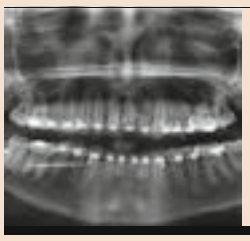
ISSN 1846-8888

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper • Croatian & BiH Edition

HRVATSKA | RUJAN/SEPTEMBER 2012. | BR. 3/GOD. 5

Trendovi i tehnike
Pročitajte nastavak teksta o hitnim stanjima u ordinaciji dentalne medicine
•VIŠE NA STRANICI 04



O ortodonciji
Estetika i funkcija - o ortodontsko kirurškoj suradnji pročitajte u ovom članku
•VIŠE NA STRANICI 22

O managementu
Nekoliko dobrih savjeta o procesu odabira i zapošljavanja Vaših suradnika
•VIŠE NA STRANICI 06

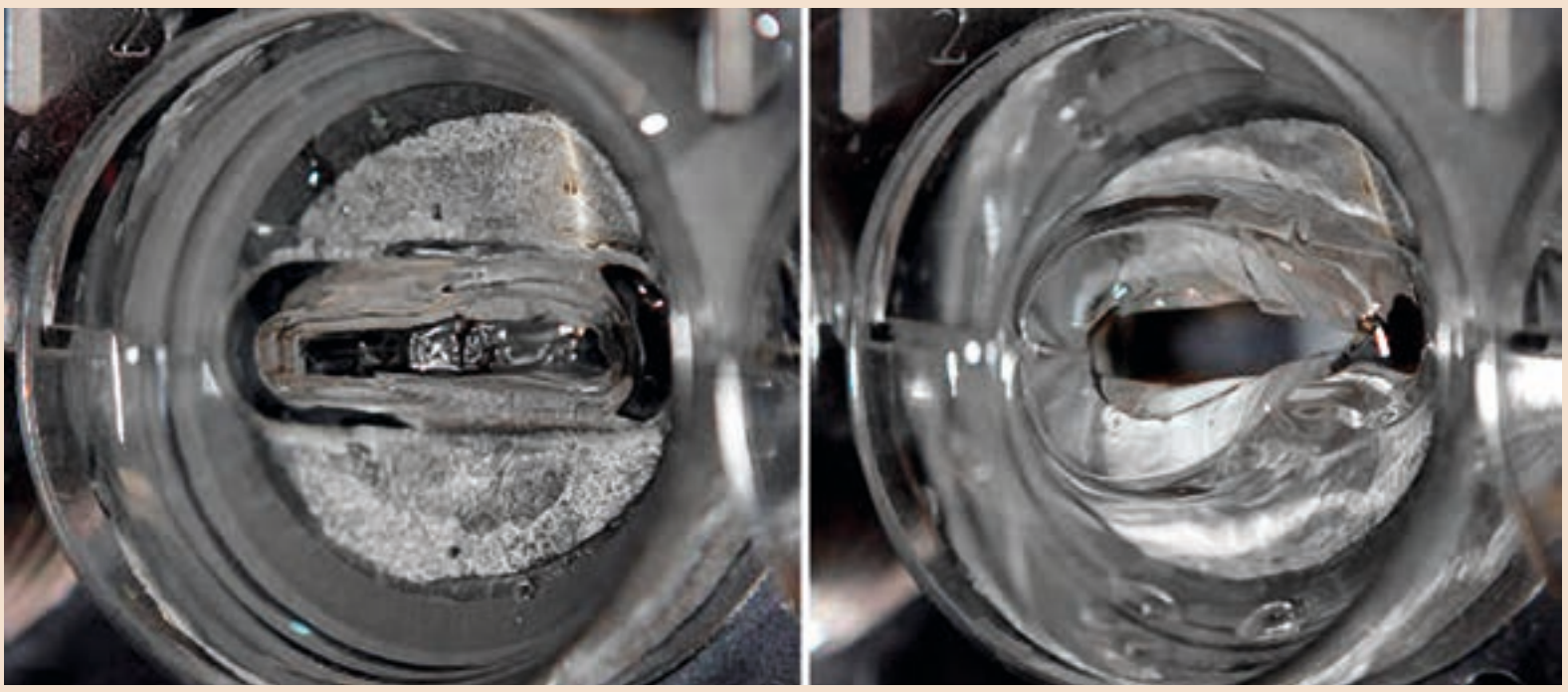
Rizik prirođene srčane bolesti

Nekoliko istraživanja je pokazalo da loša dentalna higijena kod pacijenata sa prirođenom srčanom bolesti dodatno povećava rizik od endokarditisa. Za prvo istraživanje sudionici su ispunili upitnik koji je mjerio upotrebu alkohola, cigareta, nedopuštenih droga, dentalnu skrb i tjelesne aktivnosti. Istraživači su izračunavali rezultate rizika za ''zloupotrebu droga'' i ''dentalnu higijenu''. Rezultati pokazuju da zdravstveni rizik prevladava kod adolescenata sa prirođenim srčanim bolestima i povećava se s dobi. Rezultati su prezentirani na 12 Annual Spring Meeting on Cardiovascular Nursing, 16-17 March, in Copenhagen. (www.escardio.org/congresses/cardio-nursing-2012/Pages/welcome.aspx). DT

Anketa otkriva krizu srednjih godina

Sredovječne žene će najvjerojatnije u jednom trenutku osjetiti strah od stomatologa, rezultat je jednog istraživanja. Kliničko promatranje bolesnika koji su sudjelovali u višegodišnjem kliničkom istraživanju, provedenom na Dental Phobia Clinic u Westmeadu, Sydney, pokazalo je da je razina dentalne anksioznosti najviša kod žena u četrdesetim godinama. Prema istraživačima, ova demografija je također utvrdila da je posrijedi traumatično iskustvo iz stomatološke ordinacije, uključujući i orofacijalne ozljede u prošlosti te su više sklone stresu ili psihičkim poremećajima kao što je depresija. DT

HIDROGEL MOŽE OBNOVITI OŠTEĆENE GLASNICE



Model glasnica izrađen od hidrogela kojeg s donje strane pokreće mlaz zraka, zatvoren (lijevo) i otvoren (desno). (Photo courtesy of Massachusetts Institute of Technology, USA)

Dental Tribune International

Novi biomaterijal može pomoći pacijentima sa oštećenim glasnicama pri govoru i pjevanju na način da obnavlja fleksibilnost glasnica. Autori istraživanja navode da je gubitak elastičnosti glasnica kojem uzrok mogu biti starenje ili bolest, glavni uzrok gubitka glasa, što samo u SAD zahvaća 18 milijuna ljudi.

"Sintetski gel od kojeg su izrađene umjetne glasnice ima slična svojstva materijalu pronađenom u humanim glasnicama i vibrira kao odgovor na promjene tlaka zraka," objašnjavaju Robert Langer i David H. Koch, profesor na Massachusetts Institute of Technology koji je i voditelj ovog projekta. Nakon različitih eksperimenata s drugim materijalima , Langer i njegov tim odlučili su se za polietilen glikol 30 (PEG 30), sastojak koji se već koristi u različitim kremama za osobnu njegu te kao jedan od osnovnih sastojaka medicinskih proizvoda i lijekova odobrenih od FDA. PEG 30 gel može vibrirati frekvencijom od 200 puta u sekundi, što je i normalna frekvencija kojom govore žene, objasnio je Langer.

U budućnosti, gel bi se mogao injicirati u pacijentove glasnice u individualnim dozama. Investitiori procjenjuju da bi pacijenti trebali primiti dvije do pet doza godišnje, jer se gel s vremenom razgrađuje. Prema rezultatima istraživanja, savitljivost slojeva u ljudskim glasnicama je osobito osjetljiva na pretjerano „korištenje". Kada ljudi jako naprežu svoje glasnice, tkivo glasnica dobija ožijke i glas postaje grublji i slabiji. Ta je pojava česta kod nastavnika, političara i glumaca, ali je povezana i sa starenjem.

Dr. Steven Zeitels, laringolog i jedan od Langerovih suradnika na projektu, procjenio je da je " 90 % gubitka glasa kod ljudske populacije povezano sa gubitkom savitljivosti glasnica." "Trenutno ne postoji postupak kojim se može obnoviti elastičnost glasnica," dodao je. Među svojim pacijentima Zeitels navodi Julie Andrews, koja je izgubila svoj raspon glasa nakon operacije 1997, Steven Tyler iz grupe Aerosmith i Adele.

Projekt financira Voice Health Institute, neprofitna organizacija koju su osnovali Andrews, Tyler i Lionel Richie, između ostalih. Istraživaći na projektu govore da su početni testovi na životinjama pokazali da je materijal siguran za upotrebu na ljudima. Nadaju se da će sredinom 2013. godine započeti i sa testiranjem na ljudima.

