

世界牙科论坛

DENTAL TRIBUNE · 中文版

香港, 2019年8月28日出版

会员资料

成为会员即可获得每期资料

第19卷第7+8期

《世界牙科论坛》同时以英语、法语、德语、西班牙语、意大利语、俄语等25种以上不同语言的版本在全球90多个国家发行



牙科行业的行业本质是什么?

以信任为先导的有效的客户管理则是增加这种信任关系的血肉。

▶ 第8页



最好的产品都是与人交心的

不仅要单纯地关注设备, 更要关注人的健康。

▶ 第12页



可预期的引导种植体植入的全口重建病例

如果您的诊所有这样一种种植系统, 可以即刻负重或者逐步负重以满足这些患者的需求, 就可以让诊所提高一个档次达到一个全新的技术水平。

▶ 第15页

新型医疗器械有助于减少阿片类药物的使用和处方

• Dental Tribune International

美国, 新泽西州克洛斯特: 许多牙科专业人士已经认识到使用冷冻疗法控制口腔疼痛和减轻肿胀的好处, 大多数牙医在口腔手术、拔牙、牙科种植手术和颌面部手术后使用冰袋冰敷来减少术后疼痛。目前, 一种应用于口腔内的新型冷冻治疗产品已经进入市场。根据厂家的说法, 这种在食品药品监督管理局 (FDA) 注册的医疗器械, 通过在口内对口腔进行一段时间的冷却来有效缓解牙科患者的疼痛、肿胀和不适。

除此之外, 冷疗法的其他好处还包括减缓神经传导和减少诱导性组织损伤。直到最近, 唯一的冷敷方法是把冰袋放在病人的脸上。今年4月发布的Denta Cool口内冷却装置, 其设计目的是为了使其轮廓更接近口腔, 在冷却口腔的同时保护牙齿和牙龈不与冰发生直接接触。它适合大多数成年人, 牙齿敏感患者也适用。该设备由FDA批准的医用硅树脂制成, 含有过滤水和生理盐水配方。

通常, 牙医会为剧烈疼痛患者开类阿片



Denta Cool最近为牙科患者发布了一种非处方口内止痛剂, 可有效替代阿片类药物或冰袋。(照片来源: Denta-Cool)

药物, 而不是其他止痛药或医疗设备。然而, 根据各种研究, 尽管通常认为阿片类药物的使用是安全的, 但长期使用该类物质且剂量高于最初处方的患者可能会发展成阿片类药物成瘾、药物过量甚至死亡。美国国家药物滥用研究所报告说, 1999年至2017年, 在美国, 涉及类阿片的药物过量死亡人数增加了6倍, 从8048人增加到47600人。同期处方类阿片类药物死亡人数从3442人上升到17029人。

据美国国家神经疾病和中风研究所疼痛和偏头痛项目主任迈克尔L.奥辛斯基博士说, 科学家们还没有研究出能有效减轻疼痛而不产生成瘾效应的类阿片药物。然而, 美国国立卫生研究院目前正在资助研究新的、更精确的治疗疼痛的方法, 并开发新的治疗方法来对抗阿片类药物的滥用和成瘾。同时, Denta-Cool口内冷冻治疗装置可能是一种有效的无阿片治疗方法, 可以减轻牙科手术后的疼痛。DT



如果您对本篇文章、广告等有什么意见或建议, 请关注“牙圈儿”公众号发消息反馈。

广告



广告

全球最畅销牙科读物



- 《世界牙科论坛》, 65万名牙医的书桌刊物, 全球最大规模的牙科行业主流专业媒体;
- 畅销91个国家, 荣获多位国际牙圈儿大师的鼎力推荐!
- 学习国际领先治疗技术, 了解牙科行业最新动态, 阅读大师专栏病例文章.....
- 获取更多高品质内容, 唯在《世界牙科论坛》及其系列刊物!
- 扫码添加本刊编辑微信, 订阅可享优惠及会员待遇!



牙齿美白产品可能会对牙本质组织造成伤害

• Dental Tribune International

美国，奥兰多：在最近三项新的研究中，研究人员发现，过氧化氢，即使是在非处方美白牙膏中使用的浓度，也会损害富含蛋白质的牙本质组织，特别是胶原蛋白和非胶原蛋白。研究小组正计划进一步研究过氧化氢处理胶原蛋白时所释放的蛋白质片段，并确定过氧化氢对牙齿中的其他蛋白质是否有影响。

大多数对美白牙膏的研究都集中在牙釉质上，牙釉质中蛋白质含量非常低。而目前的这项研究则研究了牙本质，而牙本质中蛋白质含量很高，其中大部分是胶原蛋白。过往的研究

表明过氧化氢可以穿透牙釉质和牙本质，当牙齿用上美白牙膏时，牙本质层的胶原蛋白会减少。斯托克顿大学自然科学和数学学院的化学和生物化学分子生物学副教授凯利·基南博士表示：“我们试图进一步研究过氧化氢对胶原蛋白的影响。我们对整颗牙齿进行研究，重点研究过氧化氢对蛋白质的影响。”

在这项新的研究中，研究人员证明，当使用过氧化氢处理时，牙本质中的主要蛋白质会转化成更小的碎片。在另外的实验中，他们用过氧化氢处理纯胶原蛋白，然后使用凝胶电泳

实验室方法分析蛋白质，使蛋白质可视化。

基南补充说：“我们的研究结果表明，使用与美白牙膏相似浓度的过氧化氢足以使原有的胶原蛋白消失，这可能是由于胶原蛋白变成了碎片而造成的。”研究人员指出，他们的实验并没有解决牙齿中的胶原蛋白和其他蛋白质是否可以再生的问题。因此，目前还不清楚牙齿的损伤是否是永久性的。

