ΕΛΤΑ Hellenic Post
ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΕΞΕΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ (Χ+7) ΕΚΔΟΤΩΝ
ΠΛΗΡΩΜΕΝΟ ΤΕΛΟΣ Τοχ. Γραφείο Κ.Ε.Μ.Π. ΑΘ. Κρίθμός Άδειας 4830
ΕΝΤΥΠΟ ΚΛΕΙΣΤΟ ΑΡ. ΑΔΕΙΑΣ 2054/2006 ΚΕΜΠ. ΑΘ.

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper ¦ Greek Edition

ΕΛΛΑΔΑ, ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2010 www.dental-tribune.gr ΤΟΜΟΣ 6, ΤΕΥΧΟΣ 29

Συνδεθείτε τώρα

Πρακτικά Θέματα

Η τέχνη της δημιουργίας σωστών σχέσεων με τους ασθενείς

Οι σωστές επαγγελματικές σχέσεις οδοντιάτρου και ασθενή σηματοδοτούν μία επιτυχημένη επαγγελματική καριέρα.

σελίδα 3

Σύγχρονη Τεχνολογία

Λούπες - Μεγεθυντικοί φακοί Μια σοφή μακροπρόθεσμη επένδυση

Ο βασικός παράγοντας είναι πως μπορεί να αποδώσει αυτός ο οπτικός εξοπλισμός και πως μπορεί να σταθεί στην καθημερινή κλινική πράξη.

σελίδα 8

Τάσεις & Εφαρμογές

Συνδυασμένη ορθοδοντική τεχνική με βελτιωμένες προσδέσεις

Οι σωστές προσδέσεις στην ορθοδοντική πράξη εξασφαλίζουν την σύντομη μετακίνηση των δοντιών και την μακροπρόθεσμη διατήρηση τους στην επιθυμητή θέση.

σελίδα 10

Εν Συντομία

Ένα νέο τεστ για την ουλίτιδα

Από το Πανεπιστήμιο Temple

Μία επιστημονική ομάδα σ' αυτό το πανεπιστήμιο μελέτησε την αποδοτικότητα μιας έγχρωμης ταινίας για την ανίχνευση της ουλίτιδας, που λειτουργεί με την αλλαγή χρώματος ανάλογα με το επίπεδο θειούχων ενώσεων από τα μικρόβια που υπάρχουν στο σάλιο. Η ταινία αλλάζει χρώμα από το λευκό στο κίτρινο και όσο πιο σκούρο είναι το κίτρινο τόσο πιο σοβαρή είναι η ουλίτιδα.

Η επιστημονική ομάδα εξέτασε 73 ασθενείς

→ DT σελίδα 2

www.dental-tribune.gr

1ο Διεθνές Συνέδριο Ενδοδοντίας & Προσθετικής

7-8 Μαϊου 2010

Ξενοδοχείο Sofitel Athens Airport

Αγαπητοί Συνάδελφοι,

Είμαι χαρούμενος που το 1ο Διεθνές Συνέδριο Ενδοδοντίας και Προσθετικής γίνεται στην Ελλάδα, σε μία φάση όπου ολοκληρωμένα θα παρουσιαστούν απόψεις, οι οποίες θα είναι κλινικά προσανατολισμένες και θα αφορούν το μεγαλύτερο ίσως κομμάτι της κλινικής εργασίας ενός οδοντιάτρου. Το πώς κάνουμε μια ενδοδοντική θεραπεία και πως αποκαθιστούμε κατόπιν το δόντι με σύγχρονα υλικά, και μεθόδους οι οποίες θα συζητηθούν.

Αρχίζοντας από το μήκος εργασίας στην Ενδοδοντία, θα περιγραφεί αναλυτικά η ακρίβεια, καθώς και η πρακτική χρήση του εντοπιστή ακρορριζίου σε συνάρτηση και για-τί όχι, σε αντιπαράθεση με την ακτινογραφία.

Η χρήση της ψηφιακής ακτινογραφίας και οι εντοπιστές ακρορριζίου μπορούν να είναι πολύ χρήσιμα εργαλεία στα χέρια ενός κλινικού, και να του δώσουν την δυνατότητα να καθαρίσει, διευρύνει και εμφράξει το σύστημα του ριζικού σωλήνα μέχρι το τέλος του.

Η χρήση των laser στην συντηρητική και χειρουργική ενδοδοντία, και όχι μόνο, θα είναι άλλο ένα θέμα που θα αναπτυχθεί

→ DT σελίδα 2

Hu-Friedy
ΜΗΤΣΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
Τηλ.: 210 - 7649760 - Fax: 210 - 7649761
e-mail: ipmdent@acci.gr - www.hu-friedy.eu

← DT σελίδα 1

αναλυτικά δίνοντας την δυνατότητα στους συναδέλφους μας να αξιολογήσουν σωστά και χωρίς προκαταλήψεις την αναγκαιότητα ή μη των laser στην κλινική πράξη.

Η χρήση νέας τεχνολογίας θα μας δώσει την δυνατότητα να προσφέρουμε στον ασθενή μας θεραπεία βασισμένη σε βιολογικές αρχές σκληρών και μαλακών ιστών. Άλλο θέμα που αποτελεί μεγάλη πρόκληση είναι η σχέση της ενδοδοντίας με την επανορθωτική οδοντιατρική και πολύ συγκεκριμένα πρωτόκολλα αποκατάστασης με άξονες στην ευαίσθητη αισθητική ζώνη, αλλά και στους γομφίους, θα παρουσιαστούν σε πολύ υψηλό επίπεδο, αλλά ταυτόχρονα και με απλές τεχνικές. Το ερωτηματικό συγκόλληση ή μηχανική συγκράτηση θα είναι από τα κεντρικά θέματα του συνεδρίου και θα δοθούν όλες οι σύγχρονες απόψεις για ένα θέμα που είναι σημαντικό για την, σε βάθος χρόνου, επιτυχία μιας αποκατάστασης.

Η διεύρυνση και η έμφραξη του ριζικού σωλήνα, τα πλέον σημαντικά στάδια στην ενδοδοντία θα αναλυθούν με την χρήση μεθόδων και εργαλείων που είναι ότι καλύτερο υπάρχει σήμερα στον χώρο της ενδοδοντίας, μιας ειδικότητας που παρουσιάζει σημαντικές προόδους όσον αφορά, όχι μόνο, τις τεχνικές, αλλά και τον τρόπο βιολογικής προσέγγισης της λειτουργικότητας ενός δοντιού.

Επειδή όμως υπάρχουν και δόντια τα οποία παρουσιάζουν απορροφήσεις εξωτερικές και εσωτερικές, τερηδόνες ή και διατρίσεις που συμβαίνουν κατά την διάρκεια της ενδοδοντικής θεραπείας, θα περιγραφούν σύγχρονα υλικά και λεπτομερής τρόποι χρήσης τους.

Σήμερα, υπάρχουν υλικά όπως οι αυτοαδροποιούμενες ή μη ρητίνες και το MTA, τα οποία με την σωστή χρήση θα δώσουν κλινικά απίστευτες δυνατότητες να διορθώσουμε ακόμη και πιθανά λάθη τα οποία οι ίδιοι θα κάνουμε στην προσπάθεια μας να σώσουμε ένα δόντι. Οι ομιλητές όλοι έχουν να παρουσιάσουν μια εξαιρετική κλινική εμπειρία την οποία θα μοιραστούν μαζί μας και με δεδομένη την θέληση και την ικανότητα τους να ανταποκρίνονται σε υψηλού επιπέδου συνέδρια σε όλο τον κόσμο, έχω την πεποίθηση ότι το 1ο Διεθνές Συνέδριο Ενδοδοντίας και Προσθετικής θα παντρέψει 2 ειδικότητες που δανείζοντας γνώση η μία στην άλλη, θα δημιουργήσει μια νέα εικόνα για την ολιστική Θεραπεία και αποκατάσταση του πάσχοντος δοντιού.

