



## КОНКУРС

## Best Case Tribune

Представяме на денталната общност новия ежемесечен онлайн конкурс за най-добър клиничен случай, предназначен за всички зъболекари, без да ги разделя на подкатегории. Прочетете правилата и ни изпратете своя клиничен случай още тази седмица!

[стр. 3](#)

## ИНТЕРВЮ

## CGF променят правилата на израта

В интервюто с г-р Андреа Палермо ще откриете предимствата да се гобавят концентрирани растежни фактори в процесите на костна аугментация, сравнението с използването на други видове тромбоцитни концентрати и научните доказателства за надеждността на този подход.

[стр. 11](#)

## ДИГИТАЛНИ ТЕХНОЛОГИИ

## Интраорално сканиране с 3M TRUE DEFINITION SCANNER, осъществено с CARES

Интраоралното сканиране и CAD/CAM базираните възстановявания днес се считат за стандарт в конвенционалната протетика. Как този работен процес се реализира при имплантатното протезиране, четете в броя.

[стр. 14](#)

# Минимално инвазивна козметична дентална медицина: Преди всичко не вреди



Д-Р СУШИЛ КОИРАЛА, НЕПАЛ

Търсенето на услуги в сферата на естетичната дентална медицина отбелязва сериозен ръст в световен мащаб. Повишеният достъп до средства за масова информация, наличието на безплатна онлайн консултация и подобреният икономически статус на обществото са причина за значителното нарастване на естетичните очаквания, желания и изисквания на пациентите. В днешно време блестящата, здрава и жизнена усмивка вече не е привилегия на богатите и известните. Ето защо все повече общопрактикуващи дентални лекари са принудени да включват

различни аспекти на естетичната и козметичната дентална медицина в своята рутинна практика, за да задоволят нарастващите изисквания на своите пациенти.

Козметичната дентална медицина е изкуство, базирано на науката и ръководено от желанията на пациента. Много млади колеги, които имат желание да я превърнат в своя рутинна практика, имат неясноти относно техните реални желания и очаквания и тези на техните пациенти. Трябва да се има предвид, че терапевтичните възможности на всяка лечебна практика трябва да бъдат насочени към възстановява-

не на здравословното състояние и съхраняване на естествената функция и естетика на организма. Въпреки това обезпокоителен е фактът, че терапевтичните философия и подход, възприемани и прилагани от много козметични дентални лекари по цял свят, имат тенденция за прилагане на макроинвазивни протоколи и милиони здрави зъби са подложени на агресивна препарация всяка година за каузата да бъде създадена перфектната усмивка.

Практическата нагласа на членовете на екипа обуславя и клиничните резултати от дейността на практиката. Минимално инвазивната

козметична дентална медицина (МиКДМ), основаваща се на принципа „Преди всичко не вреди“, има четири фундаментални компонента: грижата за пациента, професионализъмът на денталния лекар, възприетият протокол и прилаганите техники на работа, които в единство трябва да бъдат съобразявани в ежедневната клинична практика.

Възприемането и прилагането на тази холистична медицинска философия не е лесна задача, тъй като изисква промяна в ценностната система на медицинските професионалисти.

В настоящата статия се разяснява концепцията на

МиКДМ – козметичната дентална медицина, основана на принципа „Преди всичко не вреди“ и базирана на ведическите възприятия за усмивката, която успешно съм практикувал в Непал през последните 20 години и която съм представял по света от 2009 г. в рамките на глобалната мисия на МиКДМ. Трябва да се отбележи, че статията се базира на фундаментални научни основи (наличен и достоверен доказателствен материал), на клиничния опит и на здравия разум, необходим за практикуване на холистичната дентална медицина.

[стр. 4](#)ПОРЪЧАЙТЕ  
СЕГАподбрани заглавия  
СПЕЦИАЛИЗИРАНА ДЕНТАЛНА ЛИТЕРАТУРА

от издателствата:



ЗА ПОРЪЧКИ: 02/ 416 71 73; 0897 958 321; www.dental-tribune.net | office@dental-tribune.net



## Скъпи четящи,

Влизаме заедно в новата 2015 година с няколко нови идеи, изпълнени с позитивизъм и желание да ви бъдем все по-полezni. От настоящия брой влиза в действие новата концепция на нашите издания, според която всеки път ще получавате един брой на в. „Дентал Трибюн“ и един брой на някое от специализираните ни издания – Endo Tribune, Perio Tribune, Esthetic Tribune, Implant Tribune, Laser Tribune, CAD/CAM& Digital Tribune или Ortho Tribune. Интересът към пилотните шест специализирани издания, които излязоха през 2014 г., както и засилващата се тенденция към извършване на специализирано мултидисциплинарно лечение на комплексните случаи, даде основание да търсим за вас повече информация, фокусирана в сферите на различните специалности.

Какво друго ново сме подготвили за вас през 2015 година? Стартираме и една изключително приятелска надпревара – ежемесечния онлайн конкурс Best CASE TRIBUNE. Той ще даде възможност за изява на зъболекари от различни професионални направления да покажат и споделят своята работа. Повече за цялата идея за „по-малкия брат“ на конкурса „Усмивка на годината“, можете да прочетете на съседната 3-та страница.

Водещата статия в броя на г-р Сушил Коурала от Непал е подмотото „Минимално инвазивна козметична дентална медицина: Прегл

всичко не вреди“. Обзорната статия, разглеждаща тази глобална тенденция, започва от заглавната страница и продължава на стр. 4. Интересна статия за 3D дигиталния архив представя г-р Мирослава Динкова. Безспорните предимства на цифровото съхранение на изработените модели ще откриете на стр. 10. Интервю с г-р Андреа Палермо относно ролята на концентрираните растежни фактори в процесите на костна регенерация ще откриете на стр. 11.

В броя четете още материал на г-р Атанаска Рашева, в който тя дава своите препоръки по отношение на лечението на деца (стр. 12), а също така и статия на г-р Мария Мачадо и г-р Яра Гимарес Амарал за превантивната ортодонтия в ранна детска възраст (стр. 13). Процедурата за интраорално сканиране с CARES е тема на материала на г-р Маркус Енгелшак. Съвременните възможности за опростяване на протоколите и намаляването на риска от грешки чрез използване на дигитални технологии четете на стр. 14.

Пожелаваме ви 2015 година за вас да бъде начало на много нови и успешни начинания и да ви донесе здраве, хубави преживявания и сбъднати мечти!

Желаем ви приятни минути с в. „Дентал Трибюн“!

От Редакцията

# Новата книга на проф. Мутафчиев бе официално представена

DENTAL TRIBUNE BULGARIA

На 11 декември т.г. в големия салон на БАН беше представена новата професионална книга на проф. Валентин Мутафчиев „Лингвална пластинка“, написана в сътрудничество с чл.-кор. А. Попов, г-р Г. Гаврилов и г-р Ал. Мутафчиев.

Между многобройните колеги и приятели на автора, уважили събитието, бяха академиците: проф. Д. Дамянов – зам.-председател на БАН; проф. Р. Скорчев – известен български художник с тревненски корен; проф. Н. Попов – лекар по дентална медицина; проф. П. Василева – офталмолог. Книгата беше представена от ръководителите на катедрите по ортодонтия в София и Пловдив – доц. А. Андреева и доц. Св. Йорданова, на отделението по ортодонтия във Факултета по



Авторът и сътрудниците на книгата: (от ляво на дясно): г-р Ал. Мутафчиев, проф. В. Мутафчиев, чл.-кор. А. Попов и г-р Г. Гаврилов.