Rezultati istraživanja prezentirani su na 244-tom susretu American Chemical Society, 20.8.2012. u Philadelphiji. DT

Sonet pun osmijeha

Stomatolog iz Austina, Texas, sakupio je u jednu brošuru odabir soneta koje govore o usnama i osmijehu pacijenata koji su bili u njegovoj ordinaciji.

Kolekcija kratkih soneta, koju je nazvao Reflections On A Smile, Poems To Passion, napisao je Lester Sawicki. Prema izvještaju, pjesme pružaju interesantna razmišljanja i ideje o usnama i osmijehu, i raspoloženjima koja one mogu prikazati.

Više od 36 godina doktor dentalne medicine Lester Sawicki radio je u svojoj ordinaciji i sada je na osmijehe svojih pacijenata počeo gledati više sa mistične i humoristične strane, nego samo sa stručnog stajališta. Prema jednom od izvještaja, Sawicki sada gleda na svoj posao puno kompleksnije zahvaljujući činjenici da osmijehe svojih pacijenata promatra sasvim drugim svjetlom. Njegova knjiga može se kupiti na Amazonu. DT

'Fresh tips'

Na Nova Southeastern University (NSU) Sveučilišta za Dentalnu medicinu, studentica četvrte godine studija Deborah Luis stvorila je i patentirala on-the-go četkicu za zube i osvježivač daha za jednokratno korištenje.

Ideja za novi proizvod, koji se zove Fresh tips, nastala je kada je Deborah vidjela lopticu s gumenim nastavcima. Fresh tips ima mekane gumene čekinje kako bi očistile zube, desni i jezik svog korisnika, a sadrži ksilitol i metvicu koji djeluju protiv karijesa i osvježavajuće za dah. Također je opisan i kao "diskretan" - s čačkalicom na kraju koja podsjeća na lizalicu. Luisin je proizvod u poznatom američkom trgovačkom lancu Walmart ušao u natjecanje za prevlast na policama! Za više informacija, molimo posjetite www.freshtips.com. DT

RIJEČ UREDNICE

Vozim se ja tako jutros po Velikogoričkoj 120 na sat (nije da mi je trebalo, ali mi se iznenada žurilo). Muzika na jako glasno, U2 praši I still haven't found what I am looking for, i gle, odmah se ukaže VG (mislila sam ipak na nešto životnije). Netko mi je odozgora odmah ukazao da treba raditi, a ne pjevati i živiti opasno. I odmah se čovjek/žena malo zamisli. U zadnje vrijeme su mi se počele događati nezgode različitog tipa – ili padam po stepenicama, ili me netko gađa, stalno se u nešto udaram, a leđa bole... Kažu mi moji prijatelji da bi se konačno trebala početi ponašati sukladno godinama koje nažalost imam i kao svi moji normalni vršnjaci sjesti, jesti i p... i na kraju veselo zapjevati! Dolazimo sada na drugi dio leada (ovo napisano velikim slovima). Previše mislim i nije mi baš do pjesme.

Vjerujem da će se veći dio kolega ubrajam pacijente, jer oni su pasivni do trenutka kada trebaju aktivno iskeširati gomilu novaca. Ordinacije dentalne medicine, zubotehnički laboratoriji i distributeri materijala za dentalnu medicinu trebaju se zbrojiti i oduzeti na ispravan način kako bi i dalje mogli funkcionirati onako kako je to zapravo najbitnije – a to je postojanje zadovoljnog pacijenta koji će pjevajući izaći iz ordinacije dentalne medicine, zadovoljan jer je dobio lijepi osmijeh, a ostalo mu je još i nešto sredstava za preživljavanje.

Tko pjeva, zlo ne misli. A tko misli, nije mu do pjesme! (preuzeto s Twittera)

samnom složiti da nam svima baš nije do pjesme, jer nas muče uglavnom misli egzistencijalnog porijekla. Jedan mi je dragi kolega nedavno rekao da je osnovna odlika intelektualnih bića da se prilagođavaju situaciji u kojoj su se trenutno našla i tako trebamo svi postupiti. Ja se gotovo ne sjećam da nam nekada nije bilo teško u životu, borba je uvijek bila prisutna, ali smo se nekako prilagodili i nastavili funkcionirati kao da je sve bolje nego što se čini.

Naravno da u ovom kontekstu razmišljam prvenstveno o poslovima kojima se bavimo, a ne o privatnim situacijama. Osobno mislim da se prilagodba koju sam spomenula treba odnositi na sve aktivne sudionike u dentalnoj medicini. Ovdje ne

Previše sam se možda zanjela u druge teme pa evo ponešto i o ovom broju DTI Hrvatsko i BiH izdanje. Ima možda malo više endodoncije, malo manje novosti i managementa ordinacije. Donosimo Vam obećani nastavak teksta o hitnim stanjima u ordinaciji dentalne medicine i za mene je to članak favorit u ovom broju. Pročitajte ga svakako pažljivo. Ne daj Bože da Vam zatreba.

Tanja Milošak, DMD, MSc
Glavna i odgovorna urednica
Dental Tribune International
Hrvatsko i BiH izdanje

PS: @dragi moji, možda mi je pobjegao #uvodnik za neki drugi magazin...

International Imprint

Licensing by Dental Tribune International — Publisher Torsten Oemus

Group Editor	Daniel Zimmermann newsroom@dental-tribune.com +49 341 48 474 107	**Media Sales Managers**	Matthias Diessner Vera Baptist Peter Witteczek Maria Kaiser
Clinical Editor	Magda Wojtkiewicz		
Online Editor	Yvonne Bachmann	**Marketing & Sales Services**	Nadine Parczyk
Editorial Assistance	Claudia Duschek		
Copy Editors	Sabrina Raaff Hans Motschmann	**License Inquiries**	Jörg Warschat
		Accounting	Manuela Hunger
Publisher/President/CEO	Torsten Oemus	**Business Development Manager**	Bernhard Moldenhauer
Director of Finance & Controlling	Dan Wunderlich	**Executive Producer**	Gernot Meyer

International Editorial Board

Dr Nasser Barghi, USA – Ceramics
Dr Karl Behr, Germany – Endodontics
Dr George Freedman, Canada – Aesthetics
Dr Howard Glazer, USA – Cariology
Prof Dr I. Krejci, Switzerland – Conservative Dentistry
Dr Edward Lynch, Ireland – Restorative
Dr Ziv Mazor, Israel – Implantology
Prof Dr Georg Meyer, Germany – Restorative
Prof Dr Rudolph Slavicek, Austria – Function
Dr Marius Steigmann, Germany – Implantology

Dental Tribune International

Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4 84 74 302 | Fax: +49 341 4 84 74 173
www.dental-tribune.com
info@dental-tribune.com

Regional Offices

Asia Pacific
Dental Tribune Asia Pacific Limited
Room A, 20/F, Harvard Commercial Building,
111 Thomson Road, Wanchai, Hong Kong
Tel.: +852 3113 6177 | Fax +8523113 6199
The Americas
Dental Tribune America
116 West 23rd Street, Ste. 500, New York, N.Y. 10011, USA
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 224 7185

© 2012, Dental Tribune International GmbH. All rights reserved.

Dental Tribune 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 or claims, or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International.

Croatian & BiH edition

Vlasnik licence	Dental Media Grupa d.o.o. Zagrebačka 77 10410 Velika Gorica	Direktor	Sanela Drobnjak
		Glavni urednik	Tanja Milošak, DDM, MSc
		Grafika	Fingere d.o.o.
Izdavač	Dental Media Grupa d.o.o.	Prijevod	Miljena Girotto, DDM, MSc i Mr. Steady
Telefon	+385 (0)1 6251 990	Lektor	Ana Lukešić
E-mail	info@dentalmedia.hr	Marketing	Dental Media Grupa d.o.o.
Internet	www.dentalmedia.hr	Tisak	Radin print d.o.o.
		Naklada	6000 primjeraka

Slijedeće izdanje Dental Tribune-a izlazi u prosincu/decembru 2012.