Κωνσταντίνος Λάγιος
Πρόεδρος της ΕΑΜΟ

Εν Συντομία *(συνέχεια)*

← DT σελίδα 1

που διαχωρίστηκαν σε 3 ομάδες, αυτοί που είχαν ουλίτιδα, αυτοί που είχαν περιοδοντίτιδα και αυτοί που ήσαν υγιείς.

Ένας χρωματικός χάρτης ήταν η βάση της καταγραφής των αλλαγών στη χρωματική ταινία και τα στοιχεία συγκρίθηκαν με τις τιμές από παραδοσιακού τύπου αξιολογήσεις όπως το επίπεδο πρόσφυσης των ούλων, η αιμορραγία κατά την εξέταση, ο ουλικός δείκτης και ο δείκτης πλακών.

Η χρήση της ταινίας είναι μία συντομότερη και ευκολότερη διαδικασία από τις παραδοσιακές μεθόδους και δεν προκαλεί καθόλου πόνο στον ασθενή. Επειδή το 80% των ενηλίκων έχουν κάποια μορφή περιοδοντίτιδας και ουλίτιδας, μία σύντομη και ανώδυνη μέθοδος εντοπισμού των νόσων, εξοικονομεί χρόνο και χρήμα για το ιατρείο.

Όλο και περισσότερες έρευνες υποστηρίζουν τη σχέση της ουλίτιδας με τη μόλυνση του αίματος, τον καρκίνο, το διαβήτη, τις καρδιολογικές νόσους, τη γέννηση παιδιών με χαμηλό βάρος και την παχυσαρκία.

Έτσι η έγκαιρη ανίχνευση της περιοδοντίτιδας ή της ουλίτιδας έχει καθοριστική σημασία για τη γενικότερη υγεία του ασθενή.

Το λευκό κρασί αυξάνει τη δυσχρωμία των δοντιών

Απο το Πανεπιστήμιο της Νέας Υόρκης

Μία ομάδα ερευνητών από αυτό το πανεπιστήμιο παρουσίασαν τα ευρήματά τους για το λευκό κρασί και την κηλίδωση-δυσχρωμία των δοντιών σε μία πρόσφατη επιστημονική συνάντηση. Χρησιμοποιώντας δύο σειρές δοντιών αγελάδας, τα αποτελέσματα της μελέτης έδειξαν ότι η εμβάπτιση των δοντιών σε λευκό κρασί επί 1 ώρα πριν από την έκθεσή τους σε μαύρο τσάι, δημιουργεί σημαντικά πιο σκούρες κηλίδες παρά όταν τα δόντια εμβαπτιστούν σε νερό επί 1 ώρα πριν από την έκθεσή τους σε μαύρο τσάι. Η ωριαία εμβάπτιση σε λευκό κρασί που είναι αντίστοιχη με την πόση κρασιού κατά το δείπνο, επιτρέπει στα οξέα του κρασιού να δημιουργήσουν αύλακες και αδρές κηλίδες στα δόντια που επιτρέπουν σε ποτά ή ροφήματα που δημιουργούν δυσχρωμία να διεισδύσουν βαθύτερα στους οδοντικούς ιστούς. Εν τούτοις, το κόκκινο κρασί προκαλεί σημαντικά μεγαλύτερη κηλίδωση των δοντιών λόγω των χρωμογόνων ουσιών που περιέχει, δηλαδή ουσιών με έντονα χρωστικά στοιχεία τα οποία δεν υπάρχουν στο λευκό κρασί.

Αναδημοσίευση από το DTI, USA Edition, Μάιος-Ιούνιος 2009

International Imprint

Licensing by Dental Tribune International

Publisher **Torsten Oemus**

Group Editor/Managing Editor DTAsia Pacific
Daniel Zimmermann, newsroom@dental-tribune.com
+4934148474107

Editorial Assistants
Claudia Salwiczek
c.salwiczek@dental-tribune.com

Copy editors
Sabrina Raaff
Hans Motschmann

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

Publisher/President/CEO Torsten Oemus
VP Sales & Marketing Peter Witteczek
Director of Finance& Controlling Dan Wunderlich
Marketing & Sales Services Nadine Parczyk
License Inquiries Jörg Warschat
Accounting Manuela Hunger
Business Development Manager Bernhard Moldenhauer
Executive Producer Gernot Meyer
Production & Ad Disposition Jens Lindenhain
Project Manager Online Alexander Witteczek
Designer Franziska Dachsel

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper · Greek Edition

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

© 2010, Dental Tribune International GmbH. All rights reserved.
Απαγορεύεται η αναδημοσίευση όλου ή μέρους της ύλης του περιοδικού χωρίς την γραπτή άδεια του εκδότη.
Το Dental Tribune καταβάλει κάθε δυνατή προσπάθεια για να παρουσιάσει με ακρίβεια τα κλινικά δεδομένα και τα στοιχεία για τα νέα προϊόντα των δια¬φόρων κατασκευαστών, αλλά δεν αναλαμβάνει την ευθύνη για την αξιοπιστία αυ¬τών των στοιχείων ή για τυχόν τυπογραφικά λάθη. Επίσης, οι εκδότες δεν φέρουν καμία ευθύνη όσον αφορά τις ονομασίες των προϊόντων ή τις δυνατότητες τους ή αυτά που αναφέρονται από τις διαφημιστικές εταιρείες. Οι απόψεις που εκ¬φράζονται από τους συγγραφείς των διαφόρων άρθρων αντιπροσωπεύουν μόνον τους ίδιους και δεν εκφράζουν απαραίτητα και τις απόψεις του Dental Tribune International

Regional Offices

Asia Pacific
Dental Tribune Asia Pacific Limited
Room A, 26/F, 389 King's Road, North Point, Hong Kong
Tel.: +852 3118 7508 | Fax: +852 3118 7509

The Americas
Dental Tribune America, LLC
213 West 35th Street, Suite 801, New York, NY 10001, USA
Tel.: +1 212 244 7181 | Fax: +1 212 224 7185

Ελληνική έκδοση

Ιδιοκτήτης	Omni Press, Ανδριτσαίνης 48, 111 46 Γαλάτσι
Τηλέφωνο	+30 210 2222637, +30 210 21320848
Fax	+30 210 2222785
E-mail	info@omnipress.gr
Internet	www.dental-tribune.gr
Κωδικός	7656
Εμβασμα συνδρομών	ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ 179/44015225 ALPHA BANK 218/00-2002-000-260

Εκδότης-Διενθηντής	Ιωάννης Ρούσσης
Διεύθυνση Σύνταξη	Δημήτρης Αρ. Αλεξόπουλος
Επιμέλεια ύλης	Ευάγγελος Καινούργιος
Ειδικοί Συνεργάτες	Κατερίνα Σπυροπούλου Βασιλική Καραθανάση Αριστείδης Αλεξόπουλος
Διαφημίσεις	Δημήτρης Ρούσσης
Art Director	Μαρία Σιδερή
Υπευθυνη, επιμέλεια τέυχους	Αναγνωστάκη Κωνσταντίνα

Η τέχνη της δημιουργίας σωστών σχέσεων με τους ασθενείς-πελάτες σας

Ashley Latter

Ίσως όλοι έχουμε ακούσει τη γενικά αποδεκτή άποψη σύμφωνα με την οποία οι άνθρωποι εμπλέκονται σε επαγγελματικές ή άλλες σχέσεις μόνο με άλλους ανθρώπους με τους οποίους μπορούν να δημιουργήσουν κάποια μορφή σχέσης, καθώς και ότι το σημαντικότερο στοιχείο στη διαδικασία των πωλήσεων είναι η δημιουργία προσωπικών σχέσεων. Προσωπικά πιστεύω απόλυτα σ' αυτό και θα ήθελα να μοιραστώ μαζί σας μία προσωπική ιστορία για να υποστηρίξω αυτή την άποψη.