дентална медицина – гр. Варна – гл. асистент г-р Хр. Арнаутска, и от г-р Вл. Караиванов, практикуващ ортодонтия в Плевен. В кратките им становища и последвалите изказвания пролича както високата оценка на

актуалната и полезна за практиката съвременно оформена книга, така и уважението към автора и неговата роля за развитието на българската ортодонтия.

В книгата са разгледани основ-

ните реално приложими елементи на лингвалната пластинка и тяхното планиране съобразно целите на лечението. Споделен е ефективният клиничен подход за успешното лечение с пластинката при подходящото ѝ активиране. Задълбоченият клиничен анализ на натрупания опит позволява на авторите да отчетат смущенията и грешките при използването на лингвална пластинка. Онагледяването на книгата с над 560 фигури я прави полезно помагало не само за специалисти ортодонти и общопрактикуващи лекари по дентална медицина, лекуващи подходящи ортодонтички случаи, но и за студенти от последните курсове във факултетите по дентална медицина. Книгата може да бъде закупена лично от автора или от издателство „Дентал Трибюн България“ на цена от 125 лв.

## DENTAL TRIBUNE

INTERNATIONAL IMPRINT

**Licensing by Dental Tribune International**  
Group Editor Daniel Zimmermann  
newsroom@dental-tribune.com  
+49 341 48 474 107

Clinical Editor Magda Wojtkiewicz  
Online Editors Yvonne Bachmann  
Claudia Duschek  
Copy Editors Sabrina Raaff  
Hans Motschmann

Publisher/President/CEO Torsten Oemus

Director of Finance & Controlling Dan Wunderlich

Business Development Manager Claudia Salwiczek

Event Manager Esther Wodarsk

Media Sales Managers  
Matthias Diersner (Key Accounts)  
Melissa Brown (International)  
Peter Witteczek (Asia Pacific)  
Maria Kaiser (North America)  
Wendiana Mageski (Latin America)  
Hilune Carpentier (Europe)

Marketing & Sales Services! Nadine Dehme  
Nicole Andrä

Accounting Karen Hamatschek

Executive Producer Gernot Meyer

**Dental Tribune International**  
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany  
Tel.: +49 341 48 474 302 | Fax: +49 341 48 474 173  
www.dental-tribune.com  
info@dental-tribune.com

**Regional Offices**

**Asia Pacific**  
Dental Tribune Asia Pacific Limited  
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,  
105–111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong  
Tel.: +852 3113 6177 | Fax: +852 3113 6199

**The Americas**  
Tribune America, LLC  
116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, N.Y. 10011, USA  
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 244 7185

ОФИС БЪЛГАРИЯ

Издава Dental Tribune България ЕООД  
София 1421, кв. „Лозенец“,  
ул. „Крум Понор“ 56-58  
тел.: +359 2 416 71 73  
office@dental-tribune.net  
www.dental-tribune.com  
Действителен собственик:  
Уляна Винчева

Представяната информация  
е съгласно чл. 7а, ал. 3 от ЗЗПДП.

Главен редактор Уляна Винчева  
Отговорен редактор г-р Ива Димчева  
Редактори г-р Владимир Ашиков  
г-р Надежда Куюмджиева  
Дизайн и преглед Петър Парнаров  
Преглед Кристина Борисова  
г-р Ива Димчева  
Натали Атанасова  
г-р Александър Апостолов  
Гала Христова  
Коректор Николина Илиева  
Отдел реклама тел.: 0897 958 321  
Кристина Абрамова  
тел.: 0893 367 580

Автори в броя  
г-р Стефан Куби, Икерал Любас, Рошфор Люзар, г-р  
Томас О'Конър, г-р Е. Гено, г-р Андреа Палермо, г-р Б. Бу-  
фонца, г-р Л. Ф. Розела

Печат „Спектър“ АД

Българското издание на Dental Tribune е част от  
групата Dental Tribune International – международно  
издание на 20 езика, разпространявано в над 55  
държави.

Съдържанието, преведено и публикувано в този брой  
от Dental Tribune International, Германия, е с автор-  
ското право на Dental Tribune International GmbH. Всич-  
ки права запазени. Публикувано с разрешение на  
Dental Tribune International GmbH, Holbeinstr. 29, 04229,  
Leipzig, Германия. Възпроизвеждането по какъвто и  
да било начин и на какъвто и да е език, изцяло или час-  
тично, без изрично писмено разрешение на Dental  
Tribune International GmbH и Dental Tribune България  
ЕООД е абсолютно забранено. Dental Tribune е запазе-  
на марка на Dental Tribune International GmbH.  
Редакцията не носи отговорност за съдържанието на  
публикуваните реклами в броя.



## DENTAL LAB

www.dental-xlab.com

- 3D ИЗСЛЕДВАНЕ НА ЦЯЛА ГЛАВА
- 3D ИЗСЛЕДВАНЕ САМО НА ЕДНА ЧЕЛЮСТ
- 3D ИЗСЛЕДВАНЕ НА ЕДИН ЗЪБЕН КВАДРАНТ
- ВІТЕWІNGS (КАРИЕС ДІАГНОСТИКА)
- ЗЪБНИ СНИМКИ ПО ПАРАЛЕЛНА ТЕХНИКА
- ЗЪБНИ СНИМКИ ПО БИСЕКТРИСНА ТЕХНИКА
- РЕНТГЕНОГРАФИЯ ПО VELOT
- РЕНТГЕНОГРАФИЯ ПО SIMPSON
- ОРТОПАНТОМОГРАФИЯ
- ТМJ (рентгенография на темпоро-мандибуларните стави)
- ТЕЛЕРЕНТГЕНОГРАФИЯ
- ФАС НА ЧЕРЕП
- РЕНТГЕНОГРАФИЯ НА ОКОЛОНОСНИ КУХИНИ
- РЕНТГЕНОГРАФИЯ НА КИТКА И ПРЪСТИ

📍 "РОДОПСКИ ИЗВОР" 60 (ВХОД ОТ УЛ. "КАЗБЕК")  
☎ 02/444 7 222  
✉ DENTALXBG@GMAIL.COM

## PLANMECA ProMax

# Best Case Tribune

Dental Tribune стартира нов, ежемесечен Facebook конкурс

DENTAL TRIBUNE BULGARIA

От 2015 г. издателство „Дентал Трибюн“ стартира нова инициатива, имаща за цел да стимулира, мотивира и покаже качествено-то дентално лечение, което е част от ежедневната реалност на практикуващите дентални лекари в България. Проектът е насочен към тези зъболекари, за които детайлите не са подробност, а основа на успеха от лечението.

Ежемесечният конкурс Best

CASE Tribune ще даде възможност на денталните лекари у нас още повече да споделят и обсъждат своите интересни случаи, да вдъхновяват и да се вдъхновяват от качествено изпълненото зъболечение. Той е насочен към всички практикуващи, без да ги разделя на подкатегории.

Желаещите да участват в конкурса трябва да изпратят между 3 и 8 изображения на своя клиничен случай (фотоснимки и рентгенографи), както и кратко описание на случая (максимум

250 думи) на електронен адрес: office@dental-tribune.net, за Best Case Tribune. Участващите случаи ще бъдат качени във Фейсбук страницата на в. „Дентал Трибюн“, като полученият най-много харесвания към 20-о число на съответния месец случай ще бъде избран за победител на месеца. Случаят първенец ще бъде публикуван на страниците на следващия брой на „Дентал Трибюн“. За допълнително удоволствие ще бъде осигурена и награда комплимент от (нашите

рекламодатели).