Posjetite nas na www.dental-tribune.com

DTI - vlasnička struktura

Tvrtka, nakladnik: Dental Media Grupa d.o.o.
Matični broj: 02293749, OIB: 82547088036
Odgovorna osoba nakladnika: Sanela Drobnjak
Sjedište nakladnika: Zagrebačka 77, 10410 Velika Gorica
Telefon i telefaks nakladnika: 01/ 6251 990; fax: 01/ 7897 008
E-pošta i web-stranica nakladnika:
www.dentalmedia.hr, info@dentalmedia.hr
Vlasnik nakladnika i postotak udjela u vlasništvu:
Dental Media Grupa d.o.o., 100% vlasništvo
Naziv medija: Dental Tribune
Vrsta medija: tiskani

Uspon 'redizajna osmijeha'

Rupert Hoppenbrouwers se pita do koje mjere bi trebalo nuditi kozmetičke tretmane u ordinaciji dentalne medicine

Termin "redizajn osmijeha" koji se sada koristi za opisivanje cijelog raspona kozmetičkih tretmana - nekih dentalnih i nekih ne-dentalnih, zadobio je velik interes medija i kao posljedicu kreirao povećanu potražnju za tom vrstom tretmana.

Izbjeljivanje zuba je došlo na naslovnice nedavno kad je GDC (General Dental Council) uspješno dobio sudsku tužbu protiv neregistriranog člana radi provođenja izbjeljivanja. S ovom ponovno zadobivenom pažnjom je ono što se smatra kozmetičkim tretmanom za «brzinsko rješenje» ponovno pod svjetlima reflektora. Sindikat doktora dentalne medicine ponekad dobiva pozive svojih članova koje sve više brine to što brojni kozmetički saloni nude izbjeljivanje zuba, koje obično provode kozmetičari, pa se neki dentalni profesionalci pitaju je li se zakon ili stajalište GDC-a promijenilo.

Praksa dentalne medicine

Uopće ne. GDC tvrdi da „Je praksa dentalne medicine ograničena na članove GDC-a. Stajalište je komore da primjena materijala i provođenje procedura koje su namijenjene za poboljšanje estetskog izgleda zuba, pripadaju u provođenje prakse dentalne medicine. Također, pod tim se smatra i davanje savjeta o takvim procedurama. Prema tome, GDC smatra sve procedure izbjeljivanja zuba, uključujući tretmane posvjetljivanja i laserske tretmane, kao prakticiranje dentalne medicine." (1)

GDC zahtijeva da tretmane izbjeljivanja zuba trebaju provoditi samo registrirani dentalni profesionalci koji djeluju unutar GDC-jevog Vodiča o obujmu djelovanja prakse. U 2008. godini djelokrug prakse za dentalne higijeničare i terapeute bio je proširen da bi se uključilo i tretmane izbljeljivanja zuba. Međutim, to nije dozvoljavalo higijeničaru ili terapeutu da prepišu tretman, koji još uvijek mora biti dio cjelokupnog plana terapije formuliranog od strane doktora dentalne medicine koji je pregledao pacijenta.

Isto tako nije niti promijenilo osnovnu zakonsku poziciju u odnosu na opskrbu materijalima za izbjeljivanje koji sadrže ili otpuštaju više od 0,1 % hidrogen peroksida, što može još uvijek završiti u kriminalnom progonu, unatoč amandmanu EU Cosmetics Directive i predloženoj promjeni domaćeg UK zakona koji se tek treba napraviti.

Botox Blues

Drugo područje koje donosi etičke i legalne brige je propisivanje i primjena botulinum toxina i dermalnih filera u dentalnoj praksi. Takvi facijalni tretmani često su u ponudi kao dio redizajna osmijeha, ali trenutna pozicija GDC-a je da se botulinum toxin i dermalni fileri ne smatraju legalnim provođenjem dentalne prakse jer nisu ograničeni na licencirane doktore dentalne medicine. Ipak, to nije tako jednostavno kao što se čini. Dentalni profesionalci mogu nuditi ove tretmane uz svoje «normalne» dentalne tretmane no moraju izbjeći stvaranje konfuzije među svojim pacijentima oko toga koje procedure mogu provoditi dentalni profesionalci u svom djelokrugu kao članovi GDC-a, a koje ne.

Reklamiranje

GDC je nedavno publicirao Vodič za principe etičkog reklamiranja (2) koji postavlja regulatorne zahtjeve za dentalne profesionalce koji oglašavaju svoje usluge. Vodič kaže:

"Ukoliko želite nuditi usluge za koje vas vaše obrazovanje kao dentalnog profesionalca ne kvalificira da ih možete pružati, osigurajte da poduzmete dodatna odgovarajuća obrazovanja i vježbe za postizanje nužne kompetencije. Ne zavaravajte pacijente da vjeruju da ste vi obučeni i kompetentni da osigurate druge usluge samo na temelju vaše primarne kvalifikacije kao zdravstvenog djelatnika, nego jasno istaknite da ste prošli dodatni trening za postizanje kompetencije."

Dentalni profesionalci trebaju osigurati da sav rad koji rade bude unutar njihovih Ciljeva prakse (3). To znači glavne aktivnosti svake grupe članova, dodatne vještine koje svaka grupa može razviti tijekom svoje karijere, te vrste poslova koje grupe koje nisu dentalni profesionalci ne smiju provoditi. Najvažnija u ovom kontekstu je činjenica da su registrirani doktori dentalne medicine jedini članovi dentalnog tima koji mogu dijagnosticirati ili napraviti plan terapije (izuzev kliničkog dentalnog tehničara koji liječi bezubog pacijenta privremenim potpunim protezama). Isto tako su jedini u dentalnom timu koji imaju pravo propisivati recepte (botulinum toxin je u UK lijek koji se može dobiti samo na recept). Također je važno imati na umu da GDC očekuje da bilo koji dentalni profesionalac za bilo koju vrstu tretmana ne samo da je primjereno obučen, nego da ima primjerenu i pravilnu naknadu za taj posao.

Za i protiv

Pružanju kozmetičkih tretmana trebalo bi se pristupiti na jednak način kao i bilo kojoj drugoj vrsti dentalne terapije. Trebalo bi se osigurati da svaki pacijent pravilno razumije opcije, činjenice za i protiv tih opcija uključujući materijalni rizik, te da tako informiran da valjani pristanak na zahvat. Dentalni profesionalci trebaju osigurati svoju valjanu obučenost za pružanje zahvata, da im njihov cilj prakse dozvoljava da provode takve tretmane te da imaju nužnu naknadu.

Na kraju, svaki rad koji se napravi trebao bi biti u skladu s etičkim obavezama svih dentalnih profesionalaca, a to je da interese pacijenata stavljaju na prvo mjesto. To znači da bi trebali odbiti provođenje svakog tretmana koji nije u skladu s njihovim kliničkim procjenama i za koji misle da ne bi bio u najboljem interesu za pacijenta. DT

GDC zahtijeva da tretmane izbjeljivanja zuba trebaju provoditi samo registrirani dentalni profesionalci koji djeluju unutar GDC-jevog Vodiča o obujmu djelovanja prakse

O autoru

Rupert Hoppenbrouwers je vođa DDU. Bivši je doktor dentalne medicine opće prakse i bio je direktor School of Dental Hygiene pri University College Hospital u Londonu u razdoblju od 1980. do 1986. Predavao je i pisao mnogo o upravljanju rizikom i o dentalno-pravnim aspektima, pri čemu je njegov osobit interes klinički nemar i profesionalci u dentalnoj praksi. Trenutno je predsjedavajući UK Dental Law and Ethics Foruma.

OSNOVNI POSTUPCI KOD HITNIH STANJA U ORDINACIJI DENTALNE MEDICINE

Svaka minuta je bitna!

dr.Željka Martinović, spec. anesteziolog

Hitna stanja u ordinacijama dentalne medicine su češća no što se to očekuje. Doktori dentalne medicine moraju biti osposobljeni za rješavanje takvih situacija. Pripremljenost i uvježbanost cijelog tima ordinacije, kao i detaljan plan postupanja (office procedure), iznimno su važni čimbenici uspješnosti ishoda.

Osnovni postupci održavanja života

1. Prepoznavanje hitnog stanja

Od iznimne važnosti je rano prepoznavanje promjena kod pacijenata (neuobičajen način disanja, promjena boje kože ili frekvencije srca), što omogućuje anticipiranje mogućeg razvoja hitnog stanja i osigurava više vremena za pozivanje pomoći. Ako pacijent uredno odgovara na postavljena pitanja (Kako ste? Jeste li dobro?), znači da ima otvoren dišni put i diše te da je mozak opskrbljen krvlju. Ako bolesnik odgovara samo kratkim rečenicama, moguće je da ima problema s disanjem, dok je nemogućnost odgovora siguran znak teškog stanja. U potonjem slučaju odmah otvorite dišni put i provjerite disanje. Disanje se može provjeriti na sljedeća tri načina: promatranjem pomicanja prsnog koša, osluškivanjem protoka zraka tijekom disanja te osjećanjem strujanja zraka pri disanju na svom licu. Sama provjera disanja ne smije trajati dulje od 10 s.