Με τις τελευταίες οικονομικές ανακατατάξεις ασχολήθηκα κάποια στιγμή και σαν οικονομικός σύμβουλος και σύμβουλος δημιουργίας και διαχείρισης ακίνητης περιουσίας. Επίσης αποφάσισα να συνεργαστών με κάποιο φίλο μου ο οποίος είχε σαν στόχο να αγοράσει ένα ακίνητο με συμφέρουσα τιμή λόγω των οικονομικών συνθηκών, να το αναπτύξει από κάθε άποψη και κατόπιν να το πουλήσει στοχεύοντας σε κάποια καλή απόδοση.

Πρόκειται για ένα ενδιαφέροντα χώρο οικονομικής ανάπτυξης που ήταν στα πλαίσια των δυνατοτήτων ανάληψης κινδύνου που έχω καθορίσει προσωπικά. Όμως χρειαζόμουν άμεσα για να γίνει η σχετική συμφωνία και κάποια χρηματοδότηση και έτσι απευθύνθηκα στην τράπεζα με την οποία συνεργαζόμουν επί χρόνια που στα πλαίσια αυτού του άρθρου θα την ονομάσουμε τράπεζα Α. Επίσης απευθύνθηκα και σε ένα οικονομικό οργανισμό που είχα συνεργαστεί πρόσφατα για μία μόνο περίπτωση, που θα ονομάσουμε τράπεζα Β. Επειδή ήθελα να δανειστώ περισσότερες από 140.000 λίρες Αγγλίας, αποφάσισα να κάνω ένα προσωπικό ραντεβού μαζί τους στον επαγγελματικό μου χώρο και συγκεκριμένα ο εκπρόσωπος της τράπεζας Α προγραμματίστηκε για τις 2μ.μ. ώρα και ο εκπρόσωπος της τράπεζας Β για τις 4μ.μ. ώρα, ώστε με τα διαδοχικά ραντεβού να έχω άμεσα μία συγκριτική εικόνα.

Οι συναντήσεις

Πρώτοι ήλθαν οι εκπρόσωποι της τράπεζας Α που ήσαν δύο άτομα ευγενικοί και ευχάριστοι. Αρκετά σύντομα και σωστά συνέταξαν τη σχετική αναφορά ρωτώντας με επίμονα με τι ακριβώς ασχολούμαι επιχειρηματικά. Δηλαδή όπως αντιλαμβάνεστε, ενώ συνεργαζόμουν περίπου 20 χρόνια μαζί τους, δεν ήξεραν καν ποιό είναι ακριβώς το επαγγελματικό μου αντικείμενο. Μου έκαναν μία πραγματικά καλή προσφορά και τους είπα ότι θα το συζητήσω με τη σύζυγό μου και θα τους απαντήσω.

Ο εκπρόσωπος της τράπεζας Β ήλθε στην ώρα του, ήταν ένα ευχάριστο άτομο που μου συστήθηκε και μου ζήτησε να μιλάμε με τα μικρά μας ονόματα. Στην αρχή μου έκανε για λίγο μερικές ερωτήσεις για την επιχείρησή μου, την ιστοσελίδα μου στο Διαδίκτυο που την είχε ήδη επισκεφτεί και μελετήσει, καθώς και για τις γνώσεις μου γενικότερα.

Πρέπει να διαθέσαμε τουλάχιστον 20΄ συζητώντας για την επιχείρηση και τη ζωή μου γενικότερα και πραγματικά ένιωθα άνετα μαζί του.

Μου έκανε ερωτήσεις για το τι ήθελα από αυτούς και μου παρουσίασε κάποιες βασικές προτάσεις που είχε ήδη προετοιμάσει για το θέμα, με βάση μία σύντομη τηλεφωνική επικοινωνία που είχαμε την προηγούμενη ημέρα. Εδώ σας ενημερώνω ότι είχα ήδη αποφασίσει να συνεργαστώ με την τράπεζα Β και τον εκπρόσωπό της προτού καν να μελετήσω αναλυτικά την προσφορά που μου έκανε.

Εντυπωσιάστηκα από τη γενικότερη παρουσία του και μάλλον αποφάσισα για τη συνεργασία σε πολύ λίγο χρόνο και αυτό γιατί αυτός ο άνθρωπος ασχολήθηκε πραγματικά μαζί μου προτού καν με συναντήσει και μου έδειξε ότι ενδιαφέρεται ουσιαστικά για την περίπτωσή μου. Επίσης, στην πορεία της συζήτησης βρήκαμε και αρκετά θέματα κοινού ενδιαφέροντος όπως αθλητικά και κοινωνικά και πράγματι αισθάνθηκα ότι είχα δημιουργήσει μία φιλική σχέση μαζί του.

Η εξέλιξη των γεγονότων

1. Ένας από τους εκπροσώπους της τράπεζας Β ήλθε στο γραφείο μου, συγκέντρωσε όλα τα απαραίτητα έντυπα και στοιχεία και έκανε όλη τη γραφειοκρατική εργασία σε 24 ώρες.

2. Είχα τακτικές τηλεφωνικές επικοινωνίες με τη γραμματέα του εκπρόσωπου της τράπεζας Β που με είχε επισκεφθεί, και μάλιστα κάθε δεύτερη ημέρα, και ενημερωνόμουν για την εξέλιξη της πορείας του δανείου μου.

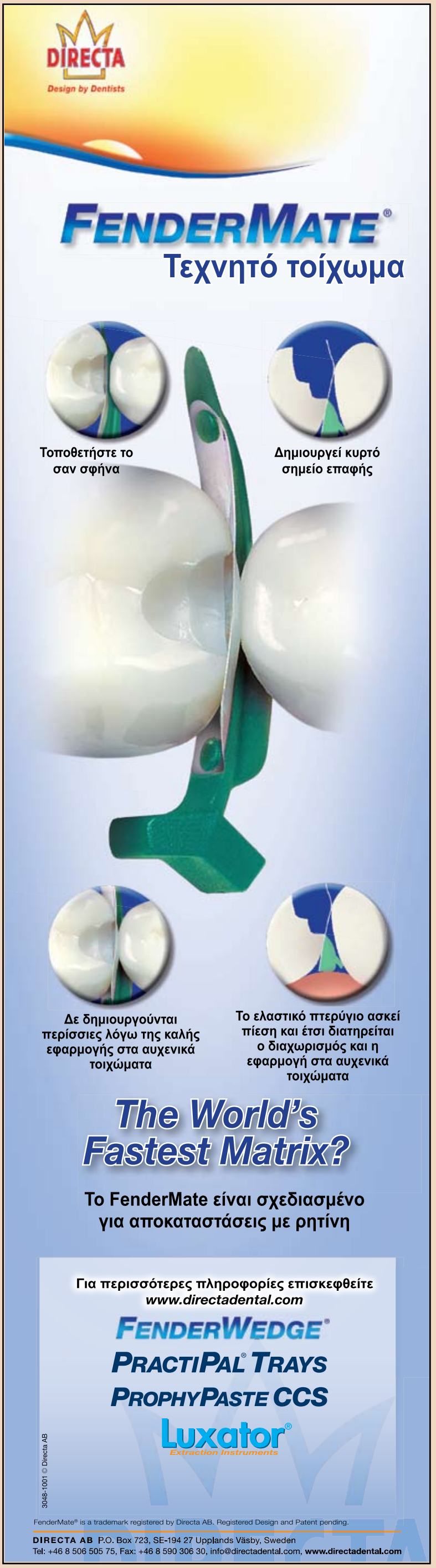
3. Αφού ολοκληρώθηκε η διαδικασία μου τηλεφώνησαν για να μου πουν ότι τα χρήματα ήταν έτοιμα για εκταμίευση.