Новата форма дава пълна свобода на представяните случаи – за първи път в инициатива на издателството своята трибуна ще получат някои специалисти – ендодонтистите, детските дентални лекари и други практикуващи, чийто професионализъм е извън естетическата насоченост на конкурса „Усмивка на годината“.

С нетърпение очакваме да споделим вашата работа – директни възстановявания, про-

метична рехабилитация, ендодонтски случаи, избелване, детска дентална медицина и всичко, което сметнете за интересно, интригуващо и търсещо своя подиум.

Изпращайте своите случаи за януарското издание на Best CASE Tribune и бъдете първият победител в приятелската напревара! Отличен ще бъде събраният най-много гласове към 18:00 ч. на 20 януари 2015 г.

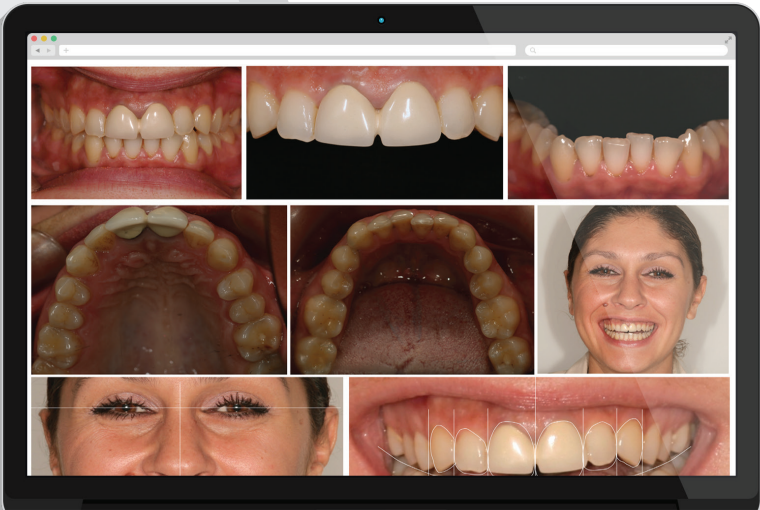
Желаем ви много успех и лека ръка!



## BEST CASE TRIBUNE

On line конкурс за най-добър клиничен случай

- **Участвай** в ежемесечния онлайн конкурс на Dental Tribune, целящ да даде трибуна на качествено-то дентално лечение, без да го разделя на подкатегории
- **Изпрати** 3 до 8 снимки и кратко описание (до 250 думи) на своя случай на адрес office@dental-tribune.net
- **Получи** най-много харесвания на страницата ни във Facebook до 20-о число всеки месец
- **Стани** „Победител на месеца“ на конкурса Best CASE TRIBUNE



Случаят победител ще бъде публикуван на страниците на в. „Дентал Трибюн“. В допълнение авторът му ще получи и награда комплимент.

DENTAL TRIBUNE  
— The World's Dental Newspaper • Bulgarian Edition —



# Минимално инвазивна козметична дентална медицина (МиКДМ): Преди всичко не вреди

Д-Р СУШИЛ КОИРАЛА, НЕПАЛ

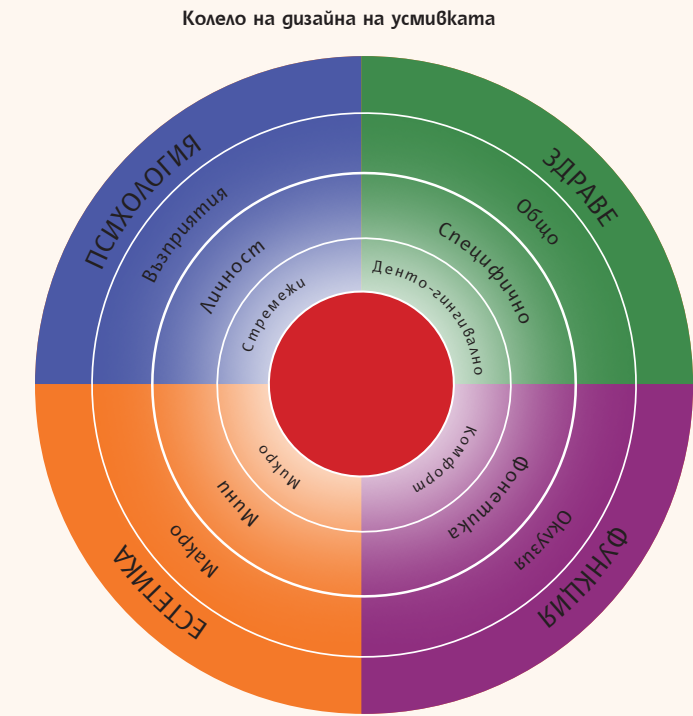
стр. 1

## КОЗМЕТИЧНАТА ДЕНТАЛНА МЕДИЦИНА — ГЛОБАЛНА ТЕНДЕНЦИЯ

Честотата и тежестта на кариозните заболявания през последните десетилетия в редуца развити държави намаляват, като тази тенденция се отчита и в развиващите се страни. С нарастващото разпространение на масмедиите и наличието на безплатна онлайн информация общественят интерес обуславя търсенето на услуги в сферата на козметичната дентална медицина в световен мащаб. В днешни дни блестящата, здрава и жизнена усмивка вече не е приоритет на богатите и известните<sup>1</sup>. Частта от пациентите, които са загрижени за естетичния вид на усмивката си и за здравословното състояние на своето съзъбие, нараства всяка година, а данните от различни източници показват, че честотата на кариозните заболявания при идните поколения, особено тези от средната класа и от заможните среди, ще бъде по-малка и съответно с напрегване на възрастта ще се нуждаят от не толкова комплексна дентална помощ.

Тази промяна в ситуацията от своя страна ще доведе и до сериозна трансформация в естеството на денталните грижи от традиционното възстановително лечение към козметичните услуги и превантивната дейност.

Нарастващото търсене на услуги, свързани с подобряване на естетиката на усмивката, стимулира все повече общопрактикуващи дентални лекари да включат и прилагат изкуството и науката на козметичната дентална медицина в своята практика. Козметичната дентална медицина на все още не се възприема като отделна специалност, каквито са например ортодонтията, пародонтологията или детската дентална медицина. Козметичната дентална медицина е синоним на мултидисциплинарна дентална медицина, тъй като успехите и провалите от нейното практикуване са свързани с психологията, здравословното състояние, функционалните показатели и естетичните особености на пациента. За нарасналото търсене на услуги в сферата на козметичната дентална медицина и за нейната промоция от ключово значение е етичното и висококачествено обучение на съответните клиницисти. Масово терапевтичните опции на съвременната козметична дентална медицина клонят към по-инвазивни процедури, като например цели обвив-



спре мlомlонопушенето. За да практикуват здравословна дентална медицина, още от обучението им в университета денталните лекари трябва да бъдат окуражавани да възприемат и прилагат общовалцидните морални ценности, високия етичен стандарт, положителната нагласа и практическата философия, ориентирана към пациента. Студентите отразяват нагласата и възприятията на своите учители, а в съвременното бизнес ориентирано дентално образование преподавателите със задълбочени познания, клинични умения, почтеност и човешко отношение са рядко срещани. Според мен информацията трябва да е безплатна, а обучението в клинични умения да е практически насочено и достъпно за младите ден-

тални лекари по цял свят. Компрометираното дентално образование в университетите и недостъпните частни практически курсове окуражават прилагането на подронващи здравето лечебни протоколи и скъпо струващи диагностични, профилактични и лечебни технологии. Изключително бизнес ориентираната насоченост ще предизвика промяна в схващанията на практикуващите клиницисти да възприемат по-агресивни и инвазивни дентални терапевтични методи, което в дългосрочен план би довело до налагането на нездравословна дентална медицинска практика.