Ukoliko pacijent ne odgovara na pitanja i ne diše normalno, odmah pozovite hitnu pomoć i započnite postupke osnovnog održavanja života (ABCDE pristup).

2.Osnovno održavanje života i automatska vanjska defibrilacija (AED)

Kad pacijent ne diše normalno ili uopće ne diše, odnosno ne daje znakova života (pokrete tijela, govor), potrebno je prema važećim smjernicama - primjenom masaže srca i umjetnog disanja u omjeru 30 : 2, započeti postupke osnovnog održavanja života. Srce je potrebno masirati snažnim pritiscima prsnog koša najmanje 5 cm u dubinu, brzinom od 100 pritisaka u minuti. Ventilacija se provodi putem maske sa samoširećim balonom, upuhujući zrak dok se ne odigne prsni koš. Uputno je da vrijeme udisaja i izdisaja trajanjem oponašaju normalno disanje, što podrazumijeva udisaj u trajanju u od 1 sekunde, dok je njegov volumen potrebno prilagoditi pacijentu. Dokazi govore u prilog činjenici da se masaža srca može učinkovito provesti i u stomatološkoj stolici.

Uključite automatski vanjski defibrilator (AED) i pričvrstite velike samoljepljive elektrode: jednu samoljepljivu elektrodu pričvrstite ispod lijeve pazušne jame, a drugu ispod desne ključne kosti uz prsnu kost. Potom slijedite glasovne upute. Nitko ne smije dodirivati bolesnika tijekom analize ritma ili defibrilacije. Uz prisustvo više ljudi u timu, ne prekidajte postupke oživljavanja. Ukoliko se bolesnik počne buditi (miče se, otvori oči ili počne normalno disati), prekinite postupke oživljavanja.

Uloge u ordinaciji dentalne medicine u slučaju hitnog stanja

Prema Smjernicama (General Dental Council; Resuscitation Council UK), jasno je naznačeno da svi članovi stomatološkog tima moraju jasno znati svoju ulogu u slučaju hitnog stanja, za nju biti osposobljeni te redovito zajedno vježbati u simuliranim uvjetima.

U trenutku nastanka hitnog stanja osoba na prijemu poziva Hitnu pomoć (112), dok ostali članovi tima pomažu u postupku oživljavanja. Važno je znati tko donosi opremu u trenutku hitnosti te tko je zadužen za redovito provjeravanje reanimacijskog seta. Što je cijeli tim bolje pripremljen i uvježban, to je manji stres doktoru dentalne medicine u hitnom stanju, uz, naravno, veću vjerojatnost dobrog ishoda. Stoga je provođenje dobre edukacije svih članova tima od iznimne važnosti.

Najčešća hitna stanja u ordinaciji dentalne medicine - postupci

1. ***Anafilaksija*** je životno ugrožavajuća sistemska alergijska reakcija organizma koja se prvenstveno očituje otežanim disanjem uz kolaps kardiovaskularnog sustava. Moguće su i promjene na koži i sluznicama (edem, koprivnjača, crvenilo…). Najčešće se javlja nakon primjene lijekova (lokalni anestetici, oralni dezinficijensi) ili kontakta s alergenim tvarima (lateks rukavice). Reakcija se razvija iznimno brzo - unutar svega nekoliko minuta nakon primjene lijeka, odnosno kontakta s alergenom.

Važno je razlikovati anafilaksiju od blaže alergijske reakcije (crvenilo, eritem, svrbež, koprivnjača).

Najvažniji simptomi:

- edem dišnih putova i bronhospazam, što može dovesti do prestanka disanja, a manifestira se kao nedostatak zraka, otežano disanje i osjećaj gušenja
- vazodilatacija s posljedičnim padom tlaka, što može dovesti do zastoja rada srca.

Postupci: prekinuti primjenu lijeka odnosno kontaktnog alergena, pozvati pomoć, pacijenta poleći, započeti osnovno održavanje života te primijeniti kisik. Lijek izbora je adrenalin primijenjen i.m. (anterolateralna strana srednje trećine natkoljenice) u dozi 0,5 ml ampule adrenalina 1:1000 (1/2 ampule), što se može ponavljati u intervalima od 5 minuta. Ampula adrenalina sadrži 1 mg /1 ml u razrjeđenju 1:1000.

Adrenalin je najvažniji lijek u setu za reanimaciju premda se rijetko koristi. Djeluje kao potentni bronhodilatator u slučaju bronhospazma te stimulira srčani mišić i podiže krvni tlak uz ubrzanje frekvencije srca, što je poželjan učinak kod vazodilatacije uzrokovane anafilaksijom. Kod blažih alergijskih reakcija može se primijeniti antihistaminik (diphenhydramine ili chlorpheniramine).

2. ***Sinkopa*** je kratkotrajni gubitak svijesti koji nastaje uslijed pada krvnog tlaka najčešće uzrokovanog prekomjernom aktivnošću vagalnog živca, zbog bolnog podražaja odnosno straha (vazovagalna sinkopa, obična nesvjestica). Drugi mogući uzroci nesvjestice podrazumijevaju pad tlaka pri naglom ustajanju odnosno dugom stajanju (posturalna hipotenzija), a najčešće je u biti uzrokovana lijekovima.

Najvažniji simptomi:

- slabost, vrtoglavica, lagana glavobolja
- usporen rad srca
- nizak krvni tlak
- bljedoća i oznojenost
- mučnina i povraćanje
- gubitak svijesti.

Postupci: staviti pacijenta u ležeći položaj s podignutim nogama, olabaviti ovratnik ili uske komade odjeće.

3. ***Kardijalna hitna stanja*** (angina pektoris, srčani infarkt) karakterizirana su bolovima i stezanjem u prsima, nedostatkom zraka, ubrzanim ili usporenim radom srca, ubrzanim disanjem, padom tlaka, mučninom odnosno nagonom na povraćanje. Pacijenti s otprije poznatom dijagnozom

Slijed postupaka kod osnovnog održavanja života uz AED

Što	Kako
Provjera svijesti	„Kako ste? Jeste li dobro?“
Provjera prohodnosti dišnog puta	Otvoriti usta, zabaciti glavu i podići bradu te provjeriti ima li stranog tijela/sadržaja u ustima
Provjera disanja	• promatranjem pomicanja prsnog koša • osluškivanjem protoka zraka tijekom disanja • osjećanjem strujanja zraka pri disanju na svome licu
Oživljavanje	Masaža srca i ventilacija u omjeru 30:2
AED (automatski vanjski defibrilator)	Slijediti glasovne upute

angine pektoris vjerojatno će imati nitroglicerin (tablete ili rasprivač) sa sobom i u tom slučaju im je potrebno samo omogućiti njegovu primjenu. Uputno je prekinuti započeti dentalni postupak.

Bolovi i stezanje u prsima kod srčanog infarkta su jačeg intenziteta i dugotrajniji. Nakon primjene nitroglicerina ne dolazi do smanjenja boli.

Postupci: prekinuti dentalni zahvat, pozvati hitnu pomoć, umiriti pacijenta, postaviti ga u sjedeći položaj, primijeniti nitroglicerin, dati tabletu acetilsalicilne kiseline 300 mg koju je potrebno sažvakati (Aspirin, Andol). U slučaju promjene svijesti i prestanka disanja, započeti osnovno održavanje života.

4. ***Epileptički napad*** podrazumijeva iznenadni gubitak svijesti s toničko kloničkim grčevima mišića, praćen pojavom pjene na ustima te gubitkom kontrole mokrenja. Napad uobičajeno traje nekoliko minuta nakon čega se pacijentu vraća svijest, zbunjen je, a samog događaja se ne sjeća. Pacijenti s epilepsijom prije dentalnog postupka trebaju uzeti uobičajenu preporučenu dozu antiepileptika.

Postupci: tijekom napadaja potrebno je spriječiti moguće ozljede pacijenta, međutim, pokušaji zaštite jezika u smislu postavljanja orofaringealnog tubusa (airway) nisu preporučljivi. Uputno je primijeniti kisik. Po završetku napada, procijenite pacijenta. Hitnu medicinsku pomoć nije potrebno zvati ukoliko se ne radi o prvoj epizodi, napadaj nije trajao atipično dugo, ponavljao se ili nije došlo do ozljede. Pacijent mora imati pratnju pri odlasku iz ordinacije.

5. ***Hipoglikemija*** se može javiti kod bolesnika sa šećernom bolešću ukoliko ne uzmu predviđeni obrok nakon primjene inzulina. Uputno je da dijabetičari prije predviđenog dentalnog postupka normalno jedu te primjene uobičajenu dozu inzulina, odnosno oralnog antidijabetika.