本项研究的总结于2019年4月6日至4月10日在奥兰多美国生物化学和分子生物学学会的年会上发表。DI



研究人员发现，在美白牙膏中发现的某种活性成分可能会损害富含蛋白质的牙本质。

广告



北京大学 口腔医学院
PEKING UNIVERSITY SCHOOL OF STOMATOLOGY



2019

招生简章 >>

美学区牙种植技术理论和操作高级培训班

越来越多的患者和医生将种植牙作为牙缺失修复的首选方案，美学区域的种植修复对于临床医师是很大的挑战，本项目是为有一定种植经验的医师开展的高级培训课程，系统的阐述美学区种植的技术要点，包含理论课和大量实操课程，手把手指导，最终达到帮助学员掌握美学区种植技术的目标。

本课程由主办了50余期美学和种植培训课程的唐志辉教授团队授课并指导操作，本团队已开展种植类课程培训学员2000余名，并承担北京大学口腔医学院的医疗、教学和科研任务，获国家自然科学基金、科技部、北京市科委、国际种植牙学会等国内、国际多项科研基金和发明专利。

2019年火热报名中!

第五期：10月25日—10月27日

课程特色：

- 美学区软、硬组织处理的生物学基础；
- 实操诱导软组织个性化临时冠制作及调整；
- 实操游离龈移植术；
- 实操自体骨移植、GBR手术；
- 其中，超声骨刀、生物引导膜、骨粉、显微器械盒、显微刀片、缝线、临时冠等均为临床工作中真实所用的设备与材料；

报名条件和程序

联系人：
崔颖 手机：18611617168(可加微信)
蒋春芳 手机：13811889603(可加微信)

培训基地：北京大学口腔医院第二门诊部
地址：北京市朝阳区安立路66号安立花园8座8层教室

收费标准

学费：15000元/人/期，交通食宿费用自理；

第一天

08:00—09:00	美学区种植的风险评估
09:00—10:00	美学区种植的设计
10:20—11:50	手术导航在美学区种植中的应用
13:00—13:30	美学区软、硬组织处理的生物学基础
13:30—14:00	生物学基础之骨生理
14:00—15:30	美学区即刻种植即刻修复技术
15:50—17:20	牙槽窝软组织塑形与保存技术

第二天

08:30—09:30	引导骨再生(GBR)技术
09:30—10:30	牙槽嵴骨升术及植骨移植
10:40—12:00	自体块状植骨技术在口腔种植中的应用
13:00—14:30	前牙区种植修复
14:50—16:20	前牙种植上部软组织修整的设计及技术要点
16:20—17:50	操作：诱导软组织个性化临时冠的制作及调整

第三天

08:30—10:00	种植修复中的软组织处理
10:20—11:50	美学区种植并发症和种植体周围炎的防治
13:00—15:00	操作I：软组织处理
15:20—17:30	操作II：GBR自体骨移植

出版者信息

世界牙科论坛

DENTAL TRIBUNE · 中文版

© 2019, Dental Tribune International GmbH. 版权所有

Dental Tribune, 世界牙科论坛将尽自己最大的努力, 准确报道临床信息和制造商的产品信息, 但我们不能为产品信息的有效性承担责任。由于信息的不断变化, 我们也不能保证您阅读这些信息时的准确性和完整性。我们也不为产品名, 产品权和广告说明承担任何责任。作者发表的信息只代表他们个人的观点, 不代表Dental Tribune的观点。

本刊物由香港出版发行 亚太区总部

地址：香港湾仔谭臣道111号
豪富商业大厦20楼A室
电话：+852 3113 6177
传真：+852 3113 6199

中国联络处

北京市朝阳区东四环北路6号二区
阳光上东安徒生花园16号楼1层1单元0101
邮编：100016
电话：86-10-59054510
电子邮件：info@dentistx.com
网址：www.dentistx.com

种植专刊/美学专刊主编/
种植专刊名誉顾问：
Sascha A. Jovanovic

名誉顾问：林野
专家顾问：(按姓名拼音字母顺序排列)
边专、陈波、陈宁、陈智、陈惠珍、陈卓凡、储冰峰、邓婧、邓飞龙、丁仲卿、董毅、董福生、董艳梅、樊明文、范兵、高学军、谷志远、郭青玉、韩建国、何家才、贺平、侯本祥、胡昌蓉、黄定明、黄远亮、焦艳军、康博、赖红昌、李德华、李继遥、李晓红、梁星、梁景平、林保莹、凌均荣、刘国勤、刘建国、刘鲁川、刘士有、刘天佳、卢兆杰、马建民、马泉生、梅陵直、倪龙兴、牛玉梅、牛忠英、潘在兴、彭彬、亓庆国、齐翔、邱立新、沈庆平、施捷、宋应亮、孙吉吉、孙克勤、谭包生、王强、王新平、王祖华、韦曦、吴补领、吴友农、夏文薇、宿玉成、徐欣、叶平、余擎、岳林、詹福良、张清、张武、张成飞、张国志、张加理、张亚庆、张志民、张志勇、赵蕾、周磊、周国辉、周汝俊、周学东、周延民、周彦恒、朱亚琴