4. Μετά από λίγες ημέρες μου έστειλαν μία ωραία ανθοδέσμη στο γραφείο μου με ευχαριστίες για τη συνεργασία και την επιλογή της τράπεζας Β γι' αυτή την περίπτωση.

Ίσως ήταν πιο δύσκολο για μένα να συνεργαστώ με την τράπεζα Β καθώς έπρεπε να τους δώσω στοιχεία που υπήρχαν ήδη στην τράπεζα Α με την οποία συνεργαζόμουν επί χρόνια αλλά σας διαβεβαιώνω ότι με ιδιαίτερη ευχαρίστηση έκλεισα αυτή τη συνεργασία.

Έχω διαπιστώσει στην πράξη ότι σε κάθε 100 περίπου περιπτώσεις αγοράς-οικονομικής συνεργασίας που κάνω, το 3-4% από αυτές είναι ιδιαίτερα ευχάριστες για μένα και τις θυμάμαι πάντοτε με ευχαρίστηση. Το άλλο 96% δεν είναι τίποτα ιδιαίτερο, δηλαδή η όλη διαδικασία δεν είναι τόσο ευχάριστη και δεν έχω «απολαύσει» πραγματικά αυτές τις συνεργασίες.

→ DT σελίδα 4



← DT σελίδα 3

Βασικά σημεία που πρέπει να ξέρουμε

- Διαθέστε χρόνο στη διαδικασία προετοιμασίας. Να μαθαίνετε καθετί που μπορείτε για τους ασθενείς σας, να μελετάτε τους φακέλους με τα στοιχεία τους και να τα συζητάτε με τους συνεργάτες σας. Πρέπει να ξέρετε ότι η σωστή προετοιμασία αποτρέπει την κακή απόδοση.
- Δώστε έμφαση πραγματικά στο να εξασφαλίσετε τη συμπάθεια των πελατών σας και να δημιουργήσετε κάποια προσωπική σχέση μαζί τους. Μόνο όταν έχετε πράγματι συνδεθεί με κάποιους ανθρώπους τότε μπορεί πραγματικά να υλοποιηθεί η συνεργασία μαζί τους.
- Δώστε προσοχή στις λεπτομέρειες που έχουν σχέση με τους πελάτες-ασθενείς και την περίπτωσή τους.
- Αφού εξασφαλίσετε την έγκρισή τους, προσπαθήστε με κάθε τρόπο ώστε αυτή η εμπειρία να μείνει αξέχαστη σ' αυτούς. Δημιουργείστε τους ενθουσιασμό και ευχαρίστηση με κάθε ευκαιρία, ενημερώνετέ τους συνεχώς για το γίνεται στην περίπτωσή τους και φυσικά ευχαριστείστε τους γιατί επέλεξαν το ιατρείο σας.
- Τηλεφωνείστε στους ασθενείς σας μετά την ολοκλήρωση της θεραπείας και ζητείστε να μάθετε πως εξελίσσεται η περίπτωσή τους και αν τυχόν υπάρχουν κάποια προβλήματα.

Κλείνοντας θα ήθελα να επιστήσω την προσοχή σας σε μερικά σημαντικά πράγματα. Δώστε προσοχή στη δημιουργία σχέσεων με τους ασθενείς σας. Εσείς και οι συνεργάτες σας στο ιατρείο δε θα έχετε ποτέ μία δεύτερη ευκαιρία αν δεν κερδίσετε θετικές πρώτες εντυπώσεις. Μόνο όταν πετύχετε μία πραγματική σχέση-σύνδεση με τους ασθενείς σας, τότε μόνο θα μπορείτε άνετα να συνεργαστείτε μαζί τους.

Αναδημοσίευση από το DTI United Kingdom Edition, 30 Μαρτίου έως 5 Απριλίου 2009

Σύγχρονες θεραπευτικές λύσεις που θα αποδεχθεί και θα εκτιμήσει ο ασθενής

Lorin Berland
Sarah Kong

Αυτή η γυναίκα ηλικίας 51 ετών ζούσε μέχρι τώρα με τις συνέπειες από τη δυσχρωμία των δοντιών λόγω λήψης τετρακυκλίνης όταν ήταν μικρό παιδί (Εικ. 1α). Σε όλη τη μέχρι τώρα ζωή της ήθελε να έχει ένα τέλειο χαμόγελο αλλά ποτέ δεν έμαθε τις εναλλακτικές οδοντιατρικές λύσεις που υπήρχαν γι' αυτό. Ο γενικός οδοντίατρος που την παρακολουθούσε επί πολλά χρόνια της είπε ότι δε μπορούσε να κάνει κάτι να τη βοηθήσει και γι' αυτό την παρέπεμψε σε μας.

Όταν ήλθε για πρώτη φορά στο ιατρείο μας είχε διάφορους οδοντιατρικούς προβληματισμούς που ήθελε να επιλύσει. Πέρα από τη σοβαρή δυσχρωμία από την τετρακυκλίνη, αισθανόταν ότι τα δόντια της ήσαν φθαρμένα μετά από αρκετά χρόνια τριγμού. Επίσης είχε κάνει αποκαταστάσεις με συγκόλληση ρητίνης στα κάτω πρόσθια δόντια της που όχι μόνο είχαν δυσχρωμία αλλά και είχαν χάσει το αρμονικό τους σχήμα γιατί συνεχώς τα χρησιμοποιούσε για διάφορους λόγους. Αφού ακούσαμε το βασικό της πρόβλημα και κάναμε μία προσεκτική εξέταση και καθαρισμό, της συστήσαμε να κάνει μία ισχυρή λεύκανση και αφού αξιολογηθούν τα αποτελέσματα της λεύκανσης, της συστήσαμε να κάνει τουλάχιστον 4 όψεις στα κάτω πρόσθια δόντια της με ελάχιστη παρασκευή καθώς και στα άνω 7 δόντια της και να τοποθετηθεί μία ολοκεραμική στεφάνη ζιρκονίας στο δόντι 14 προκειμένου να αποκτήσει το χαμόγελο που επιθυμούσε. Επειδή τα άνω 6 πρόσθια δότια είχαν φθαρμένα και επίπεδα κοπτικά άκρα, έπρεπε να γνωρίζουμε τι προσδοκούσε η ασθενής όσον αφορά το σχήμα και το μήκος τους. Ανατρέξαμε σε ένα ειδικό οδηγό διαμόρφωσης χαμόγελου στο Διαδίκτυο για να επιλέξουμε το κατάλληλο σχέδιο χαμόγελου που επιθυμούσε (Εικ. 2). Με τη δική της συναίνεση αποφασίσαμε ότι η ενότητα P3, δηλαδή κοινόδοντες με αιχμηρό άκρο και τετράγωνοι κεντρικοί τομείς με στρογγυλούς πλάγιους, θα ήταν η καλύτερη λύση γι' αυτήν (Εικ. 3).

Εικ. 1α Φωτογραφία ολικού προσώπου προ της αποκατάστασης

Εικ. 1β Φωτογραφία ολικού προσώπου μετά την αποκατάσταση

Ο συνδυασμός μήκους που επιθυμούσε ήταν ο L2 με τους πλάγιους τομείς ελαφρά μικρότερους από τους κεντρικούς και τους κυνόδοντες (Εικ. 4). Στείλαμε τη φωτογραφία της προ της αποκατάστασης σε ειδικό κέντρο για αισθητική απεικόνιση (Εικ. 5) και ολοκληρώσαμε με αποτυπώματα πολυβινυλσιλοξάνης και καταγραφή της δήξης.

