



JACOBO SÁNCHEZ MAYORAL: “LA CLAVE DEL ÉXITO ES LA EMPATÍA”

Especialista en cirugía oral y maxilofacial, su trabajo le ha valido el reconocimiento y respeto de pacientes y colegas profesionales.

Con varios premios y un extenso currículum que no deja de crecer gracias al amor por su trabajo, Jacobo Sánchez Mayoral rompe los estereotipos de su sector. Lejos de vanagloriarse de su éxito profesional, asegura que no necesita una bata para ser médico y que es afortunado por poder ayudar a la gente. Especialista en cirugía oral y maxilofacial, y licenciado en odontología, nos recibe en su espectacular y minimalista consulta con su sonrisa elegante y una mirada de esas que ya no abundan, de esas que transmiten confianza y seguridad. Una mirada transparente y directa que llega a decir sin necesidad de palabras. Bien lo sabe nuestra fotógrafa África Welch que, en las sesiones previas que tuvo con él, tanto en su medio profesional como fuera de él, pudo constatar y plasmar con suma facilidad su natural distinción: estilo, buen gusto, implicación y compromiso en lo que hace y sobre todo una profunda humanidad.

El doctor Sánchez Mayoral vuelve a cedernos su tiempo. Se quita los guantes y la mascarilla por una hora para dejarse radiografiar un poco más por el equipo de Enki y darnos el mejor diagnóstico del éxito: hacer las cosas con pasión. Se sienta delante de nuestra cámara con la seguridad de quien está acostumbrado a hablar en público y espera, con



Lúcia Moreno
Periodista y gerente de L Comunicación,
empresa generadora de contenidos
audiovisuales para redes sociales

gesto tranquilo y elegante, la primera pregunta de una entrevista de la que hemos seleccionado cinco de sus intervenciones, y de la que también saldrá una grabación en vídeo para nuestro canal de TV online en Youtube. Y es que, como suele decirse con bastante acierto, especialmente acorde en este caso con la personalidad y profesionalidad del Sr. Sánchez Mayoral, lo bueno si breve dos veces bueno. Pero sin olvidar, claro está, que tras el arte de una buena pincelada subyace el rigor y la precisión de un laborioso y metódico trabajo previo, la huella de una excelente formación.



-Doctor, ¿por qué se decidió por su especialidad?

-Es una cirugía que desde siempre me ha gustado porque, al trabajar en la zona de la cara y el cuello, requiere de un trabajo fino y cuidadoso. Así que es totalmente vocacional (afirma con gesto rotundo y apasionado). Tan sólo salen 25 médicos formados en esta especialidad al año en España. Ya desde pequeño quería ser médico. ¿La razón? No la sé. Pero creo que es algo muy importante, se nota en el día a día con el paciente.

-¿Es la suya una especialidad entendida por la gente como más estética que otras?

-La cirugía maxilofacial es bastante joven y, quizás, un poco desconocida en España. Hay quien piensa que somos dentistas, que no lo somos. Somos médicos. Yo, a parte, hice la especialidad de odontología. Al trabajar en la cara, nos solapamos con otras especialidades como puede ser la cirugía plástica o la dermatología. Nosotros nos ocupamos, fundamentalmente, de la traumatología facial. De hecho, ese fue el inicio de la especialidad: cuando se requería un médico que fuera capaz de tratar esos traumatismos, fracturas y secuelas. Podríamos decir que cubrimos tanto la parte más médica como la más estética.

-¿Cuáles son las intervenciones que más practican los cirujanos maxilofaciales?

-Normalmente, la cirugía oral. Podemos operar de glándulas salivares, patologías de la articulación

temporo-mandibular, tumores de la cara, en la boca, cualquier tipo de regeneración ósea, implantología... Es decir, es un terreno topográfico pequeño en el que hay múltiples patologías.

-A pesar de que es usted bastante joven, ya ha recibido algunos premios y menciones...

-Bueno... (Sonríe con humildad mientras su mirada se pierde, casi con pudor, por la sala). Los médicos estamos continuamente formándonos, movidos por la inquietud. Una inquietud más científica que no por ego profesional (concluye con gesto modesto).

-El trato humano que ofrece al paciente es una clave importante de su éxito. Con usted, eso de que todos los cirujanos son fríos queda muy atrás...

-Yo creo que la clave es la empatía. Eso es lo que diferencia a un buen médico de un mal médico. El tema emocional. La clave es lo que tú aportas de más a un paciente. Leí una vez que los pacientes se fidelizan en el momento en que reciben más de lo que ellos creen que recibirán inicialmente. Cuando alguien va a una consulta como la mía que, en fin, no es agradable, hay que por lo menos hacérselo más llevadero. Además, creo que la medicina es de las profesiones más humanas que hay. Y si eres consciente de ello, se lo transmites al paciente. De hecho, yo paso consulta sin bata. Por supuesto, sí que llevo guantes y mascarilla, pero no necesito ponerme una bata para ser médico. Creo que eso relaja más al paciente y rompe un poco las barreras.

