensina a errar.

Não chegaria ao exagero do guru em marketing Tom Peters: “Erros não bastam. São necessários grandes erros.”

ERRE - Em tempos de grandes mudanças, grandes líderes e empresas cometem erros.

Atribui-se grande parte do sucesso da Nokia a sua cultura interna livre de culpas: avançar sem vacilações, apesar dos erros que serão cometidos.

Selecionadores americanos de executivos estão chegando ao ponto de escolherem pela quantidade de erros cometidos (quanto mais melhor).

E você, tem errado bastante?

Ou só vai na certa, devagar, análises detalhadas...?

Como afirma Aleksandar Mandic, todo mundo morre na praia hoje, por que tem boas idéias, mas acaba não as colocando em ação rapidamente, com medo de errar.

- “É melhor errar rápido do que acertar lento”, coloca o mesmo autor.

Aparelho contra o ronco, clareamento em uma sessão com luz, atendimento domiciliar, laserterapia, ortopedia funcional, terapêutica anti-herpes, implante de carga imediata, spa dental, straight-wire...

Por que não está fazendo? Medo de errar?

Transforme sua vida profissional exercitando a educação continuada e buscando a inovação.

ALTERNATIVA - Nada melhor do que começar vendo o que os outros estão fazendo.

Não é inveja. É o “benchmarking” aplicado no consultório.

Aprenda com a experiência dos outros. Dicas e casos clínicos pede a maioria!

A RGO sempre dedicou uma parte de seus números exclusivamente para casos clínicos, mesmo que a contra-gosto dos arautos do cientificismo.

Não é justo direcionar uma revista apenas na direção das pesquisas, indexações, normas...

Num mundo de muitas informações, o negócio é aprender a ser sintético para se comunicar melhor. Nas apresentações, a dica é respeitar a regra 10/20/30: 10 slides, 20 minutos e letras grandes de corpo 30.

Nos cursos de aperfeiçoamento escolha os intensivos.

Nas leituras também busque pelos casos clínicos.

Este número da RGO procura dar ênfase aos casos clínicos, para ir ao encontro da vontade de nossos leitores.

Ricardo Cauduro*



* Ricardo Cauduro é cirurgião-dentista e diretor científico da RGO.

“ E você,
tem errado
bastante?”