Στη δεύτερη συνεδρία επιβεβαιώσαμε τη σχεδίαση του χαμόγελου και το συνδυασμό μήκους που είχε ήδη επιλέξει δείχνοντάς της ένα διαγνωστικό κέρινο πρόπλασμα των άνω και κάτω δοντιών της (Εικ. 6). Κατασκευάστηκαν μήτρες από τα κερώματα πριν από τη συνεδρία και χρησιμοποιήθηκαν για την απόδοση του χαμόγελου σε εικόνα που τοποθετήθηκε επάνω στα δόντια της. Τοποθετήσαμε στις μήτρες υλικό προσωρινών αποκαταστάσεων από ακρυλικό χρώματος A1 και τις εφαρμόσαμε στο στόμα. Μετά την πήξη του υλικού αφαιρέθηκε η μήτρα και αυτό που απέμεινε στα δόντια της ήταν ένα νέο χαμόγελο. Πήραμε μία σειρά φωτογραφιών με το ειδικό πρότυπο του χαμόγελου στο στόμα και η ασθενής εντυπωσιάστηκε. Μπορούσε πλέον να δει και να αισθανθεί πως θα ήσαν τα δόντια της με το τέλος της θεραπείας, προτού καν αρχίσει οποιαδήποτε οδοντιατρική εργασία (Εικ. 7). Η ασθενής πραγματικά εντυπωσιάστηκε από αυτό και ήθελε να πάρει το νέο χαμόγελό της στο σπίτι για να το δείξει στο σύζυγό της. Μολονότι είχε αγαπήσει την επιλεγμένη σχεδίαση του χαμόγελου και την αισθητική απεικόνιση, δεν ήταν απόλυτα σίγουρη κατά πόσον θα ακολουθήσει αυτή τη θεραπεία. Γι' αυτόν τον λόγο αυτό το πρότυπο του χαμόγελου-Slip On Smile ήταν ένα τόσο σημαντικό στοιχείο στην παρουσίαση της θεραπείας. Αποδέχθηκε τη θεραπεία εφόσον μπορούσε εκ των προτέρων να έχει μία πραγματική εικόνα του νέου της χαμόγελου. Αρχίσαμε τη θεραπεία της με να συνδυασμό λεύκανσης στο ιατρείο και στο σπίτι. Τα κοπτικά άκρα των κυνοδόντων και των προγομφίων, στα σημεία που φαίνονταν, είχαν αποδεκτά αποτελέσματα. Αυτό το χρησιμοποιήσαμε σαν βασική απόχρωση προγραμματίζοντας να κάνουμε τις κάτω όψεις ακόμη πιο φωτεινές προς τα εμπρός και τις άνω όψεις ελαφρά πιο φωτεινές από τις κάτω. Όπως προγραμματίσαμε, τα δόντια 13 έως 23 παρασκευάστηκαν για όψεις ώστε να διατηρηθούν όσο το δυνατόν περισσότερο οι φυσιολογικοί υγιείς οδοντικοί ιστοί. Στο δόντι 14 υπήρχε μία παλαιά στεφάνη που η ασθενής ήθελε να την αντικαταστήσει ώστε να εναρμονίζεται αισθητικά με το δόντι 24 και έτσι παρασκευάσαμε αυτό το δόντι ταυτόχρονα για μία στεφάνη ζιρκονίας. Πάρθηκαν ψηφιακές φωτογραφίες των αποχρώσεων των παρασκευών για τον οδοντοτεχνίτη μας (Εικ. 8).

Αφού ολοκληρώθηκαν και τελειοποιήθηκαν οι παρασκευές ήλθε η στιγμή για την προσωρινή αποκατάσταση των δοντιών. Ενώ η βοηθός γεμίζει ένα δισκάριο με αλγινικό, εγχέουμε υδροκολλοειδές επάνω στα παρασκευασμένα δόντια για να πάρουμε το αποτύπωμα. Κατόπιν το δισκάριο που έχει γεμίσει με αλγινικό εφαρμόζεται στο στόμα ακριβώς επάνω στο υδροκολλοειδές. Μετά από 1,5΄ αφαιρείται με μία κίνηση το αποτύπωμα και το δίνουμε στη βοηθό για την κατασκευή του εκμαγείου. Στο εργαστήριο το αποτύπωμα απολυμαίνεται και στεγνώνεται. Κατόπιν εφαρμόζουμε σ' αυτό υλικό πολυβινυλσιλοξάνης για την κατασκευή του εκμαγείου επάνω σε μία συσκευή δόνησης.

→ DT σελίδα 6

FORTHNET ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

forthnetProfessional

Το σύγχρονο εργαλείο που προσαρμόζεται σε κάθε σας επαγγελματική ανάγκη.

Για εσάς που χρειάζεστε **ολοκληρωμένες** και **αξιόπιστες** λύσεις τηλεπικοινωνιών για την επιχείρησή σας, η Forthnet σχεδίασε την υπηρεσία **Forthnet Professional.** Τώρα, κάθε ελεύθερος επαγγελματίας και κάθε μικρή επιχείρηση έχουν στη διάθεσή τους ένα μοναδικό εργαλείο που συνδυάζει τις πιο σύγχρονες υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας, broadband ADSL κι εταιρικής παρουσίας στο web, απολαμβάνοντας μοναδικά οφέλη. Ό,τι ζητάτε είναι εδώ:

Forthnet Professional και για οικονομία: από 49,50€/μήνα

χωρίς... άλλο πάγιο και εκπλήξεις!

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΤΑΘΕΡΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ

- Δωρεάν, απεριόριστες αστικές και υπεραστικές κλήσεις
- Δωρεάν τέλος ενεργοποίησης*
- 1, 2 ή 3 τηλεφωνικές γραμμές
- Διατήρηση των τηλεφωνικών σας αριθμών ή αντικατάστασή τους με νέους
- Δωρεάν ψηφιακές ευκολίες

BROADBAND ΠΡΟΣΒΑΣΗ ΣΤΟ INTERNET

- Broadband ADSL έως 24Mbps
- Δωρεάν ασύρματος (Wi-Fi) εξοπλισμός
- Δωρεάν 1 έως 8 static IPs

ΙΣΧΥΡΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΣΤΟ WEB

- Δωρεάν κατοχύρωση domain name
- Κατασκευή website σε 5 απλά βήματα
- 1 GB χώρος φιλοξενίας website και απεριόριστων εταιρικών e-mail λογαριασμών
- Webmail, antispam, antivirus για τα εταιρικά e-mails

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΡΟΣΤΙΘΕΜΕΝΗΣ ΑΞΙΑΣ

- Δωρεάν πρόσβαση στο internet μέσω Forthnet HotSpot
- My Security, My Forthnet, κ.λπ.
- Δωρεάν 50 Web SMS ανά μήνα
- Internet roaming
- On-line παρακολούθηση λογαριασμού

ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ

- Δωρεάν εγκατάσταση εξοπλισμού στο χώρο σας
- 24ωρη δυνατότητα επικοινωνίας με τεχνικό μας σύμβουλο

Γιατί οι δυνατότητες της υπηρεσίας **Forthnet Professional** είναι σαν της επιχείρησής σας: **απεριόριστες!**

*Ισχύει για υφιστάμενες γραμμές που μεταφέρονται στο δίκτυο Forthnet.

:13832 Αστική χρέωση | :info@forthnet.gr | www.forthnet.gr

forthnet

απλά | ελεύθερα | συναρπαστικά

← DT σελίδα 4

Στη συνέχεια τοποθετείται ένα υλικό καταγραφής της δήξης ταχείας πήξης απευθείας επάνω στο υλικό του εκμαγείου για να αποτελέσει τη βάση του. Σε λιγότερο από 2΄ έχουμε ετοιμάσει ένα ακριβές εκμαγείο από σιλικόνη στο οποίο θα κατασκευάσουμε μία προσωρινή αποκατάσταση. Όλη αυτή η εργασία έγινε από τη βοηθό μας και εκτός του στόματος της ασθενούς. Χρησιμοποιώντας τις μήτρες από το διαγνωστικό κέρωμα που είχαν εγκριθεί από την ασθενή στην παρουσίαση του πρότυπου χαμόγελου, κατασκευάστηκαν οι προσωρινές αποκαταστάσεις.

