

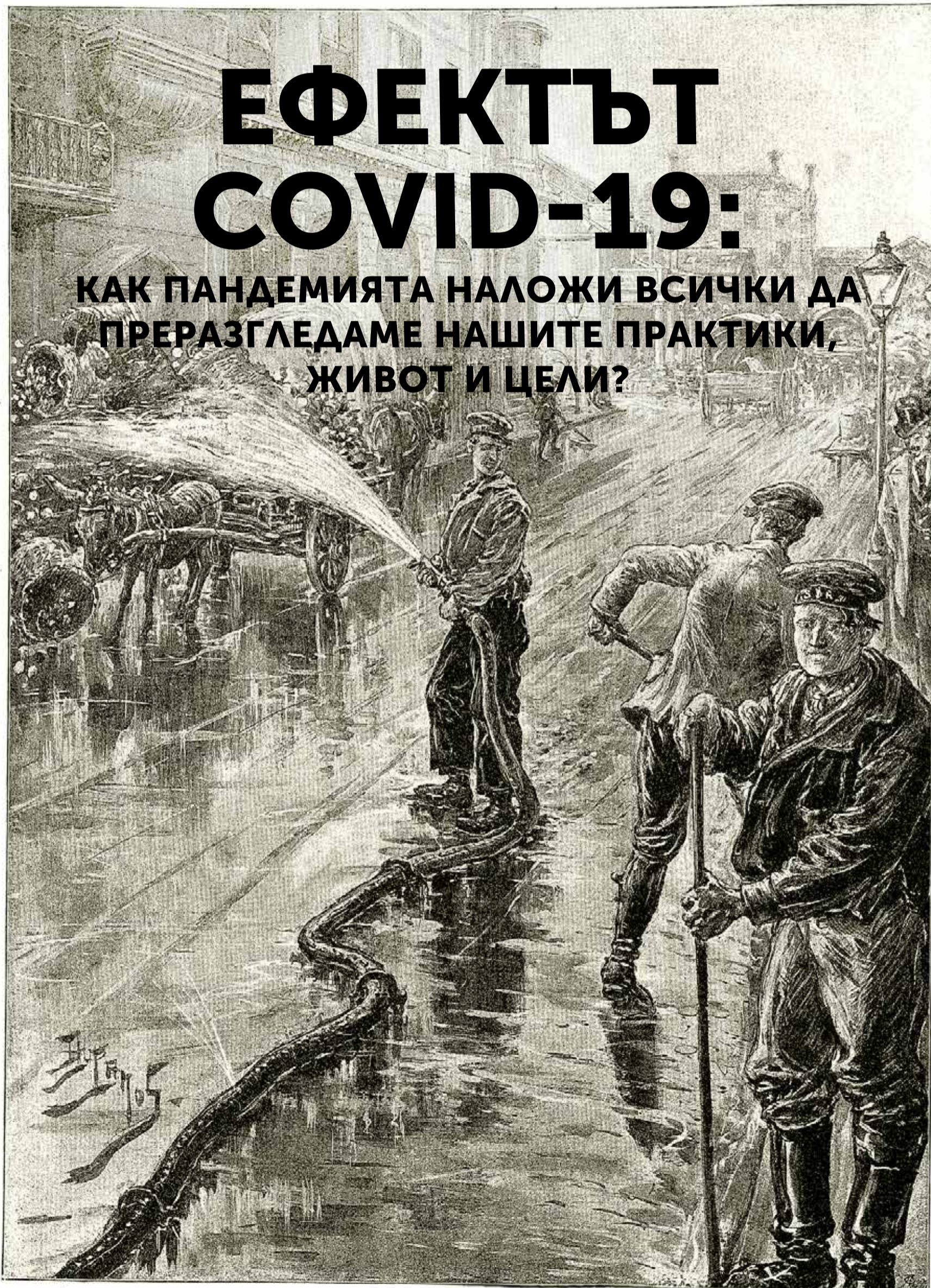


„ТОЗИ, КОЙТО СЕ СТРАХУВА, ЧЕ ЩЕ СТРАДА, ВЕЧЕ СТРАДА ОТ СТРАХА СИ.“

МИШЕЛ ДЪО МОНТЕН

ЕФЕКТЪТ COVID-19:

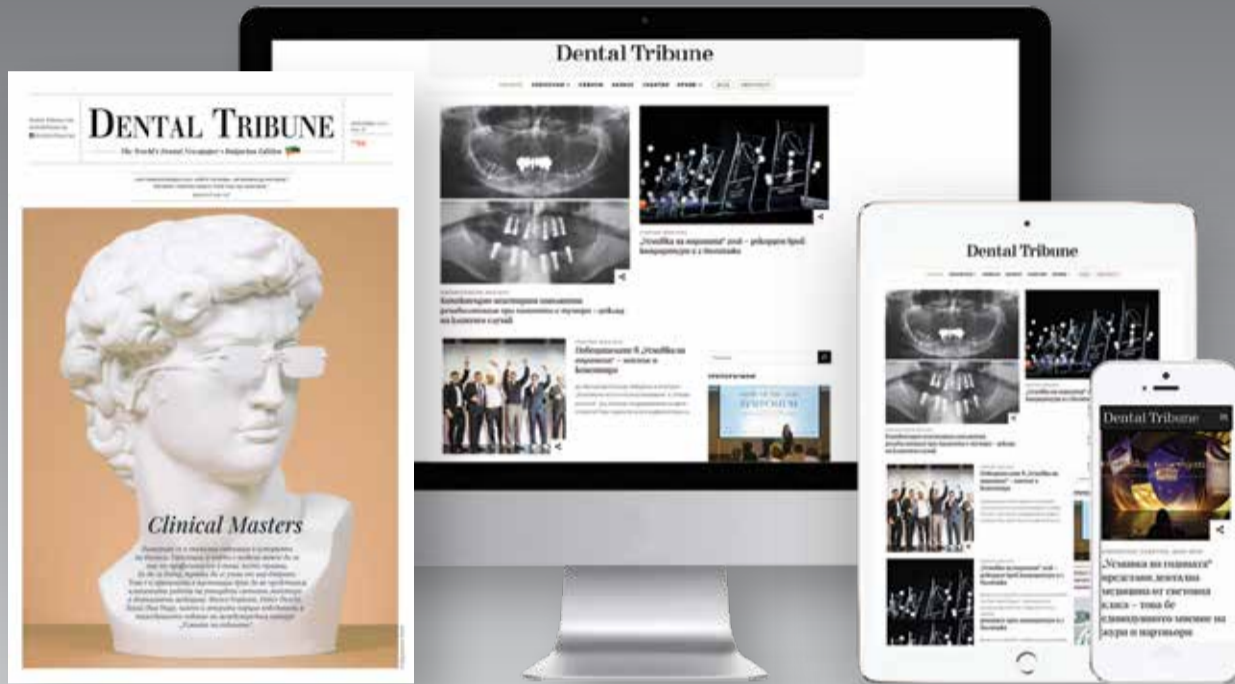
КАК ПАНДЕМИЯТА НАЛОЖИ ВСИЧКИ ДА
ПРЕРАЗГЛЕДАМЕ НАШИТЕ ПРАКТИКИ,
ЖИВОТ И ЦЕЛИ?



Старинна гравюра, изобразяваща измиване на улиците около Ковънт Гардън, Лондон с антисептик по време на пандемията от холера през 19-ти век.

THOUGH AT TIMES THE ENERGY MAY BE A LITTLE MISAPPLIED, THE CAUSE IS A GOOD ONE, AS ANY WHO SUFFER SHOULD REMEMBER
AN ANTI-CHOLERA SPECIFIC: WASHING THE STREETS ROUND COVENT GARDEN
DRAWN BY HENRI LAXOS

Вземи най-доброто от генталното мислене.



ПАКЕТ PREMIUM

ХАРТИЕНО ИЗДАНИЕ
+ ПОДАРЪК
ДИГИТАЛНО ИЗДАНИЕ

100 ЛВ.

- ✓ Пет печатни луксозни издания, доставени на адреса ви
- ✓ Пълен достъп до дигиталното издание (реплика на печатното издание) от компютъра, таблета и телефона ви
- ✓ Имейл с линкове към акцентите на всеки нов брой в деня на излизането му
- ✓ Ежемесечен електронен нюзлетър с информация за новини и предстоящи научни събития в бранша

ПАКЕТ DIGITAL

ДИГИТАЛНО ИЗДАНИЕ

65 ЛВ.

- ✓ Пълен достъп до дигиталното издание (реплика на печатното издание) от компютъра, таблета и телефона ви
- ✓ Имейл с линкове към акцентите на всеки нов брой в деня на излизането му
- ✓ Ежемесечен електронен нюзлетър с информация за новини и предстоящи научни събития в бранша

През 2021 г. Dental Tribune излиза 5 пъти годишно в месеците: февруари, април, юни, октомври, декември.

Абонирай се на dentaltribune.bg или позвъни на 0897 958 321.

DENTAL TRIBUNE

INTERNATIONAL/HEADQUARTERS

Publisher and Chief Executive Officer: Torsten R. Oemus
Chief Content Officer: Claudia Duschek

Dental Tribune International GmbH
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
TEL: +49 341 48 474 302 | FAX: +49 341 48 474 173
General requests: info@dental-tribune.com
Sales requests: mediasales@dental-tribune.com
www.dental-tribune.com

ОФИС БЪЛГАРИЯ

Издава Dental Tribune България ЕООД
София 1504, ул. „Шука“ 6, betahauss София
office@dental-tribune.net
www.tribunemedia.bg
www.dental-tribune.com

Деятелен собственик:
Уляна Винчева
Представена информация
е съгласно чл. 7а, ал. 3 от ЗЗДПД.