中文版出版人：黄 權
中文版总编：于大光
执行主编：张 鹏
执行编辑：郭培良
市场及广告经理：胡子剑

由世界牙科论坛国际集团出版

Publisher/Chief Executive Officer
Torsten R. Oemus

Chief Financial Officer
Dan Wunderlich

Director of Content
Claudia Duschek

Senior Editors
Jeremy Booth
Michelle Hodas
Nathalie Schüller
Magda Wojtkiewicz

Clinical Editors
Monique Mehler
Franziska Beier
Brendan Day
Monique Mehler
Kasper Mussche
Luke Gribble

Editor & Social Media Manager
Iveta Ramonaite
Ann-Katrin Paulick
Sabrina Raaff

Editors
Alyson Buchenau

Assistant Editor
Tom Carvalho
Andreas Horsky
Hannes Kuschick
Serban Veres

Copy Editors
Chao Tong

Business Development & Marketing Manager
Annachiara Sorbo

Digital Production Manager
Puja Daya
Hajir Shubbar
Madleen Zoch

Website Development
Doreen Haferkorn

Project Manager Online
Karen Hamatschek

Database Management & CRM
Anita Majtenyi
Manuela Wachtel

Sales & Production Support
Lars Hoffmann

Executive Assistant
Sarah Schubert

Accounting
Melissa Brown (International)
Hélène Carpentier (Western Europe)
Matthias Diessner (Key Accounts)
Maria Kaiser (North America)
Weridiana Mageswki (Latin America)
Barbora Solarova (Eastern Europe)
Peter Witteczek (Asia Pacific))

E-Learning Manager
Gernot Meyer

Education & Event Manager
Marius Mezger

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

©2019, Dental Tribune International GmbH.
All rights reserved. Dental Tribune International makes every effort to report clinical information and manufacturer's product news accurately, but cannot assume responsibility for the validity of product claims, or for typographical errors. The publishers also do not assume responsibility for product names, claims, or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International.

欢迎订阅2019年
《世界牙科论坛》
系列刊物



订阅价格:

1. 《美容与种植》季刊, 150元/年。
2. 《数字化牙科》季刊, 150元/年。
3. 《世界牙科论坛》全年10期, 内含种植论坛、正畸论坛、根管论坛、激光论坛, 200元/年。
4. 加入世界牙科论坛会员获得全套杂志, 《世界牙科论坛》、《美容与种植》、《数字化牙科》, 会员费398元/年。

订阅方式:

1. 在线订阅:
使用微信扫描二维码,
进入页面即可订阅。



2. 电话订阅:
010-59054510



3. 添加编辑微信订阅



美国青少年购买烟草的年龄从18岁提高到21岁

• Dental Tribune International

美国, 华盛顿: 牙科联盟 (ODC) 最近表示, 支持将购买烟草制品的法定年龄从18岁提高到21岁, 这一结果少不了美国牙科协会 (ADA) 成员、工作人员和地方、各大州及国家支持者的努力。新的立法将有助于解决由吸烟引起的口腔健康不佳和口腔疾病。

在一封写给参议院多数党领袖Mitch McConnell和参议员Tim Kaine的信中, 联盟称赞议员们引入了《无烟青年法》。“你们都知道, 这项立法将使购买烟草制品的法定年龄

从18岁增加到21岁, 这对于解决我们目前的青少年吸烟率至关重要,” ODC写道。“90%死于口腔癌和咽喉癌的人有吸烟史, 患上这些癌症的风险与他们吸烟的量 (以及频率) 有关。平均来说, 40%的患者术后活不了五年。烟草制品也与较高的牙龈疾病、牙周病、粘膜病变、骨损伤、牙齿脱落、颌骨吸收等发病率有关。”

牙科联盟在信中指出, 这项立法将有助于防止美国青少年吸烟。此外, 根据2014年



美国国会议员最近提出了一项旨在解决年轻人尼古丁上瘾问题的法案。(图片: Lightspring/Shutterstock)

全国药物使用和健康调查, 这将有助于减少21岁之前开始吸烟的年轻人数量, 其占目前成人吸烟者的95%。

“此外, 该法案还将适用于360多万名初高中学生, 他们都是电子烟用户。”ODC引用2018年全国青少年烟草调查数据继续说道, “研究表明, 使用电子烟的年轻人更容易成为吸烟者。”

ADA在烟草方面的所有宣传工作都可以在 ada.org/tobacco 上查看。DT

广告

登腾罗马国际研讨会

2019

DIGITAL INNOVATION
10月26日 | 罗马天主教大学



Dentium 登腾
For Dentists By Dentists

韩国: 501 Gyeonggi R&D Center, 105 Gwanggyo-ro, Yeongtong-gu, Suwon-si, Gyeonggi-do, Korea (443-270)
北京: 朝阳区东广渠西路5号望京颐康中心3号楼1103-1105 (100102) F +86-10-8476-3053
上海: 浦东新区周浦镇美香花路500弄16号楼 (201318) F +86-21-5878-6737
成都: 锦江区东大街芷泉里6号时代1号506室 (610011) F +86-28-6212-5812
广州: 海珠区苏洲路368号广州之新商务港10楼1001室 (510290) F +86-20-6232-5588

F +82-31-888-5431
F +86-10-8476-3053
F +86-21-6215-9955
F +86-28-6212-3181
F +86-20-6232-5588



Nobel Biocare在马德里发布了突破性的新种植体系统

• Nobel Biocare

西班牙，马德里：50多年来，Nobel Biocare一直是种植牙科的先驱力量。在马德里举行的全球研讨会上，该公司发布了Nobel Biocare N1种植系统，将创新提升到了

