



***OUVIR O PACIENTE ADULTO:
UM CAMINHO PARA O DESENVOLVIMENTO
DA FONOAUDIOLOGIA ESTÉTICA***

*Cibele Zveibil Braun**

Em 1998, recebi concomitantemente duas pacientes adultas; uma com 27 anos, respiração bucal viciosa e histórico de uso de aparelho ortodôntico anteriormente (ao qual voltava, com recidiva) e terapia fonoaudiológica bastante breve, que não foi concluída na época por problemas econômicos da família, fato que não mais interferiria no atendimento já que este seria pago pelo convênio médico da firma em que ela trabalhava; a outra, com 52 anos, profissional de vendas, queixando-se de dores na A.T.M., ambas com encaminhamentos de seus dentistas e usando aparelhos recomendados por eles.

Iniciados os atendimentos, houve uma compreensão objetiva, para ambas, da necessidade da terapia fonoaudiológica, porém cada qual ao seu modo, sempre com desculpas plausíveis e justificativas válidas, inclusive apresentadas em tempo

* Fonoaudióloga.

Cibele Zveibil Braun

hábil, tiveram mais faltas do que o desejável, não treinaram os exercícios propostos com a frequência necessária e terminaram por abandonar a terapia fonoaudiológica de forma brusca, justificando-se com a falta de tempo.

Não era a primeira vez que isso ocorria em minha prática clínica. Houvera, antigamente, pacientes adultos com queixas semelhantes, que se comportaram da mesma forma, porém o fato, talvez por suas coincidências no tempo, de serem duas adultas com bom *rappont* e compreensão da necessidade do trabalho fonoaudiológico, demandou-me uma maior reflexão.

Para crianças, sempre houve como motivadores um lado lúdico, sucos e doces nos exercícios mio-funcionais e o próprio relacionamento comigo.

Para adolescentes, com queixas semelhantes às delas, a vaidade e a compreensão de que os progressos na terapia ajudariam a brevidade do trabalho do dentista eram suficientes como motivação.

Para adultos com dificuldades maiores, que realmente comprometessem sua comunicação, também não era necessário nada além da possibilidade de superá-las.

Porém, para pessoas adultas e ocupadas, o fato de haver uma “luz no fim do túnel” de suas dificuldades não era suficientemente motivador para fazê-las enfrentar uma jornada como a da terapia fonoaudiológica.

Como sempre faço em momentos de dúvidas, segui ouvindo quais eram as tônicas das preocupações dos adultos em volta que poderiam ser colocadas dentro do meu trabalho, como um motivador. Sem muito esforço, uma delas se destacou: a vaidade. Nessa época e deste então, a mídia vem dando cada vez mais destaque ao *botox* – que descontraindo a musculatura da testa, “suaviza” e “rejuvenesce” o olhar –, às cirurgias plásticas, às ginásticas, às dietas e aos cosméticos milagrosos.

Talvez este sim fosse um mundo de interesse para os adultos como nós, que se, por um lado, ainda carregamos conosco talvez pequenas dificuldades mio-funcionais das quais pouco nos damos conta, por outro, temos plena consciência de que atualmente precisamos “parecer bem” para termos o destaque social e profissional que é nosso objetivo.

A partir daí, ouvi de amigos e conhecidos em geral que só exercícios para a musculatura facial, tão nossos conhecidos, eram pouco; por que não massagens? Sugeriram...

Realmente, se levarmos em conta a mobilidade da musculatura peri-oral, os exercícios parecem bons, mas, pensando na testa, nos olhos e no pescoço, a massagem pareceu-me um aditivo importante.

Esperei atenta pela chance de encontrar um curso de massagem facial, o mais comum é encontrar cursos de massagem geral, mas o encontrei bem próximo do meu círculo de relações, pois descobri que a mãe de um paciente, uma psicóloga que em nosso primeiro contato só havia me contado que trabalhava numa linha corporal, sabia o que eu queria e estava disposta a me ensinar.

Enquanto aprendia as massagens faciais manuais e suas finalidades tanto relaxantes e estimulantes da musculatura, quanto facilitadoras da drenagem linfática necessária depois de uma certa idade e, além de tudo, facilitadora da afetividade, foram surgindo novas questões.

Pensei que me colocando como uma pessoa que soubesse melhorar uma face funcionalmente, seria consultada sobre qual a melhor forma de manter a pele e, mais do que isso, teria até a obrigação de alertar os clientes sobre como condicionar sua pele para agüentar os exercícios. De repente, deixei de chamar as pessoas de pacientes e comecei a pensá-las como clientes porque, em verdade, comecei a entender que aquele trabalho já incluía, em seu enfoque, pessoas em geral e não só os potenciais pacientes fonoaudiológicos.

Para colocar este trabalho num mercado tão competitivo como o da vaidade, em que o cliente espera sair imediatamente com alguma melhora visível, aprendi também o trabalho das esteticistas e então surgiu, enquanto eu já conseguia alguns clientes e colocava esse conjunto de práticas em teste, uma nova questão: como recomendar cosméticos com relativa segurança num mercado tão cheio de produtos?

Encontrei um químico que queria testar uma linha de cosméticos e precisava de alguém que os testasse com metodologia científica e, enquanto isso, fui aprendendo com ele a diferença entre bons e maus produtos e entre produtos de uso em cabine e de uso diário que posso recomendar.

Ainda tenho muita pesquisa pela frente, como a inclusão da eletroterapia para estimular alguns músculos faciais.

Cibele Zveibil Braun

Novas questões sobre a divulgação do trabalho, sua documentação e cuidados para não agredir a estrutura neuro-muscular vêm sendo resolvidas na medida em que se trabalha.

De qualquer maneira, tem sido um aprendizado que enriqueceu meu contato com clientes com dificuldades semelhantes às aquelas citadas e tem aumentado o leque de possíveis clientes, com ganhos não só na motivação, como também nos resultados obtidos para todos.