## ЕСТЕТИЧНА СПРЯМО КОЗМЕТИЧНА ДЕНТАЛНА МЕДИЦИНА

Много дентални лекари възприемат думите „естетика“ и „козметика“ като синоними. Важно е обаче да се разбере съществената разлика в значението им. В Оксфордския речник<sup>2</sup> дефиницията за „естетика“ е „раздел на философията, който се занимава с въпросите на красотата и артистичния вкус“, а за „козметика“ – „подобрене само на външния вид на даден обект“. В денталната медицина „естетиката“ изразява фундаменталните схващания за красота на даден човек, докато „козметика“ представлява повърхностното или външно

ни корони, мостови конструкции, обемисти фасети и инвазивна естетична пародонтална хирургия, като се пренебрегват дългосрочните последствия за оралното здраве, действителните естетични нужди и характеристики на пациента<sup>3</sup>. Тези агресивни методи индиректно уронват авторитета на денталната медицина пред обществото поради стремежа за задоволяване на коз-

метичните желания на пациентите, без да се съобразяват етичните принципи и без да се стъпва на солидна научна основа, като се насажда идеята, че „колкото повече се замества, толкова повече се печели“ или „колкото повече, толкова по-добре“<sup>4</sup>.

Да се променят професионалната нагласа и мирогледът на практикуващ клиницист не е лесна задача; все едно страстен пушач да







подобрене на красотата. Ето защо естетичната дентална медицина попада в категорията на необходимите дентални грижи и е ръководена основно от пола, расата и възрастта (sex, race и age – SRA фактори) на пациента. За разлика от това, козметичната дентална медицина, която се повлиява от възприятията, личностните характеристики и желания (perception, personality и desires – PPD фактори), е продукувана от желанията и изискванията на пациентите. Така например молбата на гаген пациент да подмени старите си амалгамни обтурации с естетични на вид такава може да се счита за желание, продукувано от естетически побуди. Молбата на жена в напреднала възраст за перленобели зъби и перфектна усмивка е нещо повече от естетическо изискване и трябва да се възприема като козметично желание или изискване. В своята клинична практика подразделям естетичните и козметичните клинични случаи на три категории:

1. Основани на профилактиката или превенцията: лечението предотвратява заболявания, дефекти, вредни навици и други фактори, които може да се отразят негативно върху настоящите или бъдещите параметри на естетиката на усмивката.

2. Копиращи природата или продукувани от необходимостта: лечението цели възстановяване или копиране на естествената естетика съобразно SRA факторите на пациента, като в общия случай резултатът от лечението подобрява здравословното състояние и функцията на орофациалния комплекс.

3. Козметични или продукувани от желанието на пациента: лечението има за цел да подобри или допринесе за естетическия вид на усмивката на пациента; поради това резултатът от лечението може да не е в съответствие с SRA факторите на пациента, както е при копираща природата дентална медицина, а козметичното лечение не е задължително да има благоприятни последиствия за здравословното състояние и функцията на орофациалния комплекс.

ПРАКТИЧЕСКА ФИЛОСОФИЯ В ДЕНТАЛНАТА МЕДИЦИНА: ПСИХОЛОГИЧЕСКА НАГЛАСА

Повечето дентални факултети по света се фокусират върху преподаването на знания и умения, които се основават на съвременната дентална наука и изкуство. Обучението в тях не обръща достатъчно внимание на здравословната философия на денталната практика поради

различни фактори, като например правото всеки клиницист да прилага в практиката си своя собствена философия, както и доминирането на бизнес ориентираните мотиви пред стремежа да се представят необходимите дентални услуги на световния пазар. Въпреки това качествената и здравословно насочена клинична практика винаги е била мечта на добрия клиницист, а установяването ѝ изисква непрекъснат поглед, подход на обучение и оказване на услуги, както и пълно себеотдаване от страна на денталния лекар. Трябва да си дадем сметка, че науката и изкуството в денталната медицина са безсмислени, ако тази професия се упражнява от неетичен дентален лекар, който не уважава общото здравословно състояние на пациентите си. Всеки научен напредък в технологията има положителни и отрицателни ефекти и ако не е приложен подходящо, той може да се отрази негативно върху професионалния имидж и дори да се превърне в заплаха за пациента.

Лично аз смятам, че всяко клинично или лечебно звено трябва да установи своя практическа философия според собствените си виждания и ценностна система. Ръководни за това са целите, които си поставят практикуващите клиницисти, и видът на услугите, които те желаят да предоставят на своите пациенти. Практическата философия в денталната медицина може да бъде класифицирана в две различни категории в зависимост от схващанията, възприятията и ценностната система на денталния лекар.

Фокус върху пациента

Клиницистите с подобна нагласа най-общо имат съзнателно отношение при упражняване на своята професия (фиг. 1). Професионалната честност и човешкото отношение са фундаменталните принципи на подобна практика. Лекарите с подобна ценностна система с удоволствие споделят собствения клиничен опит и познания със своите колеги и разпространяват сред обществото идеята за фокусирана върху пациента клинична практика. Тази група клиницисти твърдо вярва в препоръките „от уста на уста“ за рекламиране на своята практика и винаги поставя на първо място дългосрочното здравословно състояние, функционалната стабилност и естетичния вид на пациентите. Клиницистите, практикуващи съзнателно своята дентална професия, най-често са жизнерадостни, щастливи и пълноценни в своята професионална реализация.

Фокус върху финансовата печалба

Клиницистите с подобна психологическа нагласа практикуват дентална медицина, фокусирана към финансовата изгода, и възприемат различни схеми за директен маркетинг за рекламиране на своята дентална практика по-скоро като стока за широка употреба на пазара, отколкото като предоставяне на здравни услуги. Практикуващите от тази група обикновено бързо придобиват финансова стабилност; въпреки това при тях много често се развива хроничен стрес, синдром на професионалното изчерпване, депресия, фрустрация и чувство за компрометирано здравословно състояние и неудовлетвореност от професионалния живот.

Денталната медицина и професионалният стрес

Денталната медицина отгавна се счита за професия, свързана с прекомерен стрес. Самите дентални лекари смятат, че са подложени на по-голямо психическо напрежение, отколкото хората, практикуващи други професии<sup>3</sup>. Те трябва да се справят с редица стресови ситуации в личния и професионалния си живот<sup>4</sup>, за което свидетелстват редица доказателства<sup>5-9</sup>. Резултатите от едно изследване показват, че 83 процента от денталните лекари възприемат денталната медицина като „много стресова“<sup>10</sup>, а почти 60 процента смятат, че денталната медицина е свързана с по-голям стрес, отколкото други професии<sup>11</sup>. Стресът може да предизвика различни физиологични и психологически промени. Професионалното изчерпване

не е едно от възможните последиствия на продължителния професионален стрес.