Razina glukoze u krvi ispod < 3 mmola/L smatra se hipoglikemijom. Pacijenti će najčešće sami prepoznati simptome, koji se nakon primjene glukoze brzo povlače. Simptomi podrazumijevaju: drhtavicu, znojenje, glavobolju, poteškoće u koncentraciji i govoru, zbunjenost i agresiju, a mogu progredirati do konvulzija odnosno gubitka svijesti.

Postupci: izmjeriti razinu glukoze u krvi te ukoliko je pacijent kooperativan i svjestan, s očuvanim refleksom gutanja, primijeniti glukozu oralnim putem (šećer, tablete glukoze). Ukoliko je potrebno, ponoviti dozu nakon 15 minuta. U ozbiljnijim slučajevima potrebno je pozvati hitnu pomoć, procijeniti pacijenta (svijest, disanje) te u slučaju potrebe započeti postupke osnovnog održavanja života.

6. ***Astmatski napad*** može se javiti i tijekom dentalnog zahvata. U većini slučajeva s dobrim odgovorom nakon primjene inhalera kratkotrajnih beta 2 agonista (salbutamol), koje pacijent s astmom najčešće nosi sa sobom. Ukoliko ne dođe do brzog poboljšanja na primjenu lijeka, potrebno je pozvati hitnu medicinsku pomoć. Najčešći simptomi ozbiljnog astmatskog napadaja uključuju tahikardiju (> 110/min), ubrzano disanje (>25 udisaja na minutu) te nemogućnost izgovaranja cijelih rečenica u jednom dahu. S druge strane, životno ugrožavajući simptomi su: cijanoza, usporeno disanje (< 8 udisaja na minutu), bradikardija (<50/min), smanjena svjesnost, zbunjenost, iscrpljenost.

Postupci: pozvati hitnu medicinsku pomoć, primijeniti salbutamol inhaler (do 10 aktivacija) te ponavljati isti postupak svakih 10 minuta, primijeniti kisik. Ukoliko je astmatski napadaj u sklopu generalizirane anafilaktičke reakcije, primijeniti adrenalin.

Lijekovi i oprema

Premda je neka hitna stanja u ordinaciji dentalne medicine moguće riješiti i bez primjene lijekova (npr. sinkopa), kod drugih će biti nužno upotrijebiti lijekove i opremu iz seta za reanimaciju. Svi članovi dentalnog tima moraju biti upoznati s mjestom gdje se nalazi reanimacijski set te on u svakom trenutku mora biti dostupan i spreman za primjenu.

Preporučen sadržaj seta za reanimaciju podrazumijeva: bocu kisika s redukcijskom valvulom, maske za ventilaciju u nekoliko veličina (1-4), samošireći balon u veličini 1 L (Ambu), osnovni set orofaringealnih tubusa (airway), aspirator s aspiracijskim kateterima, sterilne igle i šprice, automatski mjerač glukoze, automatski vanjski defibrilator (AED).

Preporučeni lijekovi: adrenalin ampule 1:1000; antihistaminik; nitroglicerin sublingvalne tablete/raspršivač; bronhodilatator (albuterol ili salbutamol); Aspirin.

Ne zaboravite…

Bolja pripremljenost cijelog tima - uspješniji ishod - manji stres! DT

Reference

1. Resuscitation council (UK) – Standards for Clinical practice and training for dental practitioners and dental care professionals in general dental practice, 2006.; Revised 2012.

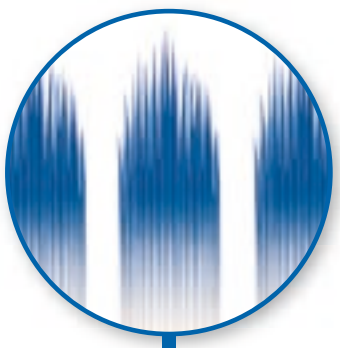
2. Muller MP, Hansel M, Stehr SN, Weber S, Koch T. Astate-wide survey of medical emergency management in dental practices: incidence od emergencies and training exprerience. EmergMed J. 2008;25(5):296-300.

3. Haas Daniel A. Management of medical emergencies in dental office: Conditions in each country, the extent of treatment by the dentist; JDSA article; Anesth Prog 2006; 53:20-24

NOVA

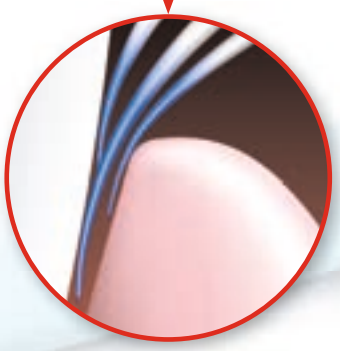
Colgate 360° DEEP CLEAN

Promjena koju malo plave može učiniti za parodontno zdravlje vaših pacijenata



Pažljivo pogledajte novu zubnu četkicu **Colgate 360° Deep Clean** i na vanjskim vlaknima ćete vidjeti plave sužene vrhove. Ovo su posebna **Slim Tip™** vlakna od **Colgateove 360° Deep Clean** četkice za zube.

Pogledajte kako plavi suženi vrhovi nestaju ispod ruba gingive.



Ova **duža, savitljiva Slim Tip™ vlakna** kliznu u gingivni sulkus osiguravajući čišćenje koje je blagotvorno za gingivu.

PARTNER HRVATSKE KOMORE DENTALNE MEDICINE

Preporučajte Colgate 360° Deep Clean za temeljito i zdravo čišćenje cijele usne šupljine

Colgate® VAŠ PARTNER U ORALNOM ZDRAVLJU

www.colgateprofessional.com

Nije dovoljno reći samo ‘Radimo najbolje što znamo.’

Sharon Homes Raspravlja o procesu odabira i zapošljavanja

Oduvijek sam bila odgovorna za regrutaciju osoblja tokom cijelog studija dentalne medicine. Bilo je to jednostavno poput objavljivanja oglasa u bilo kojem mediju koji želite, primanja i čitanja životopisa kandidata, te pozivanja kandidata na razgovor. Kada je potencijalni kandidat stigao u ordinaciju pružili bismo mu upitnik kojeg bi trebao popuniti, a sadržavao je opće podatke poput npr. zašto bi htio raditi za nas itd.

Jednom kad bih završila sa svim razgovorima ograničila bih prijave na najbolja tri kandidata i organizirala drugi intervju koji je podrazumijevao razgovor sa doktorima iz ordinacije. Tada bismo odabrali između te tri osobe onu za koju smo mislili da najviše odgovara našim potrebama nakon što bi provjerili njegove ili njezine preporuke. Ovo je uvijek dobro funkcioniralo sve do sada. S CQC-em, koji je u proteklih šest mjeseci postao jedan od zadataka s kojima se moram baviti, sve sliči na proljetno čišćenje mojih administracijskih mapa! Jedan od ishoda s kojima se moramo suočiti je naša sposobnost biranja, što me navelo na to da osvježim našu politiku zapošljavanja pomoću web-stranice Code ADP.

Code website je bila ogromna pomoć koja mi je omogućila da osvježim sve naše protokole i postupke u ordinaciji. Općenito govoreći, bili smo na dobrom tragu što se tiče zapošljavanja, ali poput mnogo ostalih praksi, bilo je nekoliko postupaka koji nisu bili na mjestu, kao i nekoliko onih koji su bili zastarjeli. Jedna od naših novih politika je da imamo jasno definiran nacrt za primanje novog osoblja. Uspjeh, na kraju, leži u pripremi bilo kojeg zadatka ili izazova kojeg poduzimamo.

Savjeti koje pruža Code su:

1. Utvrditi specifične kriterije za posao u opisu posla

2. Usporediti te kriterije s onim navedenim u životopisima kandidata ili obrascu za prijavu

3. Koristiti taj popis za odluku o daljnjim intervjuima s kandidatima ako su odgovarajući.

Jednom kad se lista napravi, puno je jednostavnije odabrati s kojim kandidatima nastaviti razgovor. Jednom kad napravite odabir pozivate vaše potencijalne kandidate na prezentacijski intervju. Opis posla bi trebalo poslati kandidatima unaprijed da bi se osigurala uspješna prijava i intervju budući da je kandidat već imao priliku odlučiti je li on prava osoba za traženi posao. Priprema za regrutacijski intervju je toliko važna za vas koliko i za kandidata.