Главен редактор
Уляна Винчева

Отговорен редактор
Ралица Димитрова

Дизайн и предпечат
Ралица Димитрова

Превод
9-р Павлина Колева

Коректор
Галия Христова

Маркетинг и реклама
Николина Илиева
тел.: 0897 958 321

Автори в броя:
Janko Bozjovic
Д-р Giulio Raperini
Д-р Federico Fegaris
Д-р Rafael Romano
Д-р Иван Минчев
Д-р Божидар Кафелов
Д-р Нели Николова
Д-р Мариан Грънчев
Д-р Софийн Руиш
Д-р Младен Камбоз
Стефан Димитров
Д-р Добрина Молцова
Д-р Florin Obadad
Д-р Miguel Stanley
Jeremy Booth
Д-р Yassine Harichane
Д-р Derek Mahony

Печат „Снекър“ АД

Авторските права за редакционните материали, преведени и републикувани в това издание, са собственост на Dental Tribune International GmbH. Материалите са публикувани с позволение на Dental Tribune International GmbH. Dental Tribune е търговска марка на Dental Tribune International GmbH. Всички права са запазени. © 2020 Dental Tribune International GmbH.

Възпроизвеждането на целия материал или на части от тях по какъвто и да било начин на всеки език, без предварителното писмено позволение на Dental Tribune International GmbH, е изрично забранено. Dental Tribune International GmbH полага всички усилия да докладва с точност клиентна информация и новости относно продукти на производителите, но не носи отговорност за верността на информацията относно продуктите, както и за допълнителни печатни грешки. Издателът също така не носи отговорност относно наименования на продукти, информация и изказвания на рекламодателите. Мненията, които представят авторите, принадлежат изцяло на тях и е възможно да не отразяват тези на Dental Tribune International GmbH.

Българското издание на Dental Tribune е част от групата Dental Tribune International – международно издание на 20 езика, разпространявано в над 55 държави. Съдържанието, преведено и публикувано в този брой от Dental Tribune International GmbH, е с авторското право на Dental Tribune International GmbH. Всички права запазени. Публикувано с разрешението на Dental Tribune International GmbH, Holbeinstr. 29, 04229, Лайпциг, Германия. Възпроизвеждането по какъвто и да било начин и на какъвто и да е език, изцяло или частично, без изричното писмено разрешение на Dental Tribune International GmbH и Dental Tribune България ЕООД е абсолютно забранено. Dental Tribune е запазена марка на Dental Tribune International GmbH. Редакцията не носи отговорност за съдържанието на публикуваните реклами в броя.

”
Насред трудностите се крие възможност.“

Алберт Айнщайн

КАК COVID-19 НИ ПРИНУДИ ДА ПРЕОСМИСЛИМ НАШИТЕ ПРАКТИКИ, ЖИВОТ И ЦЕЛИ

Jerko Bozicovic, Белгия

Хората реагираме по коренно различен начин на случващото се около нас. Отделете си няколко минути, за да прочетете този кратък разказ за това не как аз се промених, а за това какво би означавало за вас, вашата практика, вашия екип, ако станете по-силни и по-гъвкави в отговор на промените, случващи се в един непрекъснато променящ се свят.

През декември 2019 г., когато бе обявена появата на новия коронавирус в Китай, предполагам, че много от хората в Европа погледнаха на тази новина като на нещо много далечно от тяхната реалност, без да допускат, че то може да ги засегне. Само след няколко ме-

сеца сякаш целият свят спря да функционира. Една след друга държавите започнаха да затварят граници, магазини, клиники, практики, професии – във веждайки национален локдаун с различна тежест на мерките. Това се отрази много сериозно на живота на хората, обществата, икономиките, социалните взаимоотношения, финансите и още много други.

Аз съм корпоративен треньор и лайф коуч и като такъв често обяснявам, че не е важно какво ви се случва, а как вие реагирате на случващото се, и именно това ще оформи вашата реалност. Това изказване никога досега не е било по-приложимо и актуално, колкото в

настоящия момент, в който хаос и смут са завладели целия свят. В средата на март моят напълно зает график рязко се освободи в рамките на 72 часа. Без работа, без приходи, без система за финансова подкрепа, пред мен стоеше избор: или да се примиря със случилото се и да преживя идните шест месеца, харчейки от спестяванията си, или да се възродя.

Ако трябва да бъда откровен, първоначално се съпротивлявах срещу идеята да преоткривам себе си, да започвам отначало, да бъда принуден да се променям и т.н. Непрекъснато си повтарях вътрешно всички възпиращи ме мисли, които ме задържаха в тази фаза на вътрешна съпротива. Ако

исках отново да работя като лектор, корпоративен треньор и екзекютив и лайф коуч, аз трябваше да се откажа от привързаността си към личните срещи очи в очи, от това, което познавах, и да потърся нови възможности, преоткривайки виртуалния свят на обученията и коучинг през Zoom и всички други онлайн платформи и инструменти.

Борейки се с всички тези размисли, аз си казвах, че това не е за мен (не вярвах в онлайн обученията, твърде стар съм, за да се променям, не съм с особен афинитет към технологиите, дигиталният свят ми е чужд, аз съм социален човек, нуждаещ се от комуникация на живо с участниците), но въпреки

това установих, че бих могъл да повлияя на хората чрез онлайн платформите, че мога да науча нови неща и да развия нови умения, мога да въдъхновявам, обучавам, съветвам хора от всички краища на света. И откровено казано, от април насам никога не съм бил по-зает с обученията и консултации онлайн с хора от четири различни континента, включително много от лекторите на Align Technology, помагайки им и напътствайки ги как да направят тази дигитална трансформация към онлайн обученията. И ми харесва! Открих, че онлайн мога да имам същото въздействие както преди и дори може би по-голямо: в един стандартен ден спокойно мога



Фиг. 1 Пирамидата на Dilts на логическите нива на промяната.

да проведа два до три уебинара или коучинг сесии, често с хора от различни държави или континенти. Ако всичко това трябваше да се случи на живо, никога нямаше да успея да комуникирам с толкова много хора в рамките на същия времеви интервал.

Защо ви казвам всичко това? Какво можете да вземете от него?

Може би и вие сте се сблъскали с подобен тип реакции във вас самите или във вашия екип. Може би сте забелязали у себе си противоречиви мисли и вярвания, при което, от една страна, вие искате да подходите с положителна нагласа към променящата се обстановка, но от друга страна, във вас живее един саботьор, който похранва ограниченията и несигурността ви.

Когато започнах процеса на промяна на моята нагласа, аз използвах модел, наречен пирамида на логическите нива на промяна на Dilts. Този утвърден модел е разработен през седемдесетте години на миналия век от международния експерт по невролингвистично програмиране Robert Dilts и се основава на труда на учения и философ Gregory Bateson. Горепоменатият модел ни помага да разберем различните нива, на които възприемаме заобикалящата ни свят. Тези нива са заобикаляща среда, поведение, способности и компетентност, ценности и вярвания, идентичност и цел (фиг. 1).

Аз открих, че колкото по-нагоре се изкачвам в пирамидата, толкова по-голямо въздействие имам и че по-високите нива директно влияят на по-ниските – това, което се

върти в главата ми, се отразява на моите способности и компетентност, моето поведение и заобикалящата ме среда. Енергията следва мисълта. Моите действия, следващите стъпки, които ще предприема, енергията ми се направляват от мислите в главата ми. А мислите, които глобалната ситуация около COVID-19 предизвика у мен, честно казано, изобщо не бяха стимулиращи или позитивни.

Като идентифицирах и буквално записах всички ограничаващи ме мисли, които имах във връзка с настоящата ситуация, аз исках да започна да променя нагласата си. Сравних ограничаващите ме вярвания с отрова, която пропива съзнанието ми и ме кара да гледам негативно на случващото се, да се чувствам демотивиран, да губя енергия и да изпит-

вам обезкуражаващи ме емоции. Беше много полезно и пронащателно да идентифицирам тези вярвания, като някои от тях бяха доста очевидни, докато други бяха скрити дълбоко в подсъзнанието ми, но всички те ме разфокусираха, изпиваха енергията ми и не ми позволяваха да постигна желаните цели. След което буквално разгледах всяко едно от тези вярвания поотделно, започнах да се питам защо вярвам в това, защо продължавам да подхранвам тази мисъл, как бих могъл да я неутрализирам, как мога да не се фокусирам върху нея? След това измислих стимулиращо изказване, противоположно на ограничаващата ме мисъл, което да я неутрализира, подобно на антидот на отровата, която беше ме засегнала.

Беше много лесно да се справя с някои от тези ограничаващи ме мисли, докато с други беше по-трудно. Продължавах да подхранвам негативната си нагласа, докато не промених осъзнатостта си. Проумях, че аз самият съм създавал тези вярвания, аз и никой друг ги бях приел. Осъзнах, че аз съм единственият човек, който може да ме освободи от тях. Аз бях причината и решението на проблемните схващания в главата ми, аз съм ги подхранвал, като съм се фокусирал върху тях.

Това беше пробив, който ми даде енергия и сили да се справя с вътрешните ми проблеми по-бързо, и в рамките на няколко седмици аз стартирах новата си кариера на онлайн треньор, лектор и коуч – нещо, което доскоро не вярвах, че е възможно, се превърна в реалност. И знаете ли какво? Понастоящем работя главно върху индивидуалните и екипните вярвания и нагласи, по-неже ние имаме не само лич-

ни възприятия и вярвания, но и колективни такива. Изключително обогатяващо изживяване е да върша това с екипи и да открия техните индивидуални и колективни ограничаващи мисли и да установя как те могат на личностно и на групово ниво да изместят фокуса им, как можем да неутрализираме тези мисли и да създадем един по-различен резултат, едно ново бъдеще.