Ефектът на изчерпването, въпреки че е професионално обусловен, често има негативно въздействие върху личните взаимоотношения и благополучие<sup>12-13</sup>. Ето защо денталните лекари трябва да поддържат грижата за здравословното състояние на своите служители и да се фокусират върху удовлетвореността и задоволството от професионалната си практика.

Всеки клиницист има пълното право да възприеме и прилага в практиката си предпочитаната от него философия. Въпреки това винаги е желателно да се подхожда с разбиране, аналитично и критично. Щастлив съм да споделя, че винаги съм се ръководил от ведическата философия за законите на природата и от

КАЛЕНДАР –  
ПРЕДСТОЯЩИ СЪБИТИЯ 2015

| ДАТА               | ЛЕКТОР                          | ТЕМА                                                                                           |
|--------------------|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 15-17.01.2015      | Д-р Кирил Динов                 | Курс по имплантология – първа сесия                                                            |
| 22.01.2015         | Д-р Костадин Харалампиев        | Водена костна регенерация, представяне на клинични случаи с Miner Oss и Mem-loc на BioHorizons |
| 31.01 – 01.02.2015 | Д-р Бранимир Кирилов            | Курс по имплантология – модул I и II                                                           |
| 05.03.2015         | Д-р Павел Панов                 | Протезиране върху импланти BioHorizons. Техники за гингивооформяне.                            |
| 28-29.03.2015      | Д-р Бранимир Кирилов            | Курс по имплантология – модул III и IV                                                         |
| 16-18.04.2015      | BioHorizons                     | Global Symposium 2015 Los Angeles, CA · JW Marriott Los Angeles                                |
| 23.04.2015         | Д-р Пресиян Кръстев             | Техника "Socket shield" с импланти BioHorizons.                                                |
| 04.06.2015         | Д-р Бранимир Кирилов            | "Teeth express" с импланти BioHorizons.                                                        |
| 24.09.2015         | Д-р Явор Миланов                | Техники за временно и постоянно протезиране върху импланти BioHorizons.                        |
| 10-11.10.2015      | Д-р Бранимир Кирилов            | Курс по имплантология – модул I и II                                                           |
| 05.11.2015         | Д-р Кабакчиев и д-р Мустакерски | Предимства на протетичните компоненти с покритие Laser Lok на BioHorizons.                     |
| 21-22.11.2015      | Д-р Бранимир Кирилов            | Курс по имплантология – модул III и IV                                                         |
| 10.12.2015         | Д-р Кирил Динов                 | Основни принципи на оклузията при протезиране върху импланти BioHorizons.                      |

За регистрация:  
0800 12 464 | 0896 890 821 | office@implanti.bg | www.implanti.bg

\*За всички прояви, маркирани с „Вход свободен“, е необходимо да бъде направена регистрация по телефона.





принципа „Преди всичко не вреди“ както в семейния си, така и в училищния и в обществения си живот. Духовните наставления и ръководните насоки, които съм получил отрано в училище и в семейството, са ми помогнали да се превърна в професионалист, твърдо възприел споменатата философия. Ето защо започнах да се ръководя от добросъвестните принципи още от началото на професионалната си кариера. През моята 21-годишна практика винаги съм изпитвал щастие и удовлетворение от голямото задоволство на пациентите, което ми е давало пълна увереност и вяра в практическата ми философия и лечебния протокол за МиКДМ, който прилагам в моята практика. От късната 2009 година разпространявам

в Южна Азия идеите на възприетата от мен практическа философия и клиничен протокол и през 2012 година основах Глобалната академия по МиКДМ с помощта на приятели съмишленици, които също практикуват подобна холистична дентална медицина по целия свят. Мисията на Глобалната академия по МиКДМ е споделяне на клиничните познания и на фундаменталните клинични умения безплатно с всички професионалисти, които имат желание да практикуват козметична дентална медицина, без да се причинява увреждане на пациентите, като им се предоставят по-добри услуги и се повиши удовлетвореността на денталните лекари от професионалната им реализация.

### ТРИ ВЪПРОСА КЪМ ВАШАТА СЪВЕСТ

Козметичната дентална медицина може да доведе до практически грешки по две причини, първо, поради липса на необходимите професионални познания и умения, и второ – поради липсата на професионално достойнство и човешко отношение. Първата причина може да бъде елиминирана посредством подходящо и адекватно обучение, но втората изисква цялостна промяна в мирогледа и в психологическата нагласа, свързана с почтено прилагане на принципите на професионалната етика, отношение и респект към дългосрочното здравословно състояние, функционална годност и естествена красота на пациентите.

Аз прилагам обикновен, но много ефективен тест, за да се препазя от натрупване на психическо напрежение и вина и да огранича практиката си в рамките на професионалната етика, честност и човешко отношение, когато предлагам даден лечебен план на моите пациенти. Клиницистите могат да използват трите въпроса, изброени по-долу, като просто поемат дълбо-

въпросите, би трябвало да преосмислите конкретната лечебна стратегия, за да предпазите своето и на пациента дългосрочно здравословно състояние, функционална годност и естетичен вид, като предложите по-малко инвазивен лечебен подход.

**Споменатият тест включва три основни въпроса:**

■ Бих ли приложил това лечение на член на моето семейство в

тази ситуация?

■ Достатъчно ли съм компетентен, за да поема този случай?

■ Дали пациентът ще е доволен от биологичната, финансовата и времевата цена на предложеното лечение?

Използвам този прост тест

ко въздух и затворят очи за момент, и да оценят своите отговори (първите, които им идват наум) с професионална честност и отговорност. Ако вашата съвест отговори позитивно на всички въпроси, то е препоръчително да предложите терапевтичния план и да работите по клиничния случай, но ако дадете отрицателни отговори на

**Таблица 1** Терапевтични възможности, лечебни процедури и биологична цена в козметичната дентална медицина.

| Терапевтични възможности                                                                                                             | Лечебни процедури                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Биологична цена |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| Неинвазивно лечение: при подобряване на усмивката не се препарират твърди или меки тъкани                                            | – Упражнения за подобряване на усмивката<br>– Реминерализация на бели петна<br>– Орални апарати и шини за бруксизъм<br>– Протетични възстановявания, неизискващи препариране на тъкани<br>– Гингивална маска                                                                                                                                                               | Никаква         |
| Микроинвазивно лечение: при подобряване на усмивката твърдите и меките тъкани се препарират на микрониво                             | – Козметична химична обработка, като избелване и микроабразия<br>– Козметични възстановявания с химична обработка на зъбите, като директни адхезивни техники, свръхтънки фасети, адхезивни протетични конструкции и овърлеи                                                                                                                                                | Много ниска     |
| Минимално инвазивно лечение: при подобряване на усмивката твърдите и меките тъкани се препарират повърхностно или в минимална степен | – Козметично контуриране (на зъби и/или гингива)<br>– Козметични възстановявания с минимално препариране на зъбите, като тънки фасети, модифицирани инлеи и онлеи, частични коронки, частични протетични конструкции и инлей мостове<br>– Безекстракционно конвенционално и МиКДМ ортодонтико лечение<br>– Минимпланти (с малък диаметър)<br>– Депигментиране на гингивата | Ниска           |
| Инвазивно лечение: при подобряване на усмивката твърдите и меките тъкани се препарират агресивно и в по-голяма степен                | – Препариране на зъбите за коронки, мостоносители и обемни фасети<br>– Ортодонтико лечение с екстракция на зъби<br>– Зъбни импланти<br>– Естетични хирургични процедури, като пародонтална, ортогнатна и лицева хирургия                                                                                                                                                   | Висока          |

**Таблица 2** Основни принципи на МиКДМ.

|                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Колкото по-рано, толкова по-добре. Подход, основан на Колебото на дизайна на усмивката | Стремеж към ранна диагностика, превенция и интервенция. Вникване в психологията (psychology) на пациента, подобряване на здравословното му състояние (health), възстановяване на функцията (function) и подобряване на естетиката (aesthetics) (последователността PHFA на Колебото за дизайн на усмивката) |
| Преди всичко не вреди                                                                  | Избор на най-консервативните терапевтични опции и процедури, за да се ограничи до минимум биологичната цена на лечението                                                                                                                                                                                    |
| Избор, базиран на доказателствата                                                      | Избор на материали, инструментариум, техники и протоколи, базирани на научни доказателства                                                                                                                                                                                                                  |
| Поддържане на връзка                                                                   | Окуражаване на редовните контролни прегледи                                                                                                                                                                                                                                                                 |



По-ярка,  
по-блестяща усмивка...