Καταρχήν το εκμαγείο σιλικόνης καλύπτεται με ένα λιπαντικό-διαχωριστικό με βάση το νερό. Κατόπιν η μήτρα γεμίζεται με ακρυλικό και τοποθετείται επάνω στο εκμαγείο από σιλικόνη. Μετά από 1,5΄ έχει πολυμεριστεί η προσωρινή αποκατάσταση και είναι έτοιμη για διαμόρφωση.

Επειδή αυτή η μέθοδος κατασκευής της προσωρινής απο-

Εικ. 2 Ο οδηγός σχεδίασης του χαμόγελου.

Εικ. 3 Οι κυνόδοντες με μυτερό άκρο ενώ οι κεντρικοί τομείς έχουν τετράγωνη διαμόρφωση και οι πλάγιοι τομείς αποστρογγυλεμένη διαμόρφωση.

Εικ. 4 Το μήκος των πλάγιων τομέων είναι ελαφρά μικρότερο από αυτό των κεντρικών και των κυνοδόντων.

Εικ. 5 Η αισθητική απεικόνιση της ασθενούς

Εικ. 6 Το διαγνωστικό κέρωμα και οι μήτρες από σιλικόνη.

→ DT σελίδα 7

ΟΜΟΡΦΙΑ – ΣΥΝΘΕΣΤΕ ΤΗ!

AMARIS

Υλικό αποκατάστασης υψηλής αισθητικής

- Δύο απλά βήματα
- Στρώματα όπως στη φύση
- Εκθαμβωτικά αποτελέσματα
- Τώρα διαθέσιμο σε αποχρώσεις ούλων

THE DENTAL ADVISOR ++++½

MADE IN GERMANY 100%

Παρακαλούμε επικοινωνήστε μαζί μας:
Ματίνα Αντωνοπούλου • 6974840529
e.mail: m.antonopoulou@voco.com

VOCO GmbH · P.O. Box 767 · 27457 Cuxhaven · Γερμανία · Τηλ. +49 (0) 4721 719-0 · Fax +49 (0) 4721 719-140 · www.voco.com

VOCO THE DENTALISTS

Εικ. 7 Εικόνα ολικού προσώπου με το σύστημα Slip On Smile

Εικ. 8 Οι παρασκενές των άνω δοντιών και το χρώμα των παρασκενών.

Εικ. 9α Οι έμμεσες προσωρινές αποκαταστάσεις στα εκμαγεία από σιλικόνη

Εικ. 9β Οι έμμεσες προσωρινές αποκαταστάσεις στα εκμαγεία από σιλικόνη

Εικ. 11

Εικ. 12

Εικ. 11 Η συνολική εικόνα του προσώπου με τις προσωρινές αποκαταστάσεις.
Εικ. 12 Η συνολική εικόνα του προσώπου με τις οριστικές αποκαταστάσεις.

Εικ. 10α

Εικ. 10α-γ (επάνω, αριστερά και κάτω): Οι άνω και κάτω έμμεσες αποκαταστάσεις στα εκμαγεία από σιλικόνη.

Εικ. 10β

Εικ. 10γ

← DT σελίδα 6

κατάστασης περιλαμβάνει ένα σύντομο τρόπο δημιουργίας ενός εκμαγείου των παρασκευασμένων δοντιών, η προσωρινή αποκατάσταση μπορεί να διαμορφωθεί και να στιλβωθεί στο εργαστήριο. Η τελειοποίηση των προσωρινών αποκαταστάσεων μ' αυτόν τον τρόπο είναι πολύ πιο ακριβής, πιο ήπια και ευκολότερη για την ασθενή και ιδίως για τα ούλα και τα παρασκευασμένα και αποτυπωμένα δόντια (Εικ. 9α,β, 10α-c).

Προκειμένου να προετοιμαστούν τα ούλα για τα τελικά αποτυπώματα τοποθετήθηκε υλικό απώθησης των ούλων γύρω από τη γραμμή των ούλων. Κατόπιν πάρθηκαν με ατομικά δισκάρια τα οριστικά αποτυπώματα με υλικό πολυβινυλσιλοξάνης. Για την καταγραφή της δήξης χρησιμοποιήθηκε ένα υλικό βραδείας πήξης. Για τη συγκόλληση των προσωρινών αποκαταστάσεων, το ίδιο ακρυλικό τοποθετήθηκε στις προσωρινές αποκαταστάσεις και εφαρμόστηκε στο στόμα. Οι περίσσειες απομακρύνθηκαν με ένα λεπτό βουρτσάκι πριν από τον πολυμερισμό του υλικού. Στην ασθενή άρεσαν ιδιαίτερα και η εικόνα και η εφαρμογή των προσωρινών αποκαταστάσεων (Εικ. 11). Δεν υπήρχαν γι' αυτήν δυσάρεστες εκπλήξεις γιατί επέλεξε το σχέδιο του χαμόγελου που της άρεσε περισσότερο προτού καν αρχίσει οποιαδήποτε εργασία στο στόμα της. Όταν επανήλθε για τις οριστικές αποκαταστάσεις πορσελάνης ανησυχούσε ότι αυτές δε θα φαίνονταν τόσο καλές όσο οι προσωρινές. Επειδή η ελάχιστη παρασκευή έγινε αποκλειστικά στην αδαμαντίνη, μπορούμε να δοκιμάσουμε τις αποκαταστάσεις χωρίς αναισθητικό και χωρίς ενόχληση. Είναι σημαντικό για τον ασθενή να έχει μία πραγματική αίσθηση των δοντιών, ιδίως όταν πρόκειται για αυξημένου μήκους αποκαταστάσεις. Τη διαβεβαιώσαμε ότι θα τα δοκιμάζαμε και ότι θα παίρναμε την έγκρισή της προτού τα τοποθετήσουμε μόνιμα στο στόμα της. Έτσι καλέσαμε ολόκληρη την οικογένειά της κατά τη συνεδρία εφαρμογής για να μας πουν τη γνώμη τους. Όπως συχνά συμβαίνει έχει ιδιαίτερη σημασία να ικανοποιηθεί κάποιο μέλος της οικογένειας που είναι πιο απαιτητικό και σ' αυτή την περίπτωση αυτή ήταν η κόρη της. Για τη δοκιμή χρησιμοποιήσαμε διαφορετικούς χρωματικούς συνδυασμούς με πάστες δοκιμής για να δούμε ποιά φαινόταν πιο φυσική. Αυτή τη μέθοδο την ονομάζουμε «ανάμιξη για εναρμόνιση». Αυτή η μέθοδος έχει ιδιαίτερη σημασία όταν πρόκειται για μεγάλες περιπτώσεις με πολλαπλούς τύπους αποκαταστάσεων και με διάφορους τύπους πορσελάνης. Σ' αυτή την περίπτωση χρησιμοποιήθηκε πορσελάνη συμβατικού τύπου για την κατασκευή των όψεων ενώ η μύλη κατασκευάστηκε με σκελετό ζιρκονίου. Όταν φτάσουμε στην ανάμιξη των κονιών, συνήθως χρησιμοποιούμε τις πιο φωτεινές αποχρώσεις για τους κεντρικούς και πιο ήπιες, ζεστές αποχρώσεις προς τα άπω. Αυτή η μέθοδος ανάμιξης για εναρμόνιση μας βοηθά να πετύχουμε ένα χαμόγελο με φυσική εικόνα. Τελικά αποφασίσαμε, με την έγκριση της ασθενούς να χρησιμοποιήσουμε μία ρητινώδη κονία για τη στεφάνη ζιρκονίας στο δόντι 14. Χρησιμοποιήσαμε φωτεινού χρώματος κονία για τα δόντια 11, 21, 31, 41, λαμπερού χρώματος για τα δόντια 13, 12, 22, 23 και 24 και χρώματος κιτρινοκόκκινου για τα δόντια 32 και 42. Επιλέξαμε μία καινούργια φιάλη συγκολλητικού παράγοντα ώστε ο δεσμός που θα προκύψει να είναι ο ισχυρότερος δυνατός. Τα δόντια πολυμερίστηκαν από όλες τις γωνίες με συσκευή φωτοπολυμερισμού και επειδή πρόκειται για συσκευή τύπου LED, υπάρχει ελάχιστος κίνδυνος για υπερθέρμανση των δοντιών. Όταν τοποθετήθηκαν οι αποκαταστάσεις η ασθενής εντυπωσιάστηκε με το αποτέλεσμα και απλά δε μπορούσε να πιστέψει πόσο φυσικά φαίνονταν τα δόντια της. Ήσαν ακριβώς όπως τα είχε προβλέψει σε σχήμα και χρώμα και ίσως και ακόμη καλύτερα (Εικ. 12), δεδομένου ότι το μοναδικό χαμόγελο που θυμόταν στον εαυτό της ήταν το παλαιό δυσχρωμικό χαμόγελο από την τετρακυκλίνη. Τώρα πλέον και για πρώτη φορά στη ζωή της μπορούσε να κοιτάξει τον εαυτό την στον καθρέφτη και να χαμογελάσει με αυτοπεποίθηση γνωρίζοντας ότι διαθέτει ένα ελκυστικό φυσικό χαμόγελο. Σ' αυτή την περίπτωση μία αισθητική απεικόνιση μας βοηθά να δείξουμε στον ασθενή μία δισδιάστατη φωτογραφία για το πως μπορεί να φαίνεται το χαμόγελο. Ακόμη διαπίστωσε πως μπορούσε να δει στην πραγματικότητα την εξατομικευμένη σχεδίαση του χαμόγελού της με το σύστημα Slip On Smile και να αισθανθεί πραγματικά πως θα ήταν αυτό το νέο χαμόγελο γι' αυτήν.