За мен това беше подаръкът, който COVID-19 ми даде, и е моят призив към вас да анализирате как вие и вашите екипи ще се адаптират към случващите се промени, като имам предвид не само заобикалящата ни среда (маски, дезинфекциращи гелове, лични предпазни средства), поведение (избягване на пряк контакт, социална дистанция) и компетентност (нови процедури и протоколи), но как това ще се отрази на нагласата ви, след като тя се отразява на всичко останало; виждам личната ви нагласа и тази на екипа ви.

Мога само да ви пожелаая едно ползотворно пътуване в дебрите на себепознанието, нека то ви донесе изобилни възможности в този непрекъснато променящ се свят. Вярвам, че от нас зависи да създадем толкова много, да осъществим желаните цели, да сме осъзнати кои сме и какво искаме да постигнем в този живот, и именно тези мои вярвания ми помогнаха да се адаптирам и да се възродя. И ако бих могъл да ви бъда полезен, моля, свържете се с мен. Дели ни само един имейл или обаждане по Zoom. ^[1]

Ред. бел.: Статията „How COVID-19 has forced us all to relook 48 our practices, lives and goals“ е публикувана за първи път в сп. ortho - international magazine of orthodontics Vol. 5, issue 2/2020



За автора:

Jerko Bozickovic е специалист по комуникационни умения, управление на стреса и времето, корпоративен коуч. Той е възхитен от човешкото поведение и смята, че ежедневната работа с хора по посока на личностното им развитие е едновременно предизвикателство и благословия. Говори седем езика и от 2001 г. често изнася обученията си на четири езика. Той е привърженик и жив пример на мотото „Обичай живота, който живееш; живеи живота, който обичаш“. Bozickovic може да бъде открит в LinkedIn.



Напредналата технология на elmex® вече и в България!



Ефективна защита
от кариес



Незабавно* и дълготрайно
намаляване на
чувствителността на зъбите

започва с Вашата препоръка



elmex® Caries Protection
с аминоксид технология



elmex® Sensitive Professional със своята
уникална технология Pro-Argin



Марка #1,
препоръчвана от зъболекарите
в Германия**

* За незабавно облекчение, нанесете директно върху чувствителната повърхност и нежно масажирате с върха на пръста в продължение на 1 минута.

** Представително телефонно проучване на зъболекари от Германия през Декември 2019- Януари 2020, с искане за препоръка на марката за паста за зъби в областта на защитата от чувствителност, IPSOS 2020



ЕФЕКТЪТ COVID-19



Уляна Винчева
Главен редактор на Dental Tribune

Скъпи приятели и партньори на Dental Tribune,

В последния за знаковата 2020 г. брой на Dental Tribune с тема: „ЕФЕКТЪТ COVID-19: Как пандемията наложи всички да преразгледаме нашите практики, живот и цели?“, целта ни бе да създадем качествено и практично съдържание, което би било полезно за всички наши читатели в контекста на параноичната и неясна среда, в която живеем.

Представяме ви на дигиталните ни страници гледните точки на 12 личности от денталния свят, които екипът ни сметна, че имат какво интересно да споделят по темата.

Надяваме се да сме ви полезни!

Бъдете здрави!



Д-Р GIULLIO RASPERINI, ИТАЛИЯ

Д-Р РАСПЕРИНИ е доцент по дентална медицина и пародонтология към Катедрата по биомедицински, хирургични и дентални науки в Университета в Милано, Италия. Активен член на Италианското общество по пародонтология и имплантология (SIdP), Европейската академия по естетична дентална медицина (EAED) и Британската академия по естетична дентална медицина. Изнася лекции в областта на пародонтологията и имплантологията, регенеративната медицина, хирургичните техники при пародонтални и периимплантни реконструкции. Носител е на редица научни награди. Заедно с д-р Giorgio Ragni и д-р Raffaele Acunzo основава учебния център iPerio в Пиаченца, където преподава своята философия на лечение и съвременните концепции в денталната медицина. От 2019 г. е член на международното жури в конкурса „Усмивка на годината“, организиран от в. Dental Tribune.



Д-Р FEDERICO FERRARIS, ИТАЛИЯ

Д-Р FERRARIS е дентален лекар, преподавател и гост-лектор в университети в Италия, Испания и САЩ. Съавтор е на няколко италиански и международни научни публикации и член на редакционния борд на международни списания, посветени на естетичната дентална медицина. Активен член на Европейската академия по естетична дентална медицина и Италианската академия по консервативна дентална медицина и други международни организации. Лектор на дентални конгреси и курсове в над 30 държави. Ръководи дентална практика в Алесандрия, фокусирана в оперативна дентална медицина и протетика. Член на международното жури в конкурса „Усмивка на годината“, организиран от в. Dental Tribune.

COVID-19 промени завинаги нашия професионален и личен живот

COVID-19 промени завинаги нашия професионален и личен живот. Както при всяка кризисна ситуация, хората реагираха различно. Който е неподатлив на промени, изпита най-големи затруднения, понеже е невъзможно да продължаваме да живеем и да работим като зъболекари, както преди появата на вируса. Част от колегите от моята генерация се нуждаеха от време, за да възприемат и да свикнат с новите техники, материали, методологии и протоколи. Тази група зъболекари са пропуснали последните нововъведения в бързо променящия се дентален свят и ако искат тепърва да наваксват, то това би било доста скъпо, понеже вероятно с години мениджмънтът на практиката не е отговарял на новите стандарти. Друга част от колегите ми са по-предприемачески настроени. Те непрекъснато инвестират в модерни технологии и при избухването на пандемията трябваше само да се съобразят с новите изисквания за безопасност, така че да осигурят здравето и сигурността на пациентите и екипа си. В първата група имаше хора, които не издържаха и предпочетоха да затворят практиките си, докато други бяха принудени да възприемат поне някои от новите работни протоко-

ли, за да могат да продължат да работят. Колегите от втората група използваха COVID-19 кризата като възможност да добавят новите мерки за сигурност, което подобри още повече безопасността в практиките им. А това подобрение в стандарта за сигурност ще остане налице дори след като пандемията отмине.

COVID-19 се отрази сериозно и на преподавателската ми дейност като професор в Университета в Милано и като международен лектор. Броят на полетите ми се срина от над 100 за 2019 г. на 3 за 2020 г. И въпреки това животът продължава и намира начини. Ние възприехме онлайн обучението и Education Society iPerio (iPerio.org) адаптира курсовете си, така че те да са достъпни и по време на пандемията. Колaborацията с дигитални платформи като Osteosom.me (пародонтална презервация) и OrthoregioXP.com даде възможност колеги по целия свят да могат се възползват от онлайн курсове с мое участие.

Целите ми винаги са били да имам здраво семейство, изпълнено с любов и хармония, да подобрявам клиничните и научните си познания, да помагам на пациентите си, да съдействам на моите колеги и работници и да помагам на хората, помолили ме за помощ.

Проблеми има. Но има и решения. От нас зависи върху кое ще се фокусираме

Пандемията от COVID-19 и локдаунът, или по-точно казано, ограничителните мерки, свързани с тях, промениха живота ни на много различни нива.

На първо място, трябва да бъдем благодарни, че сме в добро здраве, понеже много хора починаха или имат здравословни проблеми. Второ, най-важният урок, който трябва да извлечем за себе си, е да оценяваме всичко, което имаме и което често приемаме за даденост, защото настоящите несигурни времена ни показаха ясно, че животът не се намира под наш контрол и единственото нещо, което можем да контролираме, е нашата нагласа и способност да се адаптираме към промените и да се справяме с емоциите си.

Според мен, както при всяка кризисна ситуация, проблеми има, но има също така и възможности и зависи изцяло от нас самите върху какво ще се фокусираме. Аз лично отделих време да реорганизирам някои аспекти в моята практика не само за да бъда адекватен на

мерките за безопасност по време на пандемията от COVID-19, но и от гледна точка на финансовия мениджмънт, взаимодействия с пациенти, персонално брендиране и маркетинг. Освен това прекарах повече време да изучавам клиничните протоколи. Така че в крайна сметка тази ситуация генерира нови стимули за растеж и развитие.

Много е трудно да предвидим какво крие бъдещето за нас, но със сигурност уроците от настоящата ситуация ще останат в нас дори когато възстановим цо-годе нормалния си ритъм на живот. Непременно ще продължим да бъдем по-внимателни при някои рутинни манипулации в ежедневната ни практика, но освен това трябва да се обогатим духовно, понеже пандемията предлага на нас като професионалисти и като човешки същества едни от най-значимите уроци за последните десетилетия.

Фокусирайте се върху решенията и възможностите. Успех на всички колеги!



Д-Р RAFI ROMANO, ИТАЛИЯ

Д-Р РАФАЕЛ РОМАНО е специалист по ортодонтия и зъбно-лицева ортопедия, завършил Факултета по дентална медицина в Еврейския университет, Агаса, Йерусалим. Ръководи частна практика в Тел Авив, специализираща в ортодонтията с фокус върху лечението на възрастни и естетичната ортодонтия. Д-р Романо е член на редакторския борд на International Journal of Esthetic Dentistry. Изнася лекции в цял свят по естетична ортодонтия и мултидисциплинарно ортодонтоско лечение на възрастни пациенти и ръководи курсове по лингвална ортодонтия. Активен член на Европейската академия по естетична дентална медицина EAED, Американската асоциация по ортодонтия ААО и Световната федерация по ортодонтия WFO. Член е на международното жури в конкурса „Усмивка на годината“, организиран от B. Dental Tribune.