Da bi proces intervjuiranja bio uspješan savjetuje se slijedeće:

• Razgovore treba pripremiti unaprijed

• Razgovore treba voditi najstariji/najiskusnji član osoblja

• Preporučljivo je da u razgovoru s kandidatom sudjeluju dva zaposlenika

Drugo mišljenje je jako vrijedno u donošenju odluke o zapošljavanju. Također je važno možete gledati svojeg kolegu koji vodi razgovor tako da imate priliku u u miru promotriti kandidatov govor tijela i izraz lica. To također pomaže u vašem osobnom razvoju budući da vam vaš kolega može dati povratnu informaciju o tehnici kojom intervjuirate.

Intervjui bi trebali biti pismeno potvrđeni. U današnje vrijeme to se lako postiže budući da većina nas ima pristup internetu. Ukoliko to nije izvedivo, tada bi se trebalo poslati pismo koje potvrđuje intervju.

Kod priprema za intervju, trebali biste prepoznati bilo koje područje u životopisu koje se ne čini jasnim i koje ne definira prethodno radno iskustvo i kvalifikacije potrebne za traženi posao. Obratite pažnju na neobjašnjena preskakanja i zabilježite si to kao podsjetnik za postavljanje specifičnih pitanja u tim područjima. Također obratite pažnju na kratkotrajna zapošljavanja u kratkim periodima vremena. Ocijenite izjave o postignućima. Napravite pitanja koja želite da budu u procesu intervjua te osigurajte da kandidat može biti u mogućnosti odgovoriti na vaša pitanja konstruktivno i odlučno.

Vođenje intervjua:

1. Ista pitanja postavite svim kandidatima. Pojednostavite; ne tražite osobne informacije budući da to nije relevantno za posao i moglo bi se smatrati diskriminatornim

2. Ne prihvaćajte djelomične ili nejasne odgovore na bilo koje vaše pitanje

3. Ostavljaje pitanja otvorenim; na primjer, ne postavljajte jednostavna pitanja koja zahtjevaju samo da ili ne odgovor

4. Bilježite kandidatove odgovore i svoje komentare ili opažanja

5. Kandidat bi trebao govoriti 80% vremena tijekom intervjua, a vi samo 20%.

Nakon intervjua:

1. Pročitajte pažljivo zabilješke koje ste napravili za svakog kandidata i ispunite Code-ovu ADP’s formu za procjenjivanje ili možete napraviti vlastitu, ukoliko ste sposobni za to. Vaši razlozi za vaš odabir su važni u slučaju da je vaša konačna odluka o intervjuiranju kandidata na kušnji tj. diskutabilna što se tiče diskriminacijskih čimbenika poput spola, dobi, rase ili invaliditeta

2. Usporedite svakog kandidata koristeći informacije koje imate o zahtjevima za traženi posao

3. Procjenite svakog kandidata prema tome da li su ostvarili kriterije za traženi posao. Budite sigurni da odgovaraju kulturi vašeg tima; no međutim, budite sigurni i da ne diskriminirate. Osigurajte si ispravan izbor, budući da greška u procjeni može biti skupa i vremenski zahtjevna.

Ponudu za posao treba objaviti verbalno nakon prihvaćanja dvaju zadovoljavajućih profesionalnih referenci. Ove dvije reference bi trebale biti od prethodnog i trenutačnog poslodavca. U slučaju da je kandidat tek završio obrazovanje, prihvatljiva je preporuka učitelja. Ove reference bi trebalo imati napismeno, iako se detalji mogu pojasniti telefonskim putem ukoliko je potrebno. Ukoliko se reference ne dostave u razumnom vremenskom roku, tada će možda biti nužno povući ponudu za posao.

Jednom kad ste zadovoljni s preporukama o karakteru, ponudu za posao trebalo bi poslati potencijalnom kandidatu za potvrdu ponude i njezinih uvjeta. Kad je posao prihvaćen, tada bi trebalo poslati ugovor o zapošljavanju. Osigurajte da kandidat dostavi svu potrebnu dokumentaciju tj. certifikate o kvalifikacijama, radne dozvole, Hepatitis-B status, osobne informacije s obzirom na srodstva i sl. Svi bitni dokumenti trebaju se pohraniti u osobnu mapu zaposlenika kojoj pristup ima samo upravitelj prakse ili vodeći doktor dentalne medicine.

Kao što je Winston Churchill jednom rekao: *Nije dovoljno reći samo ‘Radimo najbolje što znamo.’ Morate uspjeti u onom što je nužno.* DT

S CQC-em, koji je u proteklih šest mjeseci postao jedan od zadataka s kojima se moram baviti, sve sliči na proljetno čišćenje mojih administracijskih mapa!

Krediti za energetski učinkovito stanovanje

HPB Domaći Zeleni stambeni krediti

Pri kupnji vlastitog doma svi razmišljamo o stvaranju udobnog i sigurnog mjesta za život. Također, razmišljamo i o troškovima koji su neizbježni tijekom uređenja i dugogodišnjeg boravka u stanu ili kući. Opremanjem vlastitog doma kvalitetnim sustavima može se značajno uštedjeti što se, u današnje vrijeme rasta cijena tradicionalnih energenata, itekako može odraziti na stanje kućnog budžeta. Izolacijska stakla, klimatizacijski sustavi, pročistači voda, solarni kolektori, termo fasade i slično oprema je kojom možemo uštedjeti energiju i sniziti troškove režija. Osim toga, time smanjujemo emisiju štetnih tvari u okoliš u kojem živimo, koristimo se obnovljivim izvorima energije i potičemo energetski učinkovito stanovanje. Svima onima koji kupuju ili opremaju nekretnine, a žele uštedjeti, na raspolaganju je Zeleni stambeni kredit Hrvatske poštanske banke. Povoljniji od redovnog stambenog kredita, dostupan je u kunama i uz valutnu klauzulu u eurima.

HPB-ov Zeleni kredit namijenjen je kupnji stambene nekretnine te

izgradnji i dogradnji niskoenergetskih i pasivnih kuća viših energetskih razreda A+, A i B. Osim toga, kredit se može iskoristiti i za poboljšanje energetske učinkovitosti postojećih objekata u vidu ugradnje termo-fasade, vanjske stolarije ili solarnih kolektora, ugradnje sustava za klimatizaciju, sustava za filtriranje vode, zamjene krovišta ili slično. Kamatna stopa na kredit uz valutnu klauzulu iznosi 4,95 posto fiksno za prvu godinu otplate kredita dok je u preostalom otplatnom razdoblju kamata promjenjiva i pola postotnog poena viša. Kamata na kredit u kunama je promjenjiva i iznosi 5,95 posto godišnje.

Rok otplate kredita je do 30 godina uz mogućnost počeka do 12 mjeseci. Instrumenti osiguranja mogu se odabrati prema vlastitim mogućnostima te se, osim jamaca, mogu koristiti namjenski depozit, polica životnog osiguranja ili udjeli u fondovima HPB Invesa. Također, HPB nudi mogućnost ostvarenja niže naknade za obradu kreditnog zahtjeva.

Sve dodatne informacije o Zelenom kreditu potražite na www.hpb.hr

0800 472 472 WWW.HPB.HR MOJPUNNOVCANIK

Štednja za 5!

Štedi se - ima se!

Za sve naše sadašnje i buduće klijente samo najbolje! Štednja za 5 uz nove, povoljnije fiksne kamatne stope na oročenja u kunama i eurima na 3, 6 ili 12 mjeseci.

DO 5% NA KUNE | DO 4% NA EURE

HPB HRVATSKA POŠTANSKA BANKA | Moja banka.

HPB Domaća štednja

Ne zaboravite na Google™

Cathy Johnson savjetuje kako napraviti web stranicu ordinacije koja zaista funkcionira

Izrada web stranice koja će biti pun pogodak zahtijeva razmišljanje i pažljivo planiranje. Internet je interaktivno i dinamično sredstvo komunikacije koje se brzo mijenja, a dobra web stranica je ona koja posjetitelju daje upravo ono što želi.

Dakle, što Vaši pacijenti traže? Možda će šokirati činjenica da ih ne zanimaju toliko Vaši tretmani koliko rješenje njihovog određenog problema. Trebali biste se zapitati koji bi mogli biti njihovi najveći problemi i ponuditi im rješenje. Kako bi imali popularnu web stranicu potrebno je ući u um korisnika. Najbolja polazišna točka je postavljanje pitanja „Na koji način mogu pomoći svojim pacijentima?“

Na početku svakako zaposlite iskusnog web dizajnera koji po mogućnosti posjeduje znanja iz područja stomatologije te s njim temeljito raspravite glavne ciljeve. Također je korisno napraviti vlastito istraživanje i kreirati listu web stranica koje Vam se sviđaju, usput bilježeći što Vas posebno privlači i zašto. Što Vam hvata pozornost, zadržava Vas na stranici, što izgleda dobro i jednako tako funkcionira, što Vas najviše impresionira? Uz sve to pazite i na zaista loše stranice i napravite listu potencijalnih zamki, primjerice elemenata koji otežavaju navigaciju, stvari koje izgledaju neprofesionalno ili zbunjujuće, elemenata koji se predugo učitavaju itd.