**-15%**  
на всеки Dr.Kit 10%

05-31.01.2015 г. или до изчерпване  
на промоционалните количества



Работим за успеха Ви!  
Нац. тел.: 0700 1 55 44  
0887 630 755

www.miplant.bg | miplant@miplant.bg



ULTRADENT  
PRODUCTS, INC.

**Честита Нова година!**





Таблица 3 Компоненти на естетиката и параметри на дизайна на усмивката

| Компоненти на естетиката                                                                                                                                                                                                                                          | Параметри на дизайна на усмивката                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Макроестетика: включва общата структура на лицето и взаимоотношението ѝ с усмивката. За да се оценят компонентите на макроестетиката на усмивката, разстоянието до наблюдателя трябва да бъде над 1.5 м.                                                          | – Средина линия на лицето<br>– Лицеви третини<br>– Интерлупиларна линия<br>– Назолабиален ъгъл<br>– Е-равнина на Ricket                                                                                                                                                                             |
| Миниестетика: включва естетическата връзка между устните, зъбите и гингивата в покой и при усмивка. Тази взаимовръзка може по-лесно да бъде оценена при наблюдение от по-близка дистанция в сравнение с тази за макроестетиката и обикновено е от 60 см до 1.5 м. | В М-позиция:<br>– Височина на комисурата<br>– Височина на филтрума<br>– Видимост на горни резци<br>В Е-позиция:<br>– Линия на усмивката<br>– Средина линия на зъбите<br>– Симетрия на усмивката<br>– Букални коридори<br>– Видима зона на съзвучието<br>– Индекс на усмивката<br>– Линия на устните |
| Микроестетика: включва фините структури на денталната и гингивалната естетика (фиг. 8). Микроестетичните показатели могат да бъдат оценени при дистанция на наблюдение, по-малка от 60 см                                                                         | – Горни централни резци (зъбни пропорции)<br>– Принцип на златното съотношение<br>– Аксиален наклон<br>– Инцизални амбразури<br>– Прогресия на контактункта<br>– Прогресия на видимата контактна зона<br>– Прогресия на цвета<br>– Повърхностен микрорелеф                                          |

Таблица 4 Десетте показателя на МиКДМ за оценка на резултата от лечението

| Десет показателя                            | Оценка                        |                                    |                                           |                           |
|---------------------------------------------|-------------------------------|------------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------|
| 1. Самооценка на усмивката                  | Добра                         | Задоволителна                      | Компрометирана                            |                           |
| 2. НFA оценка на усмивката                  | Нормална                      | Компрометирана естетика            | Компрометирани здраве, функция и естетика |                           |
| 3. Естетична категория                      | Микро                         | Мини                               | Макро                                     |                           |
| 4. Сложност на лечението                    | Просто                        | Умерено                            | Сложно                                    |                           |
| 5. Предложено лечение                       | Възприето                     | Модифицирано                       | Променено                                 |                           |
| 6. Краен резултат                           | Подобрение                    | Без промяна                        | Влошаване                                 |                           |
| 7. Категория                                | Превантивна дентална медицина | Натуро-миметична дентална медицина | Козметична дентална медицина              |                           |
| 8. Биологична цена                          | Липсва                        | Много ниска                        | Ниска                                     | Висока                    |
| 9. Цялостна оценка на пациента от лечението | Отлична                       | Добра                              | Задоволителна                             | По-ниска от задоволителна |
| 10. Общ успех от лечението                  | Отличен                       | Добър                              | Задоволителен                             | Нуждае се от подобрение   |

от началото на моята практика и се наслаждавам на всеки момент на клиничната си дейност без никакъв психологически стрес и без чувството за посттерапевтична професионална вина. Още повече установих, че крайният резултат от моето лечение винаги е носил задоволство и щастие на

мен и на целия ми екип от високото удовлетворение, изразено от страна на пациентите. По време на моите международни лекции, тренировъчни програми, практически курсове и семинари върху МиКДМ винаги съм окуражавал курсистите и присъстващите да повишават своя профе-

сориализъм (познания, умения, искреност и човешко отношение), тъй като той е в основата на успеха от МиКДМ. Лично според мен, ако денталният лекар възприеме навика да прилага теста с тези три въпроса, преди да предложи конкретния терапевтичен план на пациента, това със сигурност би подобрило професионалната му удовлетвореност от предлаганите от него дентални услуги, провокирана от задоволството на пациентите.

сионализъм (познания, умения, искреност и човешко отношение), тъй като той е в основата на успеха от МиКДМ. Лично според мен, ако денталният лекар възприеме навика да прилага теста с тези три въпроса, преди да предложи конкретния терапевтичен план на пациента, това със сигурност би подобрило професионалната му удовлетвореност от предлаганите от него дентални услуги, провокирана от задоволството на пациентите.

сионализъм (познания, умения, искреност и човешко отношение), тъй като той е в основата на успеха от МиКДМ. Лично според мен, ако денталният лекар възприеме навика да прилага теста с тези три въпроса, преди да предложи конкретния терапевтичен план на пациента, това със сигурност би подобрило професионалната му удовлетвореност от предлаганите от него дентални услуги, провокирана от задоволството на пациентите.

ЕКСТЕНЗИВНО ЛЕЧЕНИЕ:  
ИНВАЗИВНА ДЕНТАЛНА МЕДИЦИНА

Ако се вгледаме по-подробно в историята на ресторативната

по отношение на ретенцията на възстановителните материали, налични по онова време. Въпреки това, с развитието на металокерамичните възстановявания през късните 50 години на миналия век, беше наложена концепцията за „разширение за целите на функционалната естетика“, която все още е много популярна в клиничната практика. В началото на 80-те години на миналия век беше представена идеята за „хеливугска усмивка“, която наложи концепцията за „инвазивност за целите на козметиката“ в денталната медицина. През 2002 година Световната дентална асоциация FDI възприе подхода към минимално инвазивна ден-

гаме концепцията за „разширение в денталната медицина“ в името на превенцията, ретенцията на лечебния резултат, функционалното единство, естетичните нужди и козметичните желания и отстраняването на кариозната тъкан. Клиничен факт е, че тази концепция ще остане във фокуса на вниманието ни, тъй като всеки клиничен случай е различен и терапевтичните методи се ръководят от редица фактори от страна на пациента (съзнание, организъм, поведение и околна среда), фактори от страна на клинициста (познания, умения, искреност и човешко отношение), фактори на протокола (истина, доказателствена база, опит и здрав разум), фактори на технологията (здраве, надеждност, достъпност и лесно приложение). Прилагането на науката и на технологията изисква съвест и познания от страна на клинициста и информираност от страна на пациента; ето защо операторът трябва да използва своите професионални познания и умения добросъвестно и с човешчина, за да избере най-малко инвазивната процедура, протокол и технология за лечение, така че инвазивната намеса в денталната медицина винаги да е минимална, безопасна и здравно обусловена.