Д-Р ИВАН МИНЧЕВ

Д-Р ИВАН МИНЧЕВ практикува дентална медицина от 1982 г., а има своя частна практика от 28 години. Той се занимава с имплантология от 25 години, автор е на няколко нововъведения в имплантологията и костозаместването. В последните години е силно привлечен от дигиталната дентална медицина. Въвежда специализирани клъстърни нанохибридни керамики за надимплантно протезиране. Председател е на Форума на българските орални имплантолози, както и дългогодишен член на журито на Националния дентален конкурс „Усмивка на годината“.

Светът днес и пътеката на страха

„Не бива да се страхувам. Страхът погубва разума. Страхът е онази ниска смърт, която носи пълно унищожение.“

Аз ще се изправа с лице срещу моя страх. Ще му позволя да мине по мен и през мен.

А когато отmine, ще извърна вътрешното си око, за да проследя пътеката му.

Там, откъдето е минал страхът, няма да е останало нищо.

Ще остана единствено аз.“

Страхът:

– за здравето и живота на децата ни, близките ни и нас самите; приятелите, роднините, колегите, а в нашия случай – и пациентите;

– от икономически крах и повсеместна рецесия;

– от загубата на статукво, от downgrade на социален статус;

– от потенциалните психо-емоционални катастрофи.

През март в тази запомняща се година, след осъзнаването на новините от света, след безумешното и безрезултатно търсене на изчезващите ежедневно предпазни средства ГЛОБАЛНО в съзнанието ми изплува едно клише – „Светът вече няма да е същият“. Плоско, вехто клише, което изведнъж стана остра, разтърсваща реалност...

Да, нищо ние, нищо светът останахме същите...

Повечето от нас се справихме в месеците: опаковахме се максимално, приоритизирахме манипулациите, ревирирахме и интензифицирахме дезинфекционно-хигиенните мероприятия, забранихме плювалниците (благодаря ти, ковиде!), оголихме чакалните, разрешихме местата за сядане, дисциплинирахме графика, прогонихме придружителите извън чакалните (отново благодаря, ковиде!).

Ние винаги сме се справяли – въпреки кризите, въпреки институциите.

Сега е просто сериал, сезон не знам си кой.

Проблемът е, че няма предварително обявяване на програмата на това представление. В паузите между пристъпите купонясваме, а когато вълната се надигне и започне да ни помита, правим отчаяни махове с паническата надежда, че ще се загържим на повърхността, че ще съберем в лодката и хората, и бизнеса, и културата, и образованието, и театрите, и ресторантите, и дискотеките, и фитнеса... Ще се справим – няма как!

Някои не се справиха – загубиха битката (отново клише!).

Но видно е, че тази битка продължава.

Всеки от нас, докосвайки се до пациент, е в арена на тези бойни действия.

Всеки от нас се старее да допринесе за победата,

да осигури оцеляването и изцелението.

Всеки от нас има нужда от подкрепа и вяра! За да останем хора!

Информацията за това всеобхватно в проявлението си заболяване няма как да е пълна:

– нямаме достатъчно наблюдения;

– нямаме дългогодишния опит, както при другите заболявания;

– има прекалено много разнопосочни мнения;

– има и твърде много конспиративни теории, които имплантират червейчето на съмнението и некооперативността в главите ни;

– има и много грешки и заблуди;

– обаче има и обнадеждаващи резултати и работещи протоколи.

Скоростта и глобалността на разпространението форсират ситуацията, а бързането не благоприятства прецизирането на познанието.

Глобализацията улесни разпространението, сега глобализацията трябва да помогне за борбата с него.

Всички ние – заедно! Новото, по-благородно лице на глобализацията!

Но губим хора, много хора. Скъпи на някого хора!

Смърт – всеки, роден от жена, стига до този финал.

Все някога.

Знаем го, но се стареем да го отложим максимално.

Това е моментът, в който Неговото име започва да се споменава.

И ако Той взема решенията, какво се очаква от нас?

Какво ни остава?

Какво най-вече не искаме да загубим?

Човецината, моралните парадигми, професионалната ни идентификация

са нашата чест и гордост в най-широкия смисъл на думата!

Морал, чест и достойнство са категориите, които не трябва да допуснем да изчезнат от езика ни и от междуличностните ни отношения!

Светът никога няма да е същият, но изборите, които правим, ще повлияят на неговото и нашето бъдеще!

Да останем хора! Пазете се, колеги!

И помнете – страхът погубва разума!

Да останем хора!

COVID-19 скоро ще изчезне, но последиците от него ще траят поне още няколко години

Първоначално появата на COVID-19 бе абсолютен шок – бих могъл да го сравня само със земетресение, при това много силно!

Единствената утеха (но и страх) беше, че трудностите са с глобален мащаб, а не само в нашата държава.

След няколко седмици локдаун и несигурност разбрахме, че в цялата ситуация се крият възможности, каквито животът ежедневно ни дава.

За мен лично изпитанието COVID-19 не се различава от останалите предизвикателства, с които съм се сблъсквал – и дори фактът, че от края на февруари до сега нямам възможност да пътувам, спомогна да засиля връзката със семейството ми и да се концентрирам повече върху моята клиника, която, ако трябва да бъда честен, спрадеше много по време на моите работни пътувания.

Онлайн обученията, които преди пандемията се считаха за неприемливи и по-малко ефективни, най-накрая се качиха на главната сцена и ни помогнаха да получим и да предадем знания по много бърз начин, освен това не са по малко доходоносни за лекторите.

Какво бъдеще ни очаква обаче – ето това е един добър въпрос!

Вярвам, че онлайн обученията ще продължат да бъдат релевантни и занапрег. Конгресите ще трябва да проявят креативност, за да успеят да привлечат участници и спонсори.

COVID-19 скоро ще изчезне, но последиците от него ще траят поне още няколко години.



Д-Р БОЖИДАР КАФЕЛОВ

Д-Р БОЖИДАР КАФЕЛОВ работи в гентална клиника Svedent в областта на ендогонтията и възстановителната гентална медицина. Local opinion leader на Dentsply Sirona, GC и Global Surgical. В свободното си време танцува брейк и е професионален DJ.



Д-Р НЕЛИ НИКОЛОВА

Д-Р НЕЛИ НИКОЛОВА завършва гентална медицина във ФДМ към МУ–София. През 1997 г. става асистент в Катедрата по протетична гентална медицина на същия факултет. През 2001 г. придобива специалност „Протетична гентална медицина“, а през 2005 г. – специалност „Обща стоматология“. От 2007 г. е председател на Българското дружество по естетична стоматология, член е на Българското научно стоматологично дружество и на Асоциация „София Дентал Мийтинг“. Лектор и участник в множество национални и международни гентални форуми. Като клиницист работата ѝ е насочена в областта на протетичната и естетично-възстановителната гентална медицина.

Ако сме само здрави, но ни липсва всичко друго, което ни прави хора, сме загубени!

От пролетта нищо в света не е същото! Имам чувството, че живеем в паралелна реалност, в някакъв извратен steampunk филм, който може би бих гледал с интерес, ако бях на 10. Всеки търси отговора на тези наглед прости въпроси – как COVID-19 промени практиките ни, живота ни и целите ни? Нямам усещането, че практиката ни се е променила по какъвто и да е начин, тъй като и преди пандемията съществуваша опасни вируси и бактерии, против които спазвахме противоепидемични мерки – дезинфекция и стерилизация. Всяка седмица се купуваха дезинфекционни разтвори за инструменти, дезинфектанти за повърхности, дезинфектанти за ръце, кърпички за моментна дезинфекция, спрейове за наочници, отпечатъци, плотове и какво ли още не. Това продължава и до днес, но на различна, актуална за пандемията цена... Нищо, важно е да сме здрави! И преди пандемията посрещаме пациентите с усмивка и се грижехме за здравето им, както правим и сега и както ще правим занаят, защото сме лекари и защото играта на криеница с вирус е като да играеш на гоненица със сляката си. Успяхме да запазим екипа непокътнат и дори странните обстоятелства на 2020-а ни сплотиха още повече, ето защо промяна в практиката ни не виждам. Тормози ме другата промяна – на живота и на ценностите. Спряхме да гледаме в паницата

на другия и започнахме да следим дали носи маска, дигитализирахме живота си, но забравихме добродетелите си... Нищо, важно е да сме здрави! Започнахме всичко дистанционно – дистанционно обучение, дистанционни тренировки, връзки от дистанция, лечение по телефона, онлайн пазаруване, уебинари. И въпреки това продължава да ни куца образованието, качваме килограми, оставаме сами, боледуваме от тези, обикновените болести, шопингът не е терапия... Нищо, важно е да сме здрави! И някак целта ни от това да живеем, да радваме близките си, да даваме и да получаваме любов, да лекуваме пациентите си, да предаваме знания на търсещите, да се смеем беше гестиллирана в една-едничка цел – да оцелеем... Важно е да сме здрави! Без значение от това, че спряхме да се чувстваме, без значение, че всичко е постарому, просто недостатъците изплуваха на повърхността като в канализация. И замириса на нашето безхаберие във всички области на живота, които досега успешно игнорирахме – здравеопазване, образование, бизнес и още повече отношения между хората, емпатия, приятелство... Нищо, важно е да сме здрави!

Надявам се този филм да свърши, защото вече е доста неприятен. Надявам се някак да върнем човешкото в нас, защото, ако сме само здрави, но ни липсва всичко друго, което ни прави хора, сме загубени!

Изпитанията, пред които сме изправени, ни накарата да преосмислим и пренаредим приоритетите си

Отговорът на този въпрос е многопосочен, но категоричен: COVID-19 се настани в живота ни в степен, съответстваща на близостта с вирусната инфекция, познанията и емоционалната интелигентност на всеки един от нас.