广告

一个新的水平。

这一新系统将很快向全世界牙科专业人员开放，旨在使治疗过程更快、更直接，治疗效果更加可预测。而实现这一目标需要挑



Nobel Biocare在西班牙举行的研讨会上展示了新的N1种植体系统。(图片来源: DTI)

Nobel Biocare™

NobelActive®

十年淬炼，造就经典
一直被模仿，从来不同

10 years

KAVO
卡瓦集团

战种植学的传统技术。为了解决现有方案的一些缺点，Nobel Biocare N1根据生物学原理从一开始就进行了特殊设计，并时刻考虑患者的需求。在与一组国际研究人员和临床医生的合作下，Nobel Biocare现已将这个经过五年科学和临床改进而成的具有长期预测效果的新系统推向市场。

整个Nobel Biocare N1系统，从治疗计划到修复体的佩戴，都是为了简化工作流程和提高患者舒适度而设计的。除了新的种植体设计，Nobel Biocare还通过引入Osseoshaper重新定义了种植窝洞制备，Osseoshaper是传统窝洞制备的一种新的创新替代方案。18个月来，通过早期专家代表小组对Nobel Biocare N1概念进行临床评估，经验表明该方法效果非常不错。

Xeal和Tiultra表面完全体现了新的骨整合概念，在Nobel Biocare N1种植系统中从一开始就可以获得骨整合。借助其特制的化学表面和表面形态，Nobel Biocare N1 Tiultra种植体和Xeal基台将有助于优化组织整合。

Nobel Biocare N1将与DTX工作室合作进一步集成到数字化工作流程中，为牙科专业人员提供更多的机会，使其在更短的时间内为患者提供牙齿修复治疗。

“我们的Nobel Biocare N1系统几乎在治疗过程的各个方面都实现了真正的突破，”Nobel Biocare总裁Hans Geiselhöringer说。“在早期专家代表小组的帮助下，我们收集了超过18个月的关于Nobel Biocare N1概念以及独特的种植窝洞制备技术的临床资料。我们从马德里首次体验该系统的临床医生那里收到的反馈非常好。他补充说：“我深信，该系统将能够为种植牙科制定新的行业标准。”

访问Nobel Biocare全球研讨会的牙科专业人士已在6月29日之前试用了这一新系统，并给予了好评。Nobel Biocare N1将于2019年下半年在欧洲经济区市场首次向临床医生提供，随后将开放待监管部门批准的其他市场。DT

南方口腔医学大会与您共享盛举，携手共进

· 编辑：郭培良

南方牙科联盟由上海、广东、湖南、江西、广西、福建、贵州、海南、重庆等省市口腔医学会民营口腔医疗分会联合于2013年共同发起成立。联盟以“加强南方各省市口腔医疗技术交流，推动口腔医疗事业发展，提升口腔医疗技术水平”为宗旨！

南方牙科联盟第七次联席会议

2019年7月3日在福建泉州召开南方牙科联盟第七次联席会议。联席会议上确定：

一、2020年南方口腔医学大会在重庆召开会上讨论了联盟发展方向，并确定2020年南方口腔医学大会在重庆召开，同时

广告

将举办第三次会员代表大会，南方牙科联盟第八次联席会议。

二、北京、香港、台湾等三地协会成为联盟主席团单位

北京口腔医学会民营分会程铮会长、香港牙医学会廖伟明会长、台湾牙医师公会联合会谢尚廷理事长加入南方牙科联盟主席团。

南方牙科联盟第二次会员代表大会

南方牙科联盟目前已加入成为会员单位的有390家，待审核加入会员单位56家。此次联盟举办第二次会员代表大会及授牌仪式，参加授牌单位有12家。

南方牙科联盟主办南方口腔医学大会病例竞赛

联盟主办南方口腔医学大会全科病例大赛，从51例投稿中甄选出12例进行决赛，最终评选出一二三等奖及优秀奖，取得圆满成功！

本次病例大赛的点评专家由北京口腔医学会民营口腔医疗分会主任委员程铮、贵州省口腔医学会副会长/中华口腔医学会民营医疗分会秘书李卫斌、湖南省口腔医学会民营专委会主委/中华口腔医学会民营医疗分会常务委员侯军组成。

南方牙科联盟主办第七届南方口腔医学大会

此次SDFS 2019南方口腔医学大会在福建



联盟第七次联席会议合影

泉州盛大开幕，共有3000多名医生、500多名嘉宾及代表团参加，以及厂商经销商等口腔医务工作者1000人左右，合计4500多人。创造了南方口腔医学大会最高人数及最大规模纪录。

出席本次开幕式的嘉宾有：

国家口腔质控中心执行主任-张伟，中华口腔医学会副会长-凌均策，中华口腔医学会民营专委会候任主委何宝杰；大会主席/南方牙科联盟主席/广东省民营牙科协会会长欧尧；大会主席/南方牙科联盟主席/上海市口腔医学会副会长刘泓虎；福建医科大学口腔医学院及附属口腔医院院长-卢友光；台湾牙医师公会联合会理事长-谢尚廷；香港牙医学会会长-廖伟明；大会执行主席-汪晓华；泉州市科学技术协会副调研员-刘荣成；石狮市卫生健康局局长余文革；以及泉州市民政局、泉州市科技局等单位代表。