Инвазивността на процедурите, избрани за приложение в козметичната дентална медицина, зависи от степента на отклонения в усмивката, дизайна на усмивката, предложените методи на лечение и сложността на това лечение. МиКДМ използва възможно най-консервативните процедури за подобрение на усмивката. Инвазивността в козметичната дентална медицина може да бъде класифицирана в четири степени: неинвазивна, микроинвазивна, минимално инвазивна и инвазивна, като в Таблица 1 са представени терапевтичните възможности, различните лечебни процедури и тяхната биологична цена за всяка от тези степени. Има само един принцип за избор на лечебен метод в МиКДМ – винаги предпочитайте най-малко инвазивната процедура като лечение на първи избор<sup>2</sup>. Терапевтичните процедури, класифицирани като неинвазивни, микроинвазивни и минимално инвазивни, се използват се-



Успех и късмет!

Работим за успеха Ви!  
Нац. тел.: 0700 1 55 44  
0887 630 755  
www.miplant.bg | miplant@miplant.bg

Промоцията е валидна от 5 до 31 януари 2015 г. или до изчерпване на промоционалните количества

- Най-добрите партньори на порцелана!
- Невероятна здравина на бондинга при екстраорална или интраорална обработка

Porcelain Repair Kit -10%:  
Porcelain Etch  
Silane  
Peak Universal Bond

REALITY  
Four Star Award  
★★★★★

ULTRADENT  
PRODUCTS, INC.  
Improving Oral Health Globally

cmp. 7/





лективно в МиКДМ.

ЛЕЧЕБЕН ПРОТОКОЛ НА МИКДМ И ТЕХНИКАТА „10 R“

Минимално инвазивната дентална медицина се разви през последното десетилетие и беше

базирана на солиден доказателствен материал<sup>15-24</sup>. В денталната медицина тя е фокусирана основно върху превенцията, реминерализацията и минималните дентални интервенции при лечението на кариозни заболявания,

като не е застъпена достатъчно при други орални здравословни проблеми. Поради това през 2009 година разработих концепцията и терапевтичния протокол на МиКДМ, който обединява базираната на доказателства ми-

нимално инвазивна философия в естетичната дентална медицина с надеждата, че тя ще помогне на клиницистите да постигнат оптимални резултати по отношение на здраве, функция и естетика с цената на минимални тера-

певтични интервенции и оптимално удовлетворение от страна на пациентите. Концепцията и терапевтичният протокол на МиКДМ са представени и разяснени в статията „Минимално инвазивна козметична дентална медицина – концепция и терапевтичен протокол“<sup>25</sup>. Ето защо в настоящата статия накратко ще представя само основните принципи на МиКДМ (Таблица 2), на терапевтичния протокол на МиКДМ и на клиничната техника „10 R“ (фиг. 2).

Клинична техника на МиКДМ: Подмладяване, възстановяване, рехабилитация и корекция

Клиничната техника на МиКДМ се фокусира върху пирамидата на естетиката на Колебото на дизайна на усмивката<sup>1</sup> (фиг. 3). Естетичните компоненти в денталната медицина се разделят на три големи групи:

- 1. макроестетика;
- 2. миниестетика; и
- 3. микроестетика.

Всяка естетична група включва различни компоненти на естетиката на усмивката (Таблица 3), а след края на лечението всеки компонент трябва да бъде в хармония с останалите. В зависимост от недостатъците в усмивката и желанията на пациента МиКДМ разполага с четири различни техники за подобряване на естетичния вид на усмивката:

1. Подмладяване

Подмладяване в МиКДМ означава подобряване на естетичния вид на усмивката чрез минимални модификации в позицията, цвета и формата на зъбите, известни като принципите „ABC“ (align – подравняване, bleach – избелване и contour – контуриране) на МиКДМ (фиг. 4-9):

■ **Align (подравняване)** В редица случаи минимални несъответствия между срединната линия на лицето и на съзбието са приемливи<sup>26</sup>. Въпреки това една наклонена срединна линия би била по-очевидна<sup>27</sup> и поради това по-малко приемлива в козметичната дентална медицина. Аналогично дисхармонията в естествената прогресия на аксиалния наклон или степенята на отклонение на фронталните зъби би се отразила негативно върху цялостния естетичен вид на усмивката. Корекцията на срединната линия и на прогресията на аксиалния наклон, както и необходимите промени в позицията на фронталните зъби се извършват с помощта на козметични ортодонтични процедури с фиксирана или сменяема техника. След постигане на задоволителна естетична позиция на фронталните зъби обикновено естетичните изисквания на пациента се изместват към подобряване на цветовете на зъбите. Трябва да се отбележи, че добре подрегените зъби изискват никаква или минимална препарация при промяната на



**PROGRESSIVE ORTHODONTICS**  
seminars • supply • software

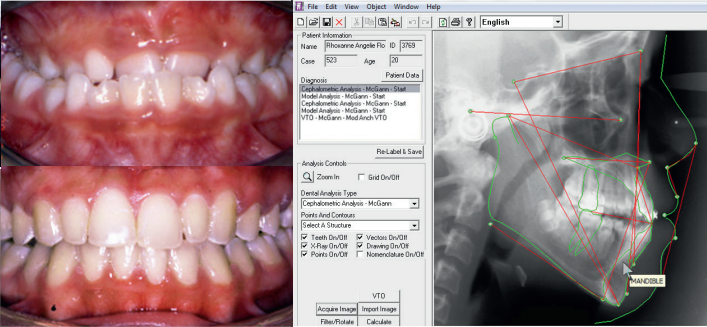
## COMPREHENSIVE 2-YEAR ORTHO COURSE

*From a Leading US Continuing Education Center*

Since 1984, we have taught thousands of dentists real life knowledge to perform orthodontics successfully on every case. We are proud to bring a modern, comprehensive orthodontic system to Eastern Europe in the cities of Sofia and Warsaw. The 2-year comprehensive series includes 12 seminars of 4 days each. Don't miss this offering! We will not be starting another local series until 2016.

Progressive Orthodontic's full orthodontic system will provide you with all the tools you need to offer quality orthodontics in your practice. With the most comprehensive training in the industry and step-by-step treatment planning, you can always feel confident your cases will finish with the results your patients deserve. Designed with lifetime support and a Lifetime Free Retake Policy, we will help you succeed throughout your orthodontic career.





**Free IPSoft™ Orthodontic Software included with full course**

**COME TO DAY 1 FREE**

**SOFIA**

**29 MAY - 1 JUNE, 2015**

*~ reservation needed by 1 April ~ limited seats available ~*

“Incredible software and support. Worth all my time and expenses!”