Така, ставайки свидетели на новинарската емисия за Китай, ни се струваше, че заболяването ще си остане на Азиатския континент. Не след дълго, когато Европа бе засегната и стана ясно, че и ние сме изправени пред непозната заплаха, се появиха страховете и притесненията, които добиха своите реални очертания днес, когато имаме среща с вирусната инфекция от първо лице или съпреживяваме болестта с близки и приятели.

Дългосрочните планове, графици, пътувания и прогнози бяха преобърнати от обстоятелствата, свързани с коронакризата. Последните наложиха рамка и нови условия върху нашата лична, социална и професионална активност. Принудени бяхме да вземаме адекватни решения и да търсим подходящи начини за реализирането им, но не и да спираме стремежа към постигането на цели-

те си. Загубихме илюзията как можем да контролираме случващото се с нас и около нас. Интернет и възможностите за комуникация, които предлага, станаха все по-необходима и неотлъчна част от ежедневието на малки и големи. Невъзможно стана да се прогнозира последиците от коронавирусната пандемия във всички сфери на живота ни и да се формират реални очаквания. Излязохме от зоната на професионален комфорт, с който бяхме свикнали, и сигурна съм, с висок морал, етика и респект към риска за нас и нашите пациенти упражняваме лечебната дейност на лекари по гентална медицина, преодолявайки всички трудности.

Така изпитанията, пред които сме изправени, и съвкупността от всички тези промени ни накарата да преосмислим и пренаредим приоритетите си, да си зададем много въпроси и вярвам – да станем по-мъдри.

„Песимистът вижда трудности във всяка възможност; оптимистът вижда възможности във всяка трудност.“
Уинстън Чърчил

Пожелания за здраве и благополучие на читателите на Dental Tribune.



Д-Р МАРИАН ГРЪНЧЕВ

Д-Р МАРИАН ГРЪНЧЕВ притежава частна практика от 2006 г. Работи основно в областта на естетичната стоматология, имплантологията, микроскопски асистиранията ендодонтия и хирургия, цялостното възстановяване на изтрито и увредено съзъбие. Специализира оклузия в The Dawson Academy UK, пародонтология – пълен мастер курс при проф. Андре Саагун, едногодишен мастер курс по естетична микрохирургия и пародонтология при г-р Джовани Зукели. Гост-лектор е на научни конференции и симпозиуми в страната и чужбина. Главен лекар и собственик на MG Dental Clinic.

Целя да насочвам вниманието си и това на екипа ми не върху трудностите, а върху новите възможности

Пандемията от COVID-19 дойде неочаквано и промени живота ни във всеки един аспект. Появи се нещо ново, различно и именно неизвестността беше най-определяща. Разбира се, огромно значение за всичко имахме и медийната лавина от всички стряскащи факти, които ни заливаха отвсякъде. Всички изпаднахме в една нова реалност, в една дългосрочна безизвестност. В тази ситуация ключовото беше бързото осъзнаване. Наложих се да преосмыслим начина, по който живеем, работим и планираме.

Не мога да кажа, че животът ми се промени към по-лошо. Разбира се, имах страхове от екзистенциален характер, но от друга страна, след години на изключително интензивен начин на живот имах повече време за себе си и за близките си, нормализирах редица параметри. Чувствам се по-отпочинал и по-жизнен от всякога. Установих, че ми прави удоволствие да готвя и да чета книги. Така че, общо взето, промяната в живота ми беше огромна. Като изключим мислите и грижите около пандемията и нейните последици, тя е нещо добро за мен (или аз успях да я превърна в нещо позитивно).

Бързо трябваше да приведа и ген-

талната си практика в тази нова реалност, следва адаптация. Ковид кризата наложи една безпрецедентна мобилизация и реоценка на всичко, свързано с работата ми. Бяха изработени нови протоколи за работа, нов организиран прием на пациенти. Мислех бързо и out of the box. Беше необходимо да се осигурят допълнителни лични предпазни средства, дезинфектанти. Подсигурихме качеството на въздуха с UV лампи и всичко, което е нужно, за да може да опазим нашето здраве и това на пациентите ни.

Цялата промяна започна първо с моето осъзнаване, защото аз съм предприемачът, управителят, лидерът и главният доктор и нося всички тези отговорности. Оптимист съм и дори в този предизвикателен момент вярвам, че тази ситуация води до нещо ново, добро, че това е един тест, с който трябва и ще се справим. Целя да насочвам вниманието си и това на хората и екипа си не върху трудностите, а върху новите възможности, които се откриват. Имаше доста такива през последните месеци и все още има, ако човек иска да ги види. Установих, че имам желанието да споделям с хората натрупанията от мен опит, например как съм се справял с трудни моменти в живота и кои

качества са ми помогнали да бъда успешен и никога да не се отказвам. За мен е много важно всичките ми колеги да бъдат здрави. Сега повече от всякога ми е нужно активното участие на всеки един от тях, за да се справим с заедно с новите предизвикателства. Една от основните ми цели е да запазя екипа си и да не се разделям с никого от тях. Нужни са и комуникативни и човешки качества, които всъщност са лидерските умения. Лидерът кооперира, като подпомага за развитието на екипа си, търси и приема обратна връзка, признава, че не е безгрешен.

Промени се и начинът, по който комуникираме с пациентите си. По всевъзможни канали отправяме и продължаваме да отправяме послания към тях. Въведохме нови възможности за плащане, изготвени бяха специални ценови предложения с ограничен период на валидност, провеждаме индивидуални обаждания и се стараем да ги подкрепим като едни истински лечители. Разбира се, спазването на дистанция, намалените социални контакти, липсата на културни мероприятия, рестрикциите за пътувания, всичко това ни промени като индивиди.

Самите ние като хора трябваше да открием нови начини за забавле-

ния и разтоварване. Нужно е да сме здрави, будни и адекватни. Включихме се в доброволчески кампании. Започнахме да преценяваме малките неща около нас, да ценим и най-дребните радости. Смирихме се.

Относно целите – много се отложиха, други се преосмислиха, трети се осъществиха, а четвърти са съвсем нови и отговарят на новата динамична реалност. Бих искал да окуража хората да не се предават и да преследват смело целите си дори и в такива времена като сегашното. Трудно е, на моменти боли, но е неизбежно, ако искаме да сме щастливи и успешни. Или се преоткриваме и използваме новите възможности, или се предаваме.

COVID-19 се оказа едно голямо и ново предизвикателство, от което всяка практика и човек трябва да излезе по-силен. Пожелавам си да бъдем по-внимателни, целомъдрени, толерантни и отговорни едни към други и да гледаме с оптимизъм към това, което ни предстои.



Д-Р СОФИЕН РИАХИ

Д-Р РИАХИ завършва Факултета по дентална медицина към МУ–София през 2012 г. Носител на 10 награди в денталния конкурс „Усмивка на годината“. Води курсове и обучения в страната и чужбина на теми като „Керамични възстановявания“, „Възстановявания върху импланти“ и „Естетични композитни възстановявания“. Практикува в областта на естетичната стоматология в собствена практика.

В ситуация на несигурност помагат единствено добрата организация, решителността и поемането на отговорност

В началото на годината COVID-19 изглеждаше като нещо далечно, преувеличено, което, вместо да ни плаши, по-скоро ни размиваше със забавни мемеа в социалните мрежи. Ти си роза, ти си крем, всички ще умрем.

Няколко месеца по-късно всички се убедихме, че това не е шега и този път си имаме работа с реална вирусна пандемия, която не прилича на никоя друга досега. Започнахме да виждаме как COVID-19 променя ежедневието ни, начина ни на работа, на комуникация, на управление. Като всяка една промяна, това не беше по вкуса ни.

Този социален и икономически трус усили многократно влиянието на всички слаби точки на нашите практики. Но нека не сме само черногледни – създалата се ситуация ни накара да намерим и силните си страни. За себе си мога да кажа, че адаптивността, гъвкавостта и желанието да действам, вместо да се паникювам, бяха основополагащи, за да продължа напред.

COVID-19 асоциирам с два тежки за моята практика пери-

ода, които впоследствие се превърнаха и в ценни уроци за мен като работодател, дентален лекар и човек.

Първият период на трудност беше през месец март. Тогава прекратих работа в клиниката за две седмици, за да проуча сериозно хипотезите, които се носеха из интернет пространството, и както се казва – да опозна врага. Трябваше да помислим сериозно как да процедираме отпук напътък и да създадем протоколи на работа, които да ни позволят отново да се грижим за нашите пациенти, без да излагаме на риск екипа си и нас самите.

Вторият труден за мен период беше през лятото, когато аз самият се разболях от COVID-19 въпреки всички мерки, които бяхме взели това да не се случи.

Цялото това преживяване ме научи на няколко неща:

- Не можем да контролираме всичко, но когато сме направили всичко по силите си, се чувстваме спокойни и щастливи в кожата си.

- Всеки от нас има нужда от малко изолация и време със

самия себе си. Откъсването от обичайното ежедневие и непрекъснати задачи е естествен допинг за нашата креативност и е шанс да преосмислим приоритетите си.

- Екипът е един от най-важните инструменти за справяне с кризата. Горд съм, че стях да задържа всеки от тях мотивиран и спокоен въпреки кризата.

- Важно е да планираме добре и финансите си. Трябва да разполагаме с финансов резерв за поне 3 месеца за покриване на всички фиксирани разходи от първа необходимост (наем, заплати на персонала, заеми).

- В ситуация на несигурност помагат единствено добрата организация, решителността и поемането на отговорност.