同时，参加开幕式的还有来自全国各地的口腔专家、学者，社会各界及新闻媒体的朋友。

举办各专题会议及学术讲座

本次大会设有诊所管理专场、种植专场、正畸专场、管理专场、数字化专场、感控专场、美学修复专场、牙周专场、根管专场、儿牙专场、牙科助手专场、显微口腔医学临床应用等12个学术专场活动；根管临床治疗以及支抗钉2个实操培训班；南方牙科联盟青年医师论坛、闽台高峰论坛、闽南粤东民营会长论坛、KQ88沙龙活动；南方牙科联盟会员代表大会、南方牙科联盟第七次联席会议、福建省口腔医疗质控中心专委会、福建省口腔医学会常务理事等会活动；同时举办南方口腔医学大会全科病例大赛。

SDFS 2019南方口腔医学大会，会议专题50多个，大会邀请了第四军医大学、北京大学、武汉大学、暨南大学、福建医科大学、高雄医学大学、中山大学、上海交通大学、南方医科大学等名牌大学及其附属医院和口腔医疗中心的口腔专家以及其他知名院校专家到会做学术专题演讲。

本届展览会在福建泉州石狮展览艺术中心举办，展览面积超10000平方米，参展企业200多家，他们展出各类口腔医疗设备、器械、耗材、义齿、护理用品、诊所装修设计等等。

SDFS 2019参加的企业有：道阖、超维、捷启、万齐、华茂、达、唯美、口口、万广骐、盛高扬、盛利来、仿真美、同福祥等福建地区经销商；以及知名品牌企业：卡瓦、宇森、美格真蓝野、翔通光电、奥齿泰、品瑞、仕诺康、康泰健、欧欧、沪鸽、金悠然、华光、诺胜、雅友、新致美、金蝶、天天、朗视、德卡、精美、香港齿科等企业。参展企业竞相携最新产品及技术亮相本届大会，分享行业创新成果。

开幕晚宴

7月3日，超维义齿之夜——开幕晚宴上，南方牙科联盟主席刘泓虎代表联盟致欢迎词，泉州市牙医师协会会长王炳贤代表泉州协会在晚宴上发表讲话。同时，晚宴联谊会上，泉州市牙医师协会奉献了富有泉州文化特色的多彩节目，博得了大家的阵阵掌声，也增进了口腔同仁间的友谊！

南方牙科联盟

官网：www.sdental.com.cn

加入联盟请联系

秘书处：13760887739

长按识别二维码，添加微信。

后续更多联盟活动及单位会员展示，陆续更新在官网。DT



VITA ENAMIC® *重新定义负载能力

首款双网络结构陶瓷，超强吸收咀嚼压力



VITA – perfect match.

VITA

- 巨大的负载能力可以吸收咀嚼压力
- 在满足修复要求的基础上，实现较低的牙齿预备量。
- 高度精确和特别准确的结果
- 接近牙齿性能的材料特性
- 操作简易快速，无需烤瓷炉烧结。

*) 除了具有高度的弹性外，这种创新的陶瓷保证了临床粘结后优异的承载能力。

香港总公司 (HongKong)
丰达牙科器材(香港)有限公司
地址：香港九龙荔枝角永康街79号
创汇国际中心15楼D-F室
电话：(852) 25442729
传真：(852) 28541582
http://cn.tesco-dental.com

上海分公司 (Shanghai)
电话：(21) 62760777
传真：(21) 54262889

深圳分公司 (Shenzhen)
电话：(755) 26756440
传真：(755) 26755775

北京分公司 (Beijing)
电话：(10) 82562662, 82562550
传真：(10) 82562422

tesco 丰达 | DENTAL SUPPLIES LIMITED



让职业礼仪培训走近民营口腔诊所的医护团队

——专访北京口腔医学会民营分会 护士礼仪及沟通技巧培训

· 编辑：郭培良

“大家知不知道初次见面自我介绍和握手时，应该由男士先伸出手、还是女士先伸手？”

“作为口腔医疗护理专业岗位的职业工作，大家平时是否化淡妆和口红？”

“请在场各位分为两组，在我和助教老师的帮助下，一位一位练习礼仪迎宾站姿、微笑和问候语……”

这是7月11日北京口腔医学会民营分会，专门为北京民营口腔会员单位，以及广大口腔民营同道，针对口腔诊所的护理岗位及前台团队进行的培训——一场新颖、生动、内容丰富有趣、且实用性极强的“口腔护士礼仪及沟通技巧培训”。

正值京城炎夏暑伏，酷热的天气没有阻挡北京民营口腔分会成员的学习热情——来自梅晓口腔、优颐口腔、普尔口腔、盖德口腔等会员单位，及京城多家民营口腔单位的护士长、护士、前台主管与客服团队共60余人，积极报名参加此次机会难得的口腔医疗服务中的实用礼仪技能培训。

北京民营口腔分会的程铮会长，慧眼识英，在西安、贵州等多家兄弟民营口腔协会组织的学习交流平台上，发现并邀请到在医疗护理领域礼仪方面具有丰富实践及教学经

验的李茸老师。李茸老师不但有来自西安交通大学第一附属医院大医疗护理专业院内护士礼仪教育培训的专业背景，还在近年广泛研究牙科服务行业领域的护理礼仪以及医患沟通技巧，并有着数十场护理礼仪专业培训的经验。与程铮会长交流了解北京民营口腔的需求后，专门为口腔护理及接诊团队，量身定制了适合牙科临床医疗场景的专业礼仪知识、护理礼仪、医患沟通中的礼仪技巧等授课内容。