Η ασθενής έμεινε ευχαριστημένη με κάθε στάδιο της μετατροπής του χαμόγελού της, με τις προσωρινές αποκαταστάσεις και τελικά με το οριστικό αποτέλεσμα. Μολονότι η μέθοδος του συνδυασμού και της προσαρμογής είναι ένα ακόμη στάδιο εργασίας που χρειάζεται περισσότερο κλινικό χρόνο, τα τελικά αποτελέσματα δικαιολογούν αυτή την εφαρμογή. Για τη συγκεκριμένη ασθενή όλα αυτά σημαίνουν ένα ελκυστικό νέο χαμόγελο με ελάχιστο τροχισμό δοντιών ώστε να επιτευχθούν τα πιο φυσικά αισθητικά αποτελέσματα. Κάθε στάδιο αυτής της διαδικασίας βελτίωσε την εμπιστοσύνη και την αποδοχή της για την προτεινόμενη θεραπεία αλλά αυτά τα επιπλέον στάδια αισθητικής αποκατάστασης ήσαν τελικά που κέρδισαν την εκτίμησή της για το τελικό αποτέλεσμα.

Αναδημοσίευση από το Cosmetic Tribune, Σεπτέμβριος 2009

Lorin Berland

Είναι μέλος της Αμερικανικής Ακαδημίας Αισθητικής Οδοντιατρικής και έχει κάνει πολλές δημοσιεύσεις και παρουσιάσεις για θέματα Αισθητικής Οδοντιατρικής στις ΗΠΑ και σε άλλες χώρες.

Sarah Kong

Έχει αποφοιτήσεις από την Οδοντιατρική Σχολή του Πανεπιστημίου Μπέιλορ στις ΗΠΑ όπου διετέλεσε και καθηγήτρια Επανορθωτικής Οδοντιατρικής. Είναι μέλος διαφόρων επιστημονικών εταιριών στις ΗΠΑ.

Λούπες - Μεγεθυντικοί φακοί

Μία σοφή μακροπρόθεσμη επένδυση

Ellen Slattery, RDH

Lynn Pencek, RDH, MS

Είναι εξειδικευμένες βοηθοί οδοντιάτρων, μέλη διαφόρων επιστημονικών εταιριών και συγγραφείς διαφόρων άρθρων για θέματα εργονομίας και σύγχρονης Οδοντιατρικής Τεχνολογίας.

Σε πολλές επιστημονικές σειρές όπου παρουσιάζονται ιατρικές επεμβάσεις, φαίνονται οι γιατροί που χρησιμοποιούν κατά την εργασία τους μεγεθυντικούς φακούς-λούπες. Πιθανότατα αυτό είναι μία προσπάθεια να δοθεί μεγαλύτερη εγκυρότητα στους αποδιδόμενους ρόλους και να θεωρηθεί ο γιατρός σαν ένας επιστήμονας υψηλού επιπέδου που χρησιμοποιεί τον καλύτερο εξοπλισμό που υπάρχει για να προσφέρει τις καλύτερες δυνατές υπηρεσίες στους ασθενείς του.

Άραγε αυτό δεν προσπαθούμε και εμείς όλοι στην οδοντιατρική πράξη; Αυτό σίγουρα ισχύει και δεν πρέπει να ανησυχούμε κατά πόσον μπορεί να προβληματιστούν οι ασθενείς μας βλέποντάς μας να χρησιμοποιούμε τις λούπες, γιατί ήδη έχουν εξοικειωθεί με αυτή την εικόνα από την τηλεόραση και τα διάφορα έντυπα.

Όταν φτάσει η στιγμή να αγοράσουμε λούπες, πρέπει να δώσουμε έμφαση στην αξία και στην αξιοπιστία αυτού του εξοπλισμού. Δεδομένου ότι το κόστος του με τα ισχύοντα στις ΗΠΑ κυμαίνεται από 200-1.800$ πρέπει να κατανοήσουμε την ποιότητα του εξοπλισμού ώστε να κάνουμε μία έξυπνη και μακροπρόθεσμη επένδυση. Ο βασικός παράγοντας είναι πως μπορεί να αποδώσει αυτός ο οπτικός εξοπλισμός και πως μπορεί να σταθεί στην καθημερινή κλινική πράξη.

Γενικά στοιχεία

Οι δύο συνηθέστεροι τύποι λούπας που διατίθενται είναι αυτές που προσαρμόζονται και αφαιρούνται και αυτές που λειτουργούν μέσω των οπτικών φακών-TTL.

Οι λούπες TTL είναι εξατομικευμένα κατασκευασμένες ώστε να καλύπτουν τις ξεχωριστές ανάγκες κάθε γιατρού και να είναι σταθεροποιημένες μόνιμα στη θέση τους.

Τα πλεονεκτήματα αυτού του τύπου λούπας σε σχέση με τις άλλες που αποσπώνται είναι τα εξής:

1. Αυτό το οπτικό εργαλείο δε χάνει ποτέ τη σωστή του θέση.
2. Είναι καλύτερα εξισορροπημένες.
3. Έχουν μικρό βάρος.
4. Εξασφαλίζουν μεγαλύτερο οπτικό πεδίο επειδή βρίσκονται πλησιέστερα στο μάτι.

Αυτού του τύπου οι λούπες είναι παρόμοιες με τα γυαλιά ανάγνωσης στα οποία ο χρήστης κοιτάζει επάνω από τα γυαλιά για να δει μακριά και μέσα από αυτά όταν βλέπει το στόμα του ασθενή από κοντά.