За по-добра организацията много ми помага софтуерът за управление на практиката, който използвам. С него гържа цялата информация относно лечението на пациентите и финансите на практиката на един клик разстояние. Софтуерът ми помага да бъда и по-решите-

лен в действията си, защото изборът ми е винаги информиран и обмислен. Относно поемането на отговорност – тук въпросът е принципен! Дори когато бях болен от COVID-19, не се поколебах да се свържа с всички пациенти, с които съм работил в последните две седмици, и да ги информирам. Да, рискувах това да рефлектира негативно върху репутацията ми, но истината е, че пациентите оцениха моята честност и ми благодариха, че съм честен и коректен към тях.

За съжаление, в повечето случаи оценяваме истински това, което имаме, само когато то ни бъде отнето. А това не трябва да е така!

Нека да отворим очи дори и за най-малките и красиви неща, защото те са около нас – тук и сега, напук на пандемията, и лекуват не само телата, но и душите.



Д-Р МЛАДЕН КАМБОВ

Д-Р КАМБОВ завършва висшето си образование във ФДМ към МУ-София, през 2008 г. От 2009 г. работи в собствената си дентална практика, ориентирана в областта на цялостните възстановявания, имплантологията и естетиката, като за няколко години успява да изгради устойчив екип от 20 души. През годините е създал свой работещ модел за управление на дентална практика, насочен към изграждането на ефективен екип и привличането на доболни и лоялни пациенти. През 2018 г. печели престижната награда „Усмивка на годината“, когато става победител в категория „Имплантологичен случай“, а през 2019 г. печели първото място в категория „Комплексен естетичен случай“, отново в престижния конкурс. Член е на Асоциация „София Дентал Мийтинг“, на Българското гружество по пародонтология и на Българското гружество по естетична стоматология.

СТЕФАН ДИМИТРОВ –
ТЪРГОВСКИ ДИРЕКТОР НА „МЕДИНА БИО“ ООД

СТЕФАН ДИМИТРОВ е търговски директор на „Медина Био“ ООД – ексклузивен представител на дентални импланти Alpha Bio и биоматериали Ivoclar за България. Има богат опит като консултант и водещ бизнес обучения за търговци и ръководители на търговски екипи. Преди да се присъедини към екипа на „Медина Био“, в продължение на 13 години оглавява маркетинговите отдели на водещи български ИТ компании. Води собствен бизнес блог www.practicalpieces.com.

Вместо да мечтая, започнах да ценя повече това, което имам

COVID-19 е изпитание за цялото човечество!

В личен и професионален план 2020-а е година, в която, вместо да мечтая какво мога да постигна, започнах да ценя много повече това, което имам. Когато чух в началото на годината за поредния вирус от Азия, не му обърнах внимание, защото си казах, че е просто поредният вирус. Но с времето той започна да се приближава по-близо и по-близо, докато не се настани трайно в страната ни, в града ни, в семействата ни, в мислите ни.

Аз проузлизам от семейство на медици, всички в нашето семейство сме свързани дълбоко с опазването на здравето, всеки по своя начин. От дете съм възпитан, че да се грижиш за здравето на някого е много повече от това да направиш пломба, да препишеш рецепта с хапчета или да дадеш направление. Грижата за здравето е да даваш частица от себе си, да вдъхваш вяра и надежда, че всичко ще бъде наред, и да връщаш усмивките на лицата на хората.

Целта ми като зъболекар винаги е била да създавам усмивки, които не се различават от тези, които ни е дала природата, а като собственик на клиника – да се обгражда с хора, които искат да вървим заедно в една посока, но всеки по своя път.

И това е нещо, което COVID-19 не може да промени. Промени обаче много други неща.

Промени работата ни, не толкова какво правим, а как го правим. Март месец затворихме двете ни клиники за месец и половина, появи се страх не толкова от самия вирус, а от неизвестното, което предстои. Вложихме времето и усилията си да реструктурираме работния си процес така, че да намалим риска за нашите пациенти и за себе си, отделихме време да по-

лучим нови знания, които да ни направят по-добри лекари за тези, които лекуваме. Разделихме се на екипи тялоом, но постоянно поддържахме онлайн връзка и някак си започнахме да свикваме с новата действителност, но дойде есента и това, от което се страхувах, започна да се превръща постепенно в реалност... разболях се от вируса. Изолирах се от всички и въпреки че го карах помоему леко, но и с изтощителна температура, усетих, че този вирус не е като други, които съм преболел. Държи те дълго, не те оставя да спиш и се опитва да превземе тялото ти, но по-страшното е, че се опитва да превземе съзнанието ти, или може би ние сами си го причиняваме. Помогнаха ми близките до мен, семейството, колегите и приятелите, които ми даваха кураж и надежда. От първо лице разбрах, че това помага, понякога повече от хапчетата. След като се възстанових, си казах: „Не е толкова страшно“. Не знаех, че страшното тепърва предстои... Сестра ми и зет ми се разболяха... изкараха го. Баща ми и майка ми се заразиха... Коварното на този вирус е, че срещата с него протича различно за всеки. Не се бяхме виждали с родителите ни от месеци на живо, но вирусът все пак ги покоси и само за няколко дни ми отне един от найценните хора в живота ми, този, който ме научи какво е да си човек, какво е да си лекар и какво означава думата семейство. Животът ми никога няма да бъде същият, но заветацанието, което татко ми остави, е да не се предавам, да обичам, да забравям, да се радвам на моментите с близките ми хора и да помагам на тези, които са в нужда. Треперя, като пиша тези редове, и знам, че няма нищо вечно, но се надявам тази пандемия да ни научи как да бъдем по-добри хора. Пазете се и бъдете здрави!

Изумителна е идеята, че примати с абстрактно мислене, залутани някъде из безбрежната вселена, вярват, че ще подчинят всемира в свои интерес

Срещата с COVID-19 определено беше брутален сблъсък с „черен лебед“*. За мен лично впечатляващото в тази ситуация беше нейната всеобхватност – в рамките на няколко седмици целият свят спря, буквално! Всички служебни и лични планове рязко загубиха смисъл. След първоначалния шок опитвахме да разберем заплахата и да търсим начини да се мобилизираме лично и професионално, за да минимализираме щетите. Днес не сме стигнали много напред в справянето с последиците от обявената пандемия, но като че ли приехме мисълта, че трябва да живеем и работим в нови условия на неизвестност, изолация и държавно наложено ограничение.

По отношение на бизнеса уверено мога да кажа, че тежката ситуация направи ясно за всеки клиент на кои партньори доставчици може да разчита както за професионална подкрепа, така и чисто човешки за справяне с напрежението и обръкването пред неизвестността. В нашата компания временно „замразихме“ дългосрочните планове и се съсредоточихме върху това да дадем на клиентите си увереност, че от каквото и да имат нужда, ние сме на разположение да го осигурим – постоянна наличност от продукти, бърз отговор на всички запитвания за информация и съвет, активно споделяне на добри практики и идеи в общността от клиенти на „Медина Био“. Винаги сме счисляли нормалните човешки взаимоотношения за наша ключова фирмена ценност и вярва-

ме, че днес е особено важно да бъдем преди всичко хора и да си помагаме!

В човешки план мисля, че COVID-19 извади на показ отношението към живота и смъртта като съществен проблем на съвременното общество в България, а и на модерната западна цивилизация като цяло.

Хората се гържат, сякаш са безсмъртни, и арогантно вярват, че с помощта на науката ще „победят смъртта“ и ще „подчинят природата“. Изумителна е самата идея, че примати с абстрактно мислене, залутани някъде из безбрежната вселена, вярват, че ще подчинят всемира в свои интерес. Вместо да се стремят да разберат природата и да живеят в хармония с нейните закони, днес много хора са убедени, че могат да я използват и променят безнаказано за своя частна изгода.

Аз вярвам, че пандемията е категорично напомняне, че животът е крехък и кратък! Плановите за бъдещето са важни, но още по-важно е да живеем днес и сега. В това смутно време неяснотата какво предстои принудително ни кара да се съсредоточим върху „сега“ – и за добро, и за лошо. Много се надявам в тази ситуация повече хора да се замислят за онези неща, които са наистина важни, и да намерят кураж, сили и време да им обърнат внимание.

* „Рядко или случайно събитие, което е неочаквано и се отличава с три характеристики – то е непредсказуемо, има огромно въздействие и може да бъде обяснено със задна дата“, „Черният лебед“, Насим Талеб



Д-Р ДОБРИНА МОЛЛОВА

Д-Р МОЛЛОВА завършва дентална медицина в МУ–София и след като работи като държавен дентален лекар, веднага след „промените“ създава в Габрово (откъдето е родом) една от първите частни дентални практики в България. През 2003 г. търсенето на по-широки хоризонти става виновник за нейното дългогодишно дубайско приключение. От тогава до днес тя е създател и собственик на CAPP MEA – един от най-авторитетните центрове за продължаващо обучение в района на Близкия изток.

Във всяка пандемия или икономическа криза учим, променяме се и излизаме от дълбокия сън

Живеем в изключително несигурна среда, маркирана от глобалната пандемия COVID-19, която засяга всички компании, индустрии и общности по света. Засегнати са и всички важни международни събития по света. Нашата компания CAPP (Център за дентално професионално развитие), базирана през последните 18 години в Дубай, също беше засегната тежко.

Преди COVID провеждахме ежегодно между 70 до 80 практически курса в модерно оборудван център за обучение с 24 дентални симулатора. Двугодишните специализирани дентални конференции, организирани през последните 15 години от CAPP, също бяха засегнати от избухването и развитието на пандемията COVID-19.