在培训当天，绝大多数参加培训的学员，按照老师的要求穿了得体的职业正装参加，并且按照培训内容要求，都提前化好了淡妆——培训一开始，李茸老师就从“自我介绍礼仪”环节入手，邀请现场学员从相互介绍、自我介绍开始演练，然后就自我形象塑造、人格魅力及职业着装技巧方面进行了生动讲解；并结合在场参与人员自身及口腔诊所主任的朋友圈、自媒体里的各个诊疗场合、医患沟通场景进行了生动分析。从体态、发型、口红，到口罩戴法、鞋子穿着的细节，为大家讲解并点评：礼仪技巧无处不在，而多数体现在点滴细节之中……

在下午的分小组实战演练环节，来自北京民营各个诊所单位的参训学员，在老师



北京民营口腔分会的程铮会长



李茸老师



培训现场



培训现场

和助教团队的积极启发、手把手示教及指导下，结合上午的理论讲解，付出了充分的时间来演练、矫正、提升。下午的环节，学员们的积极参与与互动将气氛达到高潮。

礼仪及沟通技巧，在口腔医疗服务中是至关重要的，甚至是在口腔市场竞争中

胜出的关键。作为专业医疗人员，能够从学习培训与实践中提升自我，从自身的形象和仪容仪表、待人接物、同理心沟通等“魔鬼细节”方面，关心你的患者、服务你的客人，不只是职业技能的提升，更是让医疗中人性的光辉进行了发扬。DT

广告

fdi World Dental Congress SHANGHAI 2020

2020 FDI 世界口腔医学大会与
中华口腔医学会学术年会同台联袂

上海·中国
2020年9月1-4日

广告

DenTech China 2019
www.dentech.com.cn

第二十三届
中国国际口腔器材展览会暨学术研讨会
The 23rd China International Exhibition & Symposium
on Dental Equipment, Technology & Products

2019.10.30-11.02
上海世博展览馆
Shanghai World Expo
Exhibition and Convention Center

批准单位：中华人民共和国商务部
主办单位：中国国际科技交流中心
承办单位：上海交通大学医学院附属第九人民医院 / 上海市口腔医学会 / 上海博星展览有限公司
协办单位：上海交通大学口腔医学院 / 上海市口腔医学研究所 / 同济大学口腔医学院 / 复旦大学附属口腔医院

Approved by: Ministry of Commerce of the People's Republic of China
Sponsored by: China Centre for International Science and Technology Exchange
Organized by: Shanghai Ninth People's Hospital, Shanghai Jiao Tong University School of Medicine / Shanghai Stomatological Association / Shanghai SSM ShowStar Exhibition Co., Ltd.
Co-organized by: College of Stomatology, Shanghai Jiao Tong University / Shanghai Research Institute of Stomatology / School of Stomatology, Tongji University / Shanghai Stomatological Hospital, Fudan University

添加官方微信
OFFICIAL WECHAT

牙科行业的行业本质是什么？

· 苏建宏

编辑注：此文成文于2009年。

几个月前，有幸读到了香港中文大学教授郎咸平先生的书，其中提到了行业本质的问题。

具体表述大致为：现在的市场环境，决定一家企业成功的已经不是传统意义上我们认为的只要有了观念、资金、资金、人才、技术等就一定可以成功了，这些东西已经成为了企业成功的必要条件而非充要条件了。换句话说，成功的企业一定是观念、资金、技术、人才等都做的很好的，而这些都有的也未必能成功。那么决定一家企业成功与否的充分条件是什么呢？在资金、人才、技术等传统必要条件基础上具备了一定的条件就一定能成功呢？

那就是一家企业是否抓住了该行业的行业本质！也就是企业是否具有抓住行业本质的战略指导思想。郎先生分析了很多成功企业所在行业的行业本质。比如作为手机企业的老大诺基亚，其行业本质就是做高端手机市场，带动中低端手机这个利润最丰厚的市场。再比如西班牙的服装企业ZARA的整合供应链，缩短服装的设计、采购、制作、物流等环节，实现12天就可以完成新服装的市场推广，抓住了服装企业的行业本质。具体的文章可以读郎先生的书，或者网络搜索。

联系到我作为牙医为之工作了12年的牙科行业，我总是在想，决定我们牙科行业的行业本质是什么？

大多数牙医可能第一个反应是，牙科行业当然技术和材料是行业本质了。技术在牙科行业

确实占据很重要的一环，但是如果按照郎先生的理论，技术仅仅是牙科行业企业成功的必要保证而已，并不是行业本质。如我自己的思考一样，技术与材料确实并不是我们这个行业的本质。我也常持质疑的态度来看那些宣称技术与材料第一的朋友。因为我们无法解释已有的现象，我们不能掩耳盗铃，自己骗自己，说我技术好了，我可以开诊所了，我就收入高了。

我们不能解释的是为什么在诊所，有的医生技术很好，也很钻研，但是他的病人就是少，患者找他看过一次两次之后很难再去找他二次复诊。当然这个阶段我经历过，很痛苦；而另一些医生即便技术可能一般，甚至被那些技术好的医生所不耻，但是人家的患者就是多，患者就是回来要找我。甚至产生了学历高的收入与流水不如学历低的怪象。

我们不能解释的是即便在国外，牙医技术也有很大的差异，当然在发达国家，总体水平还是比我们高。但是那些技术一般的医生仍然有患者找他看牙。

既然技术是第一位的，为什么国外成熟的牙科行业的主流是开业牙医，而不是处理复杂病例技巧更高超的教学医院、大医院？

我一直在想，是不是我们直接接受的教育都有意识的回避了这个行业的真相。或者说没有人明白的告诉我们，从事牙医这份职业，除了学技术之外，应该明白的这个行业最重要的东西是什么。