Iz kojeg razloga se vraćate ne neke od web stranica koje stalno posjećujete? Generalno gledano vraćate se iz nekoliko razloga: vizualna privlačnost, lakoća uporabe, jasnoća i korisnost sadržaja te optimalna funkcionalnost. O svojim zapažanjima moći ćete raspravljati sa odabranim dizajnerom i zajedno planirati navigaciju temeljeći je na svim elementima koje namjeravate uključiti.

Vizualno gledano Vaša stranica mora biti čista, privlačna, zanimljiva i jednostavna za korištenje. Čisti raspored elemenata, čitljiv tekst i logična navigacija uvijek imaju prednost nad blještavim trikovima i gomilom informacija. Izbjegavajte flash animacije jer su ljudi skloniji posjetiti neku drugu stranicu nego čekati da se nešto učita – iz tog razloga je gumb ‘skip intro’ (Preskočite uvod) vjerojatno najčešće odabirana kontrola na internetu.

Istraživanje koje je tvrtka Akamai Technologies provela na 1000 web korisnika pokazalo je da ukoliko je stranici za kupovinu potrebno dulje od 4 sekunde da se učita, 75 posto ispitanika je neće ponovno posjetiti. Oko 30 posto ispitanika formiralo je negativan dojam o tvrtki sa web stranicom koja loše funkcionira, dok bi oko trećina posjetitelja napustila web stranicu ako im je teško snalaziti se na njoj. Dakle, mudro je ili eliminirati animacije u potpunosti ili se odlučiti za alternativne kompatibilne tehnologije animacije kao što je JavaScript.

Nikada ne zaboravite Google. Dostizanje visokih pozicija pri pretraživanju na Google-u je minsko polje koje se neprestano mijenja, stoga potražite savjet stručnjaka u vezi optimizacije tražilica i pružite prioritet funkciji nad oblikom na mjestima gdje se takav pristup pokaže djelotvornim. Za razliku od tiskane literature u svijetu dizajna web stranica i njihove funkcionalnosti postoje ograničenja vezano uz veličinu slova. Svakako koristite Google-u prilagođena slova tako da se Vaša stranica može koristiti na bilo kojem sustavu, uključujući iPad i iPhone.

Nepotrebno je istaknuti kako logotip Vaše ordinacije treba biti upadljiv a shema boja dosljedna Vašem brandu. Ovo je savršena prilika za jačanje imidža Vašeg branda pri čemu je ključ u neprekidnosti. Profesionalne fotografije stomatološkog tima i ordinacije na kućnoj stranici dodati će osobni pečat i razlikovati Vas od onih čija se stranica otvara uz već viđene slike nasmiješenih modela sa Internet skladišta slika. Zadržite svjež, jednostavan i nenatrpan izgled i osigurajte sažetost izbornika. Ne padajte u zamku bombardiranja pacijenata sa previše informacija na samom početku što bi ih moglo natjerati da odustanu i odjave se s Vaše stranice.

Pobrinite se da se sadržaj može lako naći na više načina. Odlična pomoć pri postizanju ove funkcionalnosti su navigacija na vrhu stranice, bočna navigacija, gumb za traženje i gumb koji korisnika vraća na početnu stranicu. Bez obzira na to koliko je dobra Vaša web stranica uvijek pretpostavite da postoje korisnici koji će se izgubiti i pobrinite se za njihove potrebe. Poanta je slijedeća: ukoliko korisnik ne može pronaći informacije koje traži na Vašoj stranici, nema razloga da je uopće posjećuje. Gumb koji omogućuje kontakt mora biti dostupan na svakoj stranici – na kraju svega, osnovna svrha stranice je da Vas posjetitelji kontaktiraju.

Posjetitelji ne žele misliti previše prilikom pregledavanja Vaših stranica već žele odgovore na svoja pitanja i eventualno da ih zadivi nešto na što naiđu prilikom pregledavanja stranica. U posljednje vrijeme posjetitelji interneta pokazuju povećanu i izluđujuću nevoljkost zadržavanja na jednoj stranici, stoga im morate potaknuti osjećaje i na taj način ih zadržati. U žargonu se ovakav pristup naziva „ljepljivost“, što bi značilo da Vaša stranica mora „zalijepiti“ pozornost posjetitelja na sebe kako ne bi kliknuli na tuđu stranicu. Zapamtite, web stranice Vaše konkurencije su udaljene samo jedan klik miša.

Tzv. „vrući“ gumbi na početnoj stranici okupiraju pažnju posjetitelja. Nemojte koristite previše ovakvih elemenata, možda tri ili četiri, ali koristite ih na način da njima definirate najčešće probleme i njihova rješenja. Jedan primjer problema mogao bi biti: „Zubni implantati – lijek za suvišne praznine“. Vrući gumbi se također mogu koristiti za hvatanje pažnje prilikom različitih akcija, popusta, ili za izravan pristup detaljima o mogućnostima plaćanja. Za što god ih koristili, svakako vodite brigu o tome da ne preopteretite korisnika količinom ovakvih elemenata.

Jezik koji koristite bi uvijek trebao biti jednostavan i usmjeren prema pacijentima. Kada objašnjavate usluge i tretmane imajte na umu da iako pacijente zanima tehnika glavni fokus njihove brige ostaje ishod tretmana i utjecaj na njih osobno. Pacijenti će također tražiti dokaze Vašeg ugleda i iskustvo drugih korisnika. Galerija slika ‘prije’ i ‘poslije’ tretmana zorno pokazuju kakve se sve nevjerojatne transformacije mogu izvesti, stoga se pobrinite da Vaše galerije slika budu pregledne kako bi pokazale Vaše bogato iskustvo. Uz slike priložite obilje iskaza o iskustvu drugih pacijenata u pisanom, ili ako je moguće video obliku, pri čemu svakako zatražite pristanak pacijenata.

Sve u svemu, osigurajte se poduzimanjem svih mogućih koraka kako bi postigli zadovoljstvo korisnika prilikom korištenja Vaše stranice dajući im ono što žele u što je moguće kraćem roku. Osnovna svojstva koja osiguravaju punu funkcionalnost stranice mogu biti nedostižna, no osnovni trik je dobro poznavati ciljano tržište i prema tome dizajnirati stranicu kako bi služila potrebama tržišta. Dobro organiziran, održavan i pravovremeno originalan sadržaj smješten u atraktivan, lako pamtljiv, interaktivan, konzistentan i Google-u prilagođen format su samo neke od glavnih odlika sjajnih web stranica - a jednom kada imate sjajnu web stranicu, marketing postaje lakši od šetnje parkom. DT

Svaka ordinacija koja imalo drži do svoje prepoznatljivosti mora imati jednostavno dohvatljive informacije na svojim web stranicama

Evolucija četkica za zube

Četkica za zube esencijalni je alat koji se koristi za brigu o našim zubima. Jeste li ikad preskočili pranje zuba na jedan dan? Jeste li ikad pomislili kako bi bilo bez četkica za zube?

Napisala Emily Sutter, RDH, BS

Poput mnoštva uobičajenih stvari u domaćinstvu, ne razmišljamo mnogo o porijeklu ili isprobavanju i mukama koje su ti proizvodi prošli dok su došli do moderne forme. Četkica za zube nije iznimka. Ne postoji jedna osoba kojoj se može pripisati da je jedini izumitelj četkice za zube. Zapravo, četkica za zube evoluirala je kroz vrijeme i to najviše radi nužnosti.

Tragovi prvih četkica za zube vode u prošlost, čak tako rano kao što je 3500 godina prije Krista i smatra se da su ih koristili Egipćani i Babilonci. Ovaj dio povijesti četkice za zube dokazuje da je ta naprava jedna od najstarijih koje ljudi još uvijek koriste.

Primitivne forme četkica za zube nađene su u egipatskim piramidama.

Ove stare civilizacije koristile su žvakajući štapić za čišćenje svojih zuba. To je značilo žvakanje jednog kraja štapića dok se vlakna drva nisu formirala u četkicu. Ti žvakajući štapići bili su napravljeni od grana drveta Salvadora persica za koji se vjerovalo da ima sposobnosti cijeljenja i antiseptičke kvalitete.

Kinezima pripada počast za izum prvih četkica za zube s vlaknima, sličnim onima koje koristimo danas. U kasnom 15. stoljeću, Kinezi su upotrebljavali dlaku sibirskog divljeg vepra i stavljali ju na bambusove štapiće, jednu od najuobičajenijih biljaka tog područja. Ovi bambusovi štapići potom su se koristili poput modernih manualnih četkica za čišćenje zuba.