Когато през март 2020 г. Дубай беше в локдаун, ние бързо анулирахме договорите с хотелите, които бяхме наели по повод конференциите. Денталните клиници бяха затворени, а държав-

ните зъболекари бяха преместени да работят в COVID звената, за да помогнат на лекарите. Бързо се реорганизирахме и насочихме всичките си усилия в създаването на онлайн обучения. Нямахме опит в обученията в дигитална среда и честно казано, не вярвахме, че това ще проработи. В допълнение беше сложно и уреждането на въпроса с акредитацията. В Дубай не е толкова лесно да организираш обучения, защото се изискват много разрешителни и лицензи. Но решихме да опитаме, седнахме и направихме план. Получихме акредитации и разрешения от правителството, от Министерството на образованието и Министерството на здравеопазването. ADA CERP, както обикновено, даде бърз отговор и актуализира нашия лиценз, но за онлайн обучения. Нещата започнаха да се случват. Първата конференция без големи очаквания – CAPP LIVE STREAM DENTAL MEETING IN COVID-19 PERIOD – се състоя на 2

април 2020 г., и ни изненада с голям успех. Зъболекарите ни помолиха за още едно издание и на 16 април се случи второто издание. Резултатът ни изненада! Всички бяха доволни: и присъстващи, и спонсори, и лектори. С COVID-19 за нас в CAPP дойде нова ера – дигиталната! Бързо започнахме да реорганизираме всички наши дейности онлайн. С двамата ми млади партньори всичко се случваше бързо и организирано. Приключваме 2020 г. с голямо удовлетворение, със 109 реализирани курсове и семинари, с 4 конференции, като общият брой на участниците от всички обучения тази година е 130 000.

Да, няма две мнения, че пандемията променя и нас самите, и начина ни на работа.

Задължително е обаче да гледаме напред, без оплаквания и дискусии.

Днес, когато пиша настоящия текст, е 1 декември 2020 г. – AIDS Word day. Аз съм от поколението на AIDS и ясно помня стреса, кой-

то изживяхме, когато не знаехме от какво и как се предава това заболяване. Минаха 20 години, но все още няма лекарство, което да лекува СПИН. Има само поддържащо такова. Но това заболяване промени напълно инфекциозния контрол и предпазните мерки – стерилизация, ръкавици и маски по време на работа. Преди СПИН не беше такъв случаят.

Във всяка пандемия или икономическа криза има нещо, което ще научим, нещо, което ще ни промени, ще ни направи по-добри или ще ни извади от дълбокия сън на лежерното ни ежедневие. Нека потърсим разковничето, което ще промени работата ни и ежедневието ни към по-добро.

Нека си пожелаем добро здраве за нас и всички около нас, нека се пазим, за да вървим напред. Няма време и място за дискусии. Големите събития се случват с големи хора!



Д-Р FLORIN OBĂDAN

С 20-годишен опит като общопрактикуващ зъболекар и имплантолог, Д-Р FLORIAN OBĂDAN е един от най-уважаваните специалисти в тази сфера в Румъния.

Той открива страстта си към имплантологията през първата година след дипломирането си и оттогава непрекъснато търси начини да подобрява и развива протоколите си на работа, така че да постига отлични клинични резултати, носещи дългосрочна удовлетвореност у неговите пациенти.

Преди 10 години г-р Obădan става представител и дистрибутор на немската компания за гентални материали Bredent и се превръща в пионер в леченията с имедиатно натоварване при частично или изцяло обеззъбени пациенти. След постигнатите добри резултати в Румъния към момента той ръководи и регионалното развитие на компанията Bredent в България, Чехия, Словакия и Молдова – всички те са пазари с голям потенциал за развитие, що се отнася до генталния и в частност имплантологичния пазар.

Д-р Obădan има магистърска степен по протетични възстановявания върху импланти, освен това е сертифициран учител върху фантом от IFZI Nuremberg Schwerpunkt Implantologie.

Освен дейността си като зъболекар и ръководител в рамките на компанията Bredent той също така е лектор на множество семинари, медицински събития и конференции в Румъния и по света.

Дигитализацията ще става все по-ключов фактор в диагностиката и планирането на леченията

Понеже никой от нас досега не се бе сблъсквал с подобен феномен, бяхме свидетели на склонност към недоверие и съмнение в съществуването на този вирус през първите дни/седмици от избухването на пандемията. Имаше много шегички и вицове за „новия вирус“, но тогава още не погозирахме за отражението, което той ще внесе в живота, работата и човешките взаимоотношения.

Първоначално пандемията ни звучеше като нещо далечно и мъгляво, но след като отговорните органи на локално и глобално ниво започнаха да дават препоръки за безопасност, ние предприехме определени мерки за сигурност в домовете и работните ни места. На този етап все още много от нас вярваха, че сме недосегаеми, но съвсем скоро щяхме да установим колко сме уязвими спрямо този вирус.

В началото се появи страхът от неизвестното, а първият локдаун ни показа един съвсем друг начин на живот, понеже, от една страна, ни накара да проумеем колко малко време прекарваме с любимите си хора, но от друга, ни

раздели с нашите родители, баби и дядовци. Поради факта, че никой не знаеше как се предава новото заболяване и как да лекуваме болните, в комбинация с огромния брой заболели в някои региони, безсилните правителства започнаха да въвеждат нови и нови рестриктивни мерки и така нашата ежедневна реалност започна да се променя.

На ниво отделен индивид носенето на маска стана задължително, започнахме да носим маски и свикнахме да дезинфекцираме всичко, което докосваме или внасяме у дома. От друга страна, ние като гентални лекари сме в най-рисковата група от заразяване предвид работните условия. Реорганизирахме практиките си, поставихме плексигласови прегради, прокарахме граконовски протоколи за дезинфекция, започнахме да носим предпазни защери зони и еднократни престилки. Що се отнася до пациентите, започнахме щателно да дезинфекцираме след всеки пациент и да следим здравословното им състояние, температура и грипозодобни симптоми.

Близо девет месеца по-късно смея да

твърдя, че това вече се е превърнало в ежедневна рутина.

Ситуацията стана още по-мрачна, когато наши приятели, колеги и родители станаха жертва на вируса и неговите усложнения. Точно както в случай на война, всеки от нас загуби близък или познат.

Нашите практики се преоформиха съобразно новите регулации: по-малко хора в чакалнята, по-малко изборване и препариране с цел да намалим риска от заразяване на нашите пациенти, екип и нас самите; техники като превизуализация, имедиатно натоварване, фасети без препарация и напреднали ендодонтски протоколи могат да се превърнат в стандартни процедури предвид настоящата реалност.

Безпрецедентната ситуация ни научи да планираме по-детайлно, преди да преминем към среща на живо, което означава, че сега е времето да се обърнем към направляваната имплантология. Дигитализацията, която ние постепенно приветстваме в нашия живот през последните години, ще става все по-ключов фактор в диагностика-

та и планирането на леченията. Преди смятахме, че при нашата професия работата от вкъщи е невъзможна, но напоследък се адаптираме и все по-често планираме случаите си у дома, на безопасно разстояние от колегите и пациентите. След като приложихме този модел на работа в нашата практика, установихме, че пациентите го приемат много добре, понеже можем предварително да им покажем и да обсъдим детайлно крайния резултат и лечебния път до него, можем да визуализираме вида на усмивката и те да свикнат с него още преди да започнем с лечението.

„Преди коронавируса“ и „след коронавируса“ станаха обичайни изрази в речника ни и ще ще продължават да бъдат такива, понеже пандемията наложи значителни промени в начина ни на живот, работа, взаимоотношения с хората, пътувания и ежедневни излизания. Оттук насетне зависи от всеки един от нас да се справи с настоящата реалност и да превърне трудностите във възможности както в професионален, така и в личен план. **DI**

smile of the year

INTERNATIONAL DENTAL AWARDS

Vol. 14



BE A WINNER!

Smile of the Year International 2021 is coming.

*Submission deadline:
May 1, 2021*

Official ceremony: more details to be announced.

WITH THE SUPPORT OF:



POWERED BY:

DENTAL TRIBUNE

НИСКОРИСКОВА СРЕЩУ ВИСОКОРИСКОВА ДЕНТАЛНА МЕДИЦИНА

Д-р Miguel Stanley, Португалия



Пациентите обикновено не мислят за генталната медицина като за нискорискова или високорискова от медицинска гледна точка. Когато пациент посещава гентална практика, той би очаквал зъболекарят да знае какво прави и провеждането на предложеното лечение да е относително безопасно. Завършвайки, повечето лекари по гентална медицина са наясно с генералните принципи на общата гентална медицина и са напълно способни да проведат широка гама от лечения. Според моето скромно мнение проблемът с риска се корени в самото естество на генталната медицина и аз съм отделил много време, за да размишлявам по този казус.

Нека разгледаме самата професия. Зъболекарите могат да се насочат към много различни сфери: козметична гентална медицина, протетика, пародонтология, ортодонтия, ендодонтия, обща гентална медицина, орална хирургия, имплантология, детска гентална медицина и други. За пациентите е трудно да разграничат една от друга специалност, освен това един общопрактикуващ зъболекар би могъл, ако е добре обучен, да извършва голяма част от лечебните процедури. Нека направим една аналогия: когато пациент постъпи в болница, той бива насочен към специалист в съответната заболяла област. Обикновено този специалист е добре подготвен и разполага с необходимото оборудване, за да лекува проблемната част от тялото. Никога няма да се случи общопрактикуващ лекар да оперира сърцето на пациента или хирург ортопед да оперира мозъка му.

По същия начин както и в останалата част от тялото, оралната кухня трябва да се разглежда като съвкупност

от елементи: твърди тъкани, меки тъкани, нерви, кост, зъби, механични елементи и мускули. Безброй проблеми могат да възникнат в устата. Може да се сблъскаме с биологични проблеми, каквито са инфекциите например, механични проблеми като фрактури и абразия, и разбира се, зъбите сформират един от най-важните инструменти за изразяване на емоции: усмивката. Защо очакваме един общопрактикуващ зъболекар да може да разреши всички тези проблеми?