当然讨论牙科行业的行业本质是基于我

们的牙科执业环境来说的。但是牙科诊疗服务无论从其专有性、私密性、体验性等方面来说，国内国外都是相通的。

经过思考，对于牙科行业的行业本质，我个人的答案就是基于对医生信任的客户关系管理建立与执行。

在这里有两个基点，第一个就是对医生的信任。缺乏了这个基点，诊所就是无源之水。第二个基点，就是基于把患者作为客户，作为长远交往对象的客户关系管理系统的建立。

患者在一家诊所或者医院看牙，前提是他对该机构的医生有信任，哪怕是有限的信任。技术只是建立信任的一个纽带而已。所以从牙医个人角度在诊所患者面前真诚的表达自己的专业素养与对患者的人文关怀，是建立患者信任的必经途径。

但是牙科诊所作为一家企业，是否仅仅是有患者对医生的信任就够了呢？不是这样的。我们必须善待患者的宝贵的信任。必须把患者作为客户，考虑他的长远利益。从客户体验的角度思考自己的管理模式与运营策略，以患者为中心，思考我们的前台管理、候诊管理、流程管理、回访管理。把每个阶段都纳入到有益于客户体验的角度进行管理。这样就真正把患者对我们的信任稳固下来。这种真正的信任才有了根植的土壤。让他觉得这种信任是有保障的，是长久的，是可以得到责任保证的。

也就是说在牙科诊所或者说牙科企业建立起的医患关系间，彼此的信任是基石，是

骨干，而以信任为先导的有效的客户管理则是增加这种信任关系的血肉。

明白了这一点，我想诊所医生也好，诊所经营者也好，我们都要反思的问题是，我赢得患者的信任，不管这种信任是从一次根治的疗效好，还是一句温暖的言语，还是逼真的修复，还是适时的关怀，并且把这种信任维持长久了么？我所作的都在不断的加强这种信任么？

我们诊所的整个流程是否建立了有效的客户关系管理呢？我自己也在反思。DT

作者信息



苏建宏，北京启典口腔门诊部创始人，北京大学口腔医学院修复学硕士，中华口腔医学会民营口腔分会委员，北京口腔医学会民营口腔分会常委，自由牙医的思想者、践行者。过去十年间关注牙科诊所管理系统思考，关注牙医开业教育，转型与职业成长，分享一系列深度思考行业现象与规律文章，包括《牙科市场未来归属浅析——论医疗资本医生》、《公立医院牙科医生转型浅论》、《平行线之医患关系》、《向我以前所有的老板道个歉》、《我为什么喜欢牙医这个职业》等，并开有微博@北京牙医苏建宏，微信公众号“北京牙医苏建宏”。

广告

广告

25th Dental South China
International Expo 华南国际口腔展
Top Dental Show in China 行业盛事 博览牙科

Dental South China 中国·广州
2020年3月2-5日
广州·中国进出口商品交易会展馆C区
www.dentalsouthchina.com

主办方：广东国际科技贸易展览公司
参展联系：0086-20-83549150
参观联系：0086-20-83561589

传真：0086-20-83549078
Email: dental@ste.cn
Email: dentalvisit@ste.cn

Sino-Dental®
Sino-Dental® 2020

全球颇具影响力的口腔专业盛会
The Most Influential Dental Exhibition in Asian-Pacific Region

2020.6.9~12
北京·国家会议中心
Beijing·China

联系我们 Contact Us:
张海霞/张素冉/信心小雨(Taylor XIN)/康乐(Carol KANG)
客服QQ: 3246432411
电话 Tel: +86-010-8839 3929/3912/3883/3917
传真 Fax: +86-010-8839 3924
www.sinodent.com.cn

微信公众号
WeChat Account

对话智者，探寻“牙医学习之道”

——《世界牙科论坛》中文版总编对话西雅图读书会创始人Michael Cohen医生

· 总编：于大光

美国西海岸的滨海城市西雅图，海洋性气候，即便在最热的7月，温度也在14~24度之间，对于来自遥远的中国北京的访客，这里简直是避暑胜地。大西雅图地区的东北部，毗邻深蓝色的大湖——华盛顿湖，有一座静谧小镇Kirkland，美国及全球知名的牙医学习型组织——西雅图读书会的总部就坐落于此。

作为西雅图读书会的创始人，Michael Cohen先生因其在全球牙科行业的影响力，2019年再度入选“世界牙科最具影响力的Top 32人”。对于这样一位智者，能够与他面对面坐在沙发上，倾听他四十多年的人生经验及行业经验，以及对“牙医学习之道”的独到心得，是十分荣幸的事。作为《世界牙科论坛》中文版总编的我，忠实记录下这段对话（英文自译中文），以飨读者。

于大光（下简称：“于”）：能在Kirkland SSC 总部再次见到您，真好！

Dr. Michael Cohen（下简称：“MC”）：我也很高兴见到你！你飞机顺利吗？

于：您相信吗？原本11个半小时的长途航程，居然飞快了，早到了Tacoma机场1个多小时！

MC：你很神奇！居然还早到了。

于：我命好吧！而且，可能飞机和我一样，是急脾气！这一点和您大不同——我上次与您见面时，对您说话的语态留下了深刻的印象。您在说话和点菜以及发表演讲时，总是语速缓慢，保持着特有的“Michael Cohen 范儿语速”。