— Dr. Joanne Le, USA

**CALL US at +420 604 286 125**

**to reserve your seat today!**

**UP TO 96 CPD POINTS**

**ADA CERP®** Continuing Education Recognition Program

 **IPSOFT** Orthodontic Software

jaromira@posortho.net | +420 604 286 125 | [www.posortho.com](http://www.posortho.com)

WORLD CLASS ORTHO TRAINING IN EASTERN EUROPE

- Progressive Orthodontics is a leading American Dental Continuing Education Center
- **Fully accredited** with 31 years of experience and over 7,000 graduates worldwide
- Teaches you how to perform the highest level of orthodontics in your practice
- **Includes hundreds of case studies** and a system of orthodontic principles
- You will be able to do a variety of cases
- **Earn while you learn** with an affordable 17 month payment plan
- **The best support in the industry:**
  - Lifetime Free Retake Policy
  - Clinical support with experienced instructors on your personal cases

HIGH TECH TEACHING

At Progressive, we use technology to give us every advantage in the classroom and the clinic

- **IPSoft™ diagnostic software (included free with series):** get the best diagnosis every time
- **Online Case Diagnosis:** get instructor help anytime
- **Clinical Videos:** help you visualize our concepts



контура на зъбите (форма и размер). Това помага на клинициста да постигне естетична усмивка чрез микро- или минимално инвазивни процедури на много ниска биологична цена.

■ **Bleach (избелване)** В МКДМ избелването или промяната в цвета на зъбите се извършва едва след постигане на задоволително подреждане на зъбите, но преди промяна на формата им. Степенята на промяна на цвета на зъбите зависи от наличното преоцветяване и от желанието на пациента. Избелването в домашни условия или в кабинета е популярен метод за промяна на цвета на зъбите. В някои случаи обаче се налага прилагането на процедури като реминерализация, микроабразия, по-агресивни процедури по избелване или приложението на фасети.

■ **Contour (контуриране)** Контурът представлява външните очертания на формата на даден обект<sup>28</sup>. В денталната медицина контурирането с козметична цел предполага модифициране на формата на зъбите или гингивата, за да им се придаде естетичен вид. Козметичното контуриране може да бъде извършено по два начина – адитивно или субтракционно. Адитивното козметично контуриране предполага промяна във формата на зъба, използвайки възстановителни материали с цвета на зъба, като например композити (директни и индиректни възстановявания) или керамика (фасети), и промяна във формата на гингивата чрез присадки. Субтракционното козметично контуриране включва отстраняване на зъбни тъкани чрез изпиляване или финиране и на гингивални тъкани чрез селективни хирургични процедури – които са необратими и изискват повишено внимание.

2. Възстановяване

Възстановяването е процес на замяна на липсващи зъбни тъкани, за да се подобрят здравословното състояние, функцията и естетиката. Възстановяването се осъществява чрез микро- и минимално инвазивни техники, като директни възстановявания, фасети, инлеи, онлеи или адхезивни мостови конструкции в зависимост от степента и тежестта на естетичните отклонения на усмивката (фиг. 10а и б и 11 а–в).

3. Рехабилитация

Рехабилитацията е процесът на пълна реконструкция на усмивката, с който се цели подобряване на психологическото и здравословното състояние, функционалната годност и естетичния вид чрез микро- или минимално инвазивно лечение, за да се минимализира възможната биологична цена. Материали на избор за целите на рехабилитацията в МКДМ са директните и индиректните композитни материали и фелдшпатовата керамика (фиг. 12–14).

4. Корекции

Ролята на корективните процедури във възстановителната дентална медицина е много важна. Всеки цикъл на корекция или всяка повторна корекция обикновено увеличава размера на дефекта на усмивката с 15 до 20 процента за всяка повторна корекция. Ето защо протоколът на МКДМ препоръчва корективни процедури в случаите, когато е приемливо от естетична гледна точка и осъществимо с помощта на подходящите адхезивни ресторативни материали, така че да не се компрометира здравето на оралните тъкани, като се съхранят функционалната им годност и естетическите им характеристики (фиг. 15 а–в).

ДЕСЕТЕ ПОКАЗАТЕЛЯ НА МКДМ ЗА ОЦЕНКА НА РЕЗУЛТАТА ОТ ЛЕЧЕНИЕТО

След приключване на всеки клиничен случай на МКДМ трябва да бъдат преценени общото удовлетворение на пациента от лечението и клиничният успех от него. За задълбочената и цялостна оценка на клиничния случай в протокола на МКДМ се препоръчва всеки клиницист да обобщи своя случай според десетте критерия, представени в Таблица 4.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

За да практикува козметичната дентална медицина, основана на принципа „Преди всичко

ко не вреди“, денталният лекар трябва да притежава желание, страст, отдаденост и силна воля, за да се превърне в съвестен професионалист с човешко отношение към пациентите, тъй като честността и човещината са стожерите на козметичната медицина, основана на принципа „Преди всичко не вреди“, защото съзнанието контролира всички други фактори в практиката. Клиницистът трябва да си даде сметка, че искреността и емпатията не се научават като знанията и уменията, които могат да бъдат възприети, овладени и приложени в практиката. Почтеността и човеколюбието са присъщи качества на личността и са дълбоко свързани със съвест-

та и съзнанието, които обикновено проличават в навиците и поведението на човека. Ето защо трябва да възприемем и разпространяваме тези добродетели у дома и в училище, както и в професионалното съсловие и в обществото.

Самооценката и чувството за вътрешно щастие и удовлетвореност, което получаваме от професионалната си реализация, са от ключово значение за възприемането и прилагането в практиката на козметичната дентална медицина, основана на принципа „Преди всичко не вреди“.

Бележка на редакцията: Пълен списък с библиографията е на разположение при издателя.

# ПРЕДСТАВЯМЕ НОВИЯ СТАНДАРТ В ЗАЩИТАТА ОТ КАРИЕС

ДОКАЗАН ОТ 14000 ДУШИ И 8 ГОДИНИ НА КЛИНИЧНО ПРОУЧВАНЕ

## Pro-Argin™ Технология + Флуорид

- Бори се със захарните киселини в плаката – причина номер 1 за кариеси<sup>1,2</sup>
- 4 X по-голяма реминерализация<sup>\*3</sup>
- Почти 2 X по-голяма обратимост на ранния кариес<sup>†4</sup>
- С 20% повече намалява появата на кариеси за период от 2 години<sup>‡5</sup>

### Флуорид

Препоръчано от  
Българския Зъболекарски Съюз

\* Резултати от проучване на реминерализацията спрямо обикновена флуоридна паста за зъби, двете със съдържание на флуорид 1450ppm.  
† Резултати от 6 месечно проучване за оценка подобряване на емаловия кариес, използвайки QLF™ (Quantitative Light-induced Fluorescence) метод спрямо обикновена флуоридна паста за зъби, двете със съдържание на флуорид 1450ppm.  
‡ Резултати от 2-годишно клинично проучване спрямо обикновена флуоридна паста за зъби, двете със съдържание на флуорид 1450ppm.  
QLF е запазена марка собственост на Inspektor Research Systems BV.

Цитирани научни работи: 1. Wolff M, Corby P, Klaczany G, et al. J Clin Dent. 2013;24(Spec Iss A):A45-A54. 2. Data on file. Colgate-Palmolive Company. 3. Cantore R, Petrou I, Lavender S, et al. J Clin Dent. 2013;24(Spec Iss A):A32-A44. 4. Yin W, Hu DY, Fan X, et al. J Clin Dent. 2013;24(Spec Iss A):A15-A22. 5. Data on file. Colgate-Palmolive Company.

### COLGATE, ПОСВЕТЕН НА БЪДЕЩЕ БЕЗ КАРИЕС