Tijekom vremena, kineska verzija četkice za zube našla je svoj put do Europe. Jedan od najvećih nedostataka korištenja dlake sibirskog divljeg vepra je činjenica da je ona bila vrlo tvrda za desni. Zbog toga neki su ljudi počeli koristiti dlake s kičme konja za vlakna na njihovim četkicama jer je to bilo nježnije za desni i zube. Unatoč dodanoj mekoći vlakana dlake konja, vlakna divljeg vepra na štapiću bila su uobičajenija u uporabi radi toga što su konji bili previše vrijedni Europljanima tijekom tog razdoblja.

Alternativna metoda čišćenja zuba koju su koristili Europljani bila je poznata kao grčki način. Sastojala se u trljanju zuba lanenom krpom ili spužvom uronjenom u sulforna ulja i solne otopine. Ponekad su te krpice bile pričvršćene na štapić radi olakšanog pristupa stražnjim zubima.

Moglo bi se raspravljati o tome što je bilo bolje prihvaćeno – trljanje zuba krpicom ili četkanje. U osnovi, tijekom ovog razdoblja većina Europljana još uvijek nije čistila svoje zube. Oko 1780. godine, prvu modernu četkicu napravio je William Addis of Clerkenald u Engleskoj. Legenda kaže da je ideja sinula Addisu dok je bio u zatvoru. Tada se pokazala motivom za Addisa da uzme kost koja mu je preostala od večere i vlakna koja je posudio od čuvara te da ih iskombinira da bi napravio alat za čišćenje svojih zuba.

Ova je alternativa bila značajno superiornija namočenoj prljavoj krpici sa soli. Nakon puštanja na slobodu, William Addis postao je prva osoba koja je proizvodila četkice na veliko. Addisova verzija četkice za zube koristila je dlake s kravljeg repa usvrdlane i vezane na kravlje kosti. Tijekom Prvog svjetskog rata sve veća potreba za juhom od kostiju postala je važnija od potrebe za drškama četkica. To je iniciralo rođenje celuloidnih držaka koje su rađene injektiranjem plastike u kalupe i njihovim hlađenjem u dani oblik. Celuloidni drški ubrzo su postali prvi izbor za drške četkica za zube. Vlakna od dlake životinja nastavljala su se upotrebljavati do 1937. godine kad je Wallace H. Carothers stvorio najlon u Du Pontovim laboratorijima. Ovaj je pronalazak zauvijek promjenio povijest četkica za zube. Tijekom 1938. godine najlon je postao jedan od prvih znakova modernizacije, od stvaranja najlonskih čarapa do Dr. West's Miracle-Tuft Toothbrush, prve najlonske četkice za zube. Najlonska vlakna činila su se kao prirodan izbor za zamjenu dlaka životinja zbog brojnih prednosti, uključujući niže cijene proizvodnje i mogućnosti kontrole teksture vlakana. Proizvođači su također otkrili da mogu oblikovati vrh vlakana i mijenjati njihov promjer za poboljšanje učinka.

Nekoliko nedostataka vlakana divljeg vepra bilo je u tome što su ona često ispadala, nisu se dobro sušila te su bila sklona akumulaciji i rastu bakterija. Iako najlon danas i dalje prevladava na tržištu, četkice za zube s vlaknima divljeg vepra još uvijek zauzimaju oko 10% prodaje četkica za zube diljem svijeta.

Nakon Drugog svjetskog rata Amerikanci su se sve više počeli brinuti za oralnu higijenu. Redovito četkanje zuba postalo je popularno u Sjedinjenim Američkim Državama nakon što su se vojnici vratili kući i donijeli sa sobom striktne navike četkanja svojih zuba. Ovaj utjecaj potaknuo je razvoj naprednijih četkica za zube i pomogao da oralna higijena postane dio glavnih struja. Danas postoji više od 3000 patentiranih četkica za zube diljem svijeta. Brendovi, stilovi i boje četkica za zube virtualno su beskrajni.

Proizvođači danas nude četkice za zube prilagođene pacijentovim osobnim potrebama. Dizajn vlakana i tekstura, kao i veličina glave četkice, samo su neke od varijabli dostupnih u izboru manualnih četkica za zube. Treba spomenuti i one električne između kojih pacijenti mogu birati.

Tijekom stoljeća, četkice za zube doživjele su mnoge promjene u dizajnu i materijalima za izradu. Danas je četkica znanstveni instrument koji dolazi u različitim bojama, oblicima i veličinama. To je alat s modernim ergonomskim dizajnom i sigurnim higijenskim materijalima. Četkica za zube izdržala je test vremena i na taj način stekla titulu kamena temeljca ispravne oralne higijene. DT

Literatura

1. History of Dentistry and Dental Care by Mary Bellis; www.inventors.about.com/od/dstartinventions/a/dentistry_2.htm.
2. How Products Are Made: Toothbrush;www.enotes.com/howproducts-encyclopedia/toothbrush
3. Evolution and Analysis of the Toothbrush by Kyle W. Sembera; www.asme.org/NewsPublic Policy/Newsletters/METoday/Articles/Evolution_Analysis_Toothbrush.cfm.
4. Article Alley: Evolution of the Toothbrush by Aditya Vekateswara, Nov. 15, 2006; www.articlealley.com/article_98797_17.html.
5. Parenting Toddlers: Toothbrush History; www.parentingtoddlers.com/toothbrush-history.html.
6. Evolution of the Toothbrush; www.gargles.net/evolution-of-thetoothbrush.
7. The History of Toothpaste, Toothbrush and Floss;www.toothbrushexpress.com/html/toothbrush_history.html.
8. Tooth Care: From Egyptians to Buddha and Beyond: Evolution of the Toothbrush and Centuries by Rosemary E. Bachelor, Dec. 30,2008; www.suite101.com/content/tooth-care-from-egyptians-tobuddha-and-beyond-a87149
9. Elvin-Lewis, Memory and Walter H. Lewis. The use of Nature's toothbrush: the chewing stick. Research Reports: National Geographic Society, v.16, 1975: 211–231.

Najpotpunija DENTALNA WEB-trgovina!
Sve za Vašu dentalnu ordinaciju i tehniku na jednom mjestu.
Naša snaga je Vaša prednost!

SDI

Riva Self Cure kapsule (50 kom.) 558,00 kn
Samovezujući stakleni-ionomer
- kemijsko vezanje uz visoko otpuštanje fluorida u usporedbi s najpoznatijim proizvodima na tržištu
- bez sakupljanja, izvrsna rubna postojanost bez otapanja
- visoko kompatibilna zamjena za dentin
- normalno i brzo stvrdnjavanje, u bojama A2 i A3

SDI, Riva Luting Plus kapsule (50 kom.) 558,00 kn
- kemijska veza na zubna tkiva
- visoko fleksuralna čvrstoća - smanjena mogućnost pucanja i defekata pri opterećenjima
- visoka čvrstoća veze
- potreban vrlo tanak sloj sredstava pri cementiranju
- širok krug indikacija

Gingival gel NBF 190,00 kn
Visoko Bio-funkcionalni gel koji je jedinstven po svom sastavu zato jer je sastavljen od NANO-BIO EMULZIJE i služi za posebnu zaštitu gingive i usne sluznice. Gel je posebno efikasan:
- za dodatnu zaštitu od bolesti gingive i usne sluznice, gingivitisa i paradontoze, zubnog plaka i u slučaju neugodnog zadaha
- nakon bilo koje operacije (rane) u usnoj šupljini (ekstrakcije, flap operacije, nakon postavljanja implantata, apikotomije, pret-protetskih tretmana, uklanjanja cista, biopsija i sl.)
- kod rana u ustima koje slabo zacjeljuju
- za tretman kronične paradontopatije
- dekubitalne rane (rane od proteze) i sličnih trauma
- kod alveolitisa
- perimplantitisa
- poslije laserskih tretmana na sluznici i desnima
- kod mukoznih erozija
- kod kserostomije (suha usta)
- za zaštitu sluznice nakon tumora-zračenja ili kemioterapije (mukozitisa)
- kod heilitisa (upala usana)
- perioralne rane
- herpesa
- afta
- ragade, laceracije, fisure
- eritroplakije
- leukoplakije
- glosodinije / stomatopiroze (sindromu žarenja i pečenja u usnoj šupljini)

maico

Prijavite se na naš Newsletter i pratite naša događanja – posebni popusti, nagradne igre, akcijske prodaje, predavanja,tečajeve, edukacijske materijale, prezentacije i još mnogo toga na
www.maico.hr