MC：哈哈。我确实一直是以这个速度说话的。这也是一种长时间的习惯和练习——当你遇到别人提出的问题，或身体遇到外界的刺激，需要做出回应或反应的时候，不要立即作答，不要随口说出你的第一反应的观点——让这些信息在你的大脑和身体里多停留一会，处理完这些信息后，你再给出的答案，会有所不同。

于：真好。我年轻时一直是急性子，以后要向您学习这一点。

MC：在中国，牙医们是不是接受西雅图读书会的各种学习方式呢？

于：这一点很有趣。中国牙医现在有着极大的学习热忱，甚至可

以说对学习的狂热。但是，他们确实因为教育背景、工作经验不同，学习需求大大不同。

MC：在美国也一样。我们创办组织西雅图读书会时，最重要一点，就是时刻要意识到：读书会会员，每一个人都是情况与需求不同的个体。

于：那么西雅图读书会的独有学习方式，对美国牙医最大的吸引力在哪呢？

MC：西雅图读书会的宗旨，是帮助保护读书会的全部会员，最终都成为“全面的临床医生”，即在牙科的各个临床领域，都能有全面训练、多学科的思维方式。也就是说：既有循证医学的训练，又有结合个人临床成功经验的集成。

于：确实，就像美国很多大学，如UCLA向来注重训练的“Comprehensive Dentistry”/华盛顿大学一直所注重的“Interdisciplinary Treatment Planning”（皆可翻译为“综合学科/多学科”）。您说的很有启发，目前大多数中国牙医从小的教育经历，一直习惯“单向式”的学习。

MC：在医学继续教育学习中，单向式的授课学习，并不能改变医生的行为习惯。其中一个重要原因是，人类在进化过程中产生的擅于通过模仿现实情景的学习掌握的能力——“体验式学习”的最大优势是，如果一个知识是和亲身体验联系在一起，就会很容易记住和回忆。

于：那么，您认为牙医的继续教育学习中，什么最重要呢？

MC：请和中国的会员和牙医们分享：“已经习惯的单向式的学习”一点都不重要！最重要的是和小规模的12人、15人、20人的一群同行“相互之间”学习、通过互动来自我提高！这也是西雅图读书会的“核心与灵魂”。同时重要的，是能和这些同行建立关系和友谊。

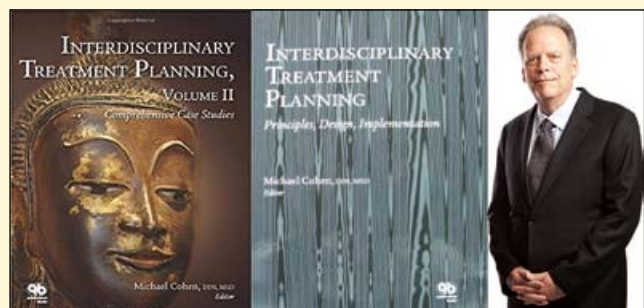
于：您认为，西雅图读书会的“学习之道”还有什么其它独特之处呢？

MC：在参与这种互动分享学习一开始，就说出你的学习愿望。在长久的学习中，读书会最注重会员的质量而不是数量，学习内容也同样是注重知识内容的质，而不是量。

于：和您相谈，确实学到很多，我一定会向中国同行分享您的“牙医学习之道”。送您一个精美的小礼品——老北京的“兔儿爷”！



Dr. Cohen 在2019 Dental Incisor杂志上评选为“全球牙科界最有影响力人物”Top32。



Dr. Michael Cohen和他的著作 Interdisciplinary Treatment Planning (《多学科治疗计划》)。



位于华盛顿湖畔的美丽小镇Kirkland。



于大光总编与Dr. Michael Cohen 合影并赠送礼品“兔儿爷”。

广告

十年成就不凡

gIDE-Nobel种植学习俱乐部 **¥1800/年**

I 关于 gIDE-Nobel种植学习俱乐部

世界范围内顶级的优质牙科教育平台，超过100多个国家和地区的医生、研究者通过gIDE高质量的数字媒体技术——课程点播、临床视频、专家访谈、学习俱乐部等进行牙科训练与提升，成绩斐然。gIDE 与 Nobel Biocare 联手为中国种植牙医生打造学习平台，特别定制中文版「种植牙临床课程」，提供专业的、知识性的、有循证医学支持的，同时非常实用的技术手段，学习当下行业内的一流观念与技术，成为更好的种植牙医生。

I 讲师阵容

gIDE-Nobel种植学习俱乐部，让全球牙科种植领域最顶级的牙科专家在线授课，随时随地聆听大师之言。

DR. BERNARD TOUATI DR. SASCHA A. JOVANOVIC DR. JAMES LOZADA DR. EGOR ELWE DR. RYUHEI YAMANAKA 林森堂 医生 DR. MAURO FRADEAN

DR. JOSEPH KAH DR. FRANCESCO MINTORNE DR. GIACOMO FABBRI PROF. NITZAN BICHACHO DR. DANIEL BUSER DR. EDWARD A. MCLAREN DR. HETVAH URSAH

I 课程亮点

- 系统补足种植专业知识，巩固种植基础技能；
- 了解顶级种植医生经典案例的治疗思路及判断依据；
- 不受时间、场地限制，有效利用碎片化时间提升。

> 会籍运维 < > 立即加入 <

世界牙科培训中心 gIDE GLOBAL INSTITUTE FOR DENTAL EDUCATION Nobel Biocare