Σήμερα υπάρχει μία λούπα TTL συνδυασμένου τύπου με δυνατότητα απόσπασης ή ανασηκώματος προς τα άνω, παρόμοια με τα γυαλιά ηλίου που φορούν κάποιοι παίκτες του μπέιζμπολ.

Οι αποσπώμενοι τηλεσκοπικοί φακοί είναι ρυθμιζόμενοι. Μερικοί γιατροί με έντονα οπτικά προβλήματα προτιμούν αυτούς τους φακούς επειδή μπορούν να ανασηκωθούν και να απομακρυνθούν από την οπτική διαδρομή.

Αυτές οι λούπες έχουν το βάρος του οπτικού εργαλείου με πρόσθια εξισορρόπηση και μπορούν να σταθεροποιηθούν εκτός οπτικού πεδίου.

Ένα σημαντικό στοιχείο γι' αυτούς που χρησιμοποιούν τέτοιους φακούς είναι ότι ο ιμάντας της κεφαλής πρέπει να σταθεροποιείται καλά όταν χρησιμοποιούμε τους φακούς.

Αν αυτός δεν προσδεθεί καλά στο κεφάλι του γιατρού, οι λούπες μπορεί να δίνουν την αίσθηση βάρους, να μην είναι άνετες και να διολισθάνουν προς τη μύτη.

Αυτοί οι τηλεσκοπικοί φακοί είναι προ-

→ DT σελίδα 9

← DT σελίδα 8

σαρμοζόμενοι και μπορεί να τοποθετηθούν σε διάφορα πλαίσια αν χρειαστεί. Είναι εύκολο να αλλάξουμε τα γυαλιά όρασης σε μία τέτοια λούπα, εφόσον αλλάξουν τα οπτικά χαρακτηριστικά του γιατρού. Πρόσφατα έχει γίνει δημοφιλής μία λούπα TTL συνδυασμένου τύπου αποσπάται και διαθέτει ένα κινητό ένθετο με φακούς όρασης για μεγαλύτερη προσαρμοστικότητα.

Ισχύς μεγέθυνσης

Επιλέγοντας ένα χαμηλότερο επίπεδο μεγέθυνσης όπως η ισχύς 2ης κατηγορίας, δηλαδή 2,5X, εξασφαλίζουμε ένα ευρύτερο οπτικό πεδίο και καλύτερο βάθος όρασης συγκριτικά με τη μεγαλύτερη μεγέθυνση.

Οι ισχυρότεροι φακοί εστιάζουν σε ένα στενό οπτικό πεδίο και είναι δύσκολο να εργαστούμε με αυτούς ανεξάρτητα.

Οπτικά χαρακτηριστικά

Ένα καλό οπτικό εργαλείο πρέπει να έχει τα εξής ποιοτικά χαρακτηριστικά:

- Να είναι μικρού βάρους
- Να διαθέτει ευρύ οπτικό πεδίο
- Να έχει τρισδιάστατη δυνατότητα εικόνας και
- Να μας δίνει μία σαφή και υψηλής ευκρίνειας εικόνα.

Οι συνήθεις και πιο φθηνές λούπες έχουν μεγαλύτερο βάρος και χαμηλότερη ευκρίνεια εικόνας. Μερικές λούπες διαθέτουν στενό πεδίο όρασης και δε μας δείχνουν ολόκληρο το στόμα παρά μόνο μερικά δόντια.

Επίσης μερικές λούπες δεν έχουν βάθος όρασης και αυτό προϋποθέτει από το γιατρό να διατηρεί μία στατική θέση-στάση εργασίας ή καθορίζουν τη στάση εργασίας του γιατρού.

Παράμετροι του προϊόντος

Είναι αληθές ότι ο καταναλωτής παίρνει αυτό που τελικά πληρώνει. Οι πιο φθηνές λούπες μπορεί να μην είναι κατασκευασμένες από υλικά υψηλής ποιότητας.

Οι καλοί σκελετοί κατασκευάζονται από τιτάνιο και ανθρακονήματα.

Αν ο σκελετός είναι από πλαστικό ή αλουμίνιο μπορεί να μην αντέχει στο χρόνο και ίσως χρειαστεί επιδιόρθωση ή και αντικατάσταση λόγω της καθημερινής χρήσης.

Πρέπει να ρωτάμε κατά πόσον οι λούπες είναι αδιάβροχες. Μήπως θολώνουν όταν πλένονται σε ροή νερού;

Αν πρόκειται για γιατρό που έχει οπτικά προβλήματα, πρέπει κατά την κατασκευή των γυαλιών όρασης να γίνεται και η τοποθέτηση της λούπας.

Οι εταιρίες κατασκευής λούπας υψηλής ποιότητας έχουν τη δυνατότητα να κατασκευάζουν λούπες με φακούς όρασης κατά περίπτωση εφόσον χρειαστεί.

Ρωτείστε αν υπάρχει εγγύηση. Μία καλή εταιρία κατασκευής λούπας δίνει ισόβια εγγύηση για το οπτικό στοιχείο και μεγάλης διάρκειας εγγύηση για το σκελετό της λούπας.

Πριν από την αγορά

Η προμήθεια μιας λούπας αποτελεί μακροπρόθεσμη επένδυση για το ιατρείο. Πρέπει να αγοράζουμε ένα ποιοτικό προϊόν που αντέχει στην καθημερινή χρήση ώστε να μη χρειαστεί να κάνουμε νέα αγορά σε μικρό χρονικό διάστημα. Όταν αγοράζουμε λούπες πρέπει να ρωτήσουμε και να μάθουμε τα εξής:

- Ποιοί είναι οι όροι για τη δοκιμαστική χρήση του προϊόντος;
- Τι γίνεται αν η λούπα δεν εφαρμόζει ή δεν αποδίδει τα αναμενόμενα;
- Έχει η εταιρία κατασκευής καλή φήμη και μπορεί εύκολα να κάνει έλεγχο του προϊόντος αν χρειαστεί;
- Μήπως η εταιρία έχει μόλις αρχίσει να λειτουργεί και πουλά τα προϊόντα της μόνο σε μεγάλες εμπορικές εκθέσεις;
- Ρωτείστε συναδέλφους γιατρούς για την εμπειρία τους από την αγορά λούπας και ζητείστε να μάθετε την εκτίμηση που έχουν σαν πελάτες από τη συντήρηση και την υποστήριξη της κατασκευάστριας εταιρίας.

Το κόστος είναι συχνά ο βασικός λόγος που συνήθως οι γιατροί δεν αγοράζουν λούπες.

Οι πιο έγκυρες κατασκευάστριες εταιρίες έχουν ειδικά προγράμματα παρατεταμένης πληρωμής από 3-12 μήνες ώστε να μοιραστεί το κόστος της επένδυσης. Επίσης θυμηθείτε να κρατήσετε την απόδειξη αγοράς γιατί αυτό σας ευνοεί φορολογικά. Οι σύγχρονοι οδοντίατροι και οι συνεργάτες τους πρέπει να βρίσκονται σε επαφή με τις εξελίξεις στον οδοντιατρικό χώρο. Η χρήση λούπας είναι σύγχρονη επιστημονική απαίτηση και επιτρέπει στο γιατρό να προσφέρει υπηρεσίες κορυφαίας ποιότητας στους ασθενείς του χωρίς ο ίδιος να έχει προβλήματα στη ράχη, στο κεφάλι ή στον αυχένα του. Άραγε αυτό μπορεί να αποτιμηθεί;

Η ευθύνη για μία σωστή απόφαση ανήκει στον ίδιο τον αγοραστή. Πρέπει να κάνετε την απαραίτητη προετοιμασία προτού αγοράσετε μία λούπα με κεντρικό κριτήριο τις ανάγκες πρώτα των ασθενών και μετά τις δικές σας.

Αναδημοσίευση από το Hygiene Tribune USA Edition, Φεβρουάριος 2009