За да усложним дори още повече ситуацията, всеки зъболекар има право легално да провежда стотици различни процедури. От най-елементарното почистване до екстрахиране на всички зъби в устата на пациента и заменянето им с импланти и нови, лабораторно направени зъби. Това е една доста налудничавя концепция, ако се замислите. Все едно да имаш шофьорска книжка, която ти дава право да управляваш мотор, кола, камцион, тир, самолет и джет. Малко вероятно е който и да било да е еднакво добър във всяко едно от тези неща.

Това е световен феномен и ситуацията не е по-различна и в САЩ, макар да има строго профилирани зъболекари в конкретна специалност. Скорошни изследвания са показали двуцифрен растеж в пазара на продукти за общопрактикуващи зъболекари в сферата на имплантологията, ортодонтията и козметичната гентална медицина, които биват подпомогнати от дигитални технологии като дигитален дизайн на усмивката, алайнери и направлявана имплантна хирургия. Според скорошно изследване на Института за здравни политики към Американската гентална асоциация 198 517 са практикуващите зъболекари в САЩ през 2017 г., от които 156 992 (моест 79%) са общопрактикува-

Д-Р MIGUEL STANLEY е управител на генталната практика White Clinic, високотехнологична клиника на най-високо ниво, основана преди 20 години. Той е ревностен привърженик на високотехнологичната гентална грижа, като кариерата му е фокусирана върху възстановяване на усмивките съвместно с неговия интердисциплинарен екип, прилагайки изключителни технологии, софтуер и материали. Той остава винаги верен на силния си морален компас и прилага минимално инвазивни техники, за да предпази максимално своите пациенти. Поради тази причина е създад лечебните философии No Half Smiles (Без половинчати усмивки) и Slow Dentistry (Бавна гентална медицина), като и двете целят да подобрят преживяването на пациента и да повишат качеството на услугата. Стъпвайки на знанията си в сферата на имплантологията, естетичната гентална медицина и функционалната оклузия, д-р Stanley е разработил комплексен биологичен подход на най-високо ниво, който включва всички възможни дейности в съвременната гентална медицина. Той е изнесъл над 200 презентации в над 50 страни по света и колеги от всички възрасти и специалности оценяват неговия открит и завладяващ начин на водене на диалог и представяне на сложни случаи. Номиниран е от своите колеги за един от 100-те топзъболекари за 2020 г.

ци, 7546 са орални и лицево-челюстни хирурзи, 5664 – ендодонтисти, 10 658 – ортодонти, 7778 – лекари по детска дентална медицина, 5790 – пародонтолози, 3708 – протезисти, 426 работят в сферата на оралната и лицево-челюстната патология, 827 – в сферата на общественото здраве, и 144 се занимават с орална и лицево-челюстна радиология¹. В сметката са включени всички специалности, които конкретният зъболекар притежава. Тоест, ако например един зъболекар има специалност по ортодонтия и детска дентална медицина, той бива броен и в двете катеории. Според цитираното проучване 1007 зъболекари имат по няколко специалности. И въпреки че зъболекарите се стремят да придобиват специалност, ако сравним броя на общопрактикуващите зъболекари и специалистите при преброяването през 2001 г. и 2017 г. в САЩ, ще установим значителен прираст в броя на общопрактикуващите: от 130 775 през 2001 г. на 156 992 през 2017 г.¹ Най-популярната специалност в САЩ е ортодонтията с 9265 представители през 2001 г. и 10 658 през 2017 г.¹ След като няма реален контрол на качеството в денталната медицина освен нашата лична етика, ако пациентът иска процедура, която зъболекарят чисто юридически има право да извърши, но на практика няма нужния опит и знания за това, но въпреки това има финансова изгода от направата ѝ, рискът нещата да се объркат е доста голям. Оттук тръзва обяснението за фината граница между високорисковата и нискорисковата дентална медицина.

Американската академия по орална медицина (American Academy of Oral Medicine, ААОМ) е разработила оценка на риска, която потвърждава, че подобрят на случаите и оценката на пациента трябва да включват оценка на риска, свързан с дентално лечение. Това е важно за осигуряването на безопасно и адекватно дентално лечение и на цялостното благосъстояние на пациента. ААОМ определя високорисковите процедури спрямо възрастта на пациента и риска от инфекции и усложнения². При все това този анализ не включва опита на зъболекаря, технологиите, в които разполага в практиката си, или дори времето, за което се очаква да извърши манипулацията.

В денталната медицина според мен колкото по-сложна манипулация бива извършвана, толкова повече технологии и материали са необходими и толкова по-опитен и подготвен трябва да е денталният екип. Поради тази причина повечето клиници, работещи на високо ниво, обикновено имат големи екипи и инвестират значителни суми в технологии и материали.

Веднъж щом се потопите в дебрите на естетичната дентална медицина, влизате в емоционална връзка с вашия пациент; освен ако не предостави-



Фиг. 1

Фиг. 1. Употреба на богат на тромбоцити фибрин за ускоряване на оздравителния процес след екстракция и за превенция на алвеолит.

те точно това, което пациентът желае, ще се сблъскаме с усложнения. Нужна е комбинация от специалист в естетичната дентална медицина и отличен зъботехник, за да се осигури удовлетворението на пациента. Смятам, че повечето комплексни естетични случаи във видимата зона по презумпция са с висок риск.

Имплантологията бележи двуцифрени скокове в растежа от години по целия свят. Не е нещо, в което да се впуснем с лека ръка, нужни са стабилна подготовка, знания и технологична подсигуриеност. Независимо колко лесен е случаят, тази сфера според мен е високорис-

кова. Има толкова много неща, които могат да се объркат, а фактът, че при много случаи не хирургът прави бъдещото протезиране, води до допълнителни усложнения. Ако имплантът не е поставен в оптимална позиция, това ще създаде сериозни затруднения пред протезиста. Когато нещата се объркат, кой е виновен? Протетичната част също е високорискова, но за щастие, тук на помощ се явяват технологиите и ни предоставят решения като хирургични водачи и имедиатни, предоперативно фрезирани временни конструкции.

Сложните ендодонтични лечения изискват наличието на

ОРАЛНА ПРОФИЛАКТИКА

- Bifluorid 10
- CleanJoy
- VOCO Profluorid Varnish

АДХЕЗИВИ

- Futurabond U
- Futurabond DC

ВЪЗСТАНОВЯВАНЯ

- Глас йномерни капсули: VOCO Ionofil Molar AC Quick, Ionolux, IonoStar Molar / Plus
- Течен композит на компюли: GrandioSO Flow / Heavy Flow, x-tra base
- Композит на компюли: Admira Fusion / x-tra, Amaris / Flow, Alfacomp LC, Arabesk Flow, Grandio / Flow, GrandioSO / x-tra, Twinky Star, VisCalor bulk, x-tra fil

VOCO ЕДИНИЧНИ ДОЗИ ЛЕСНО. БЪРЗО. ХИГИЕНИЧНО.

- Хигиеничен – оптимална защита за вашите служители и пациенти
- Лесно и бързо нанасяне
- Оптимално количество за една процедура – без загуба на материал



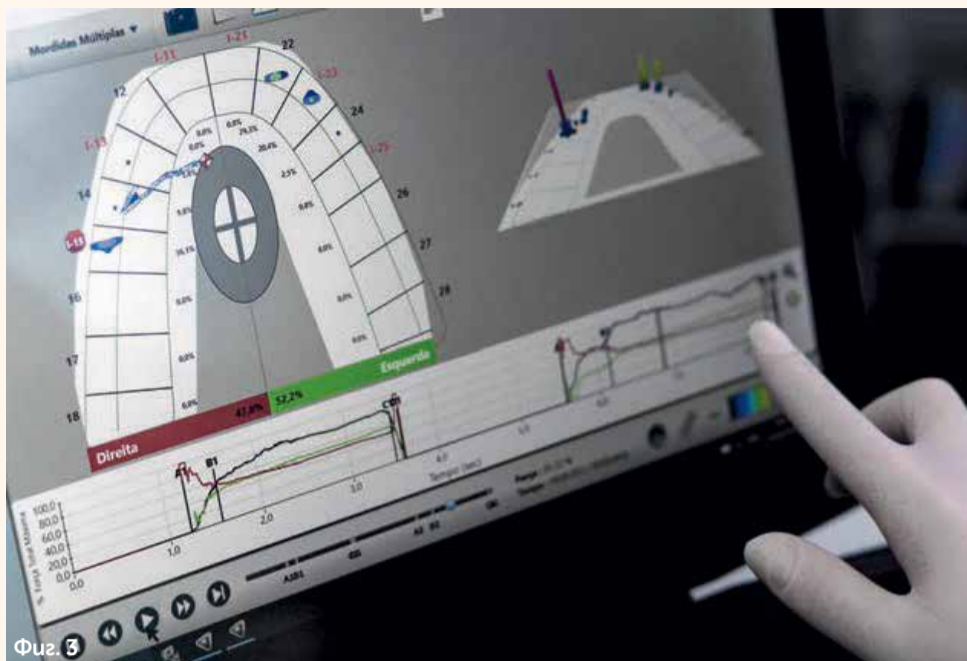
SingleDose





Фиг. 2

Фиг. 2 Прилагане на изолация с кофердам и терапия с озон за гарантирано елиминирани на всички бактерии.



Фиг. 3

Фиг. 3 Използване на апарата Tekscan за постигане на по-прецизно ажустиране на оклузията при орална рехабилитация.

микроскоп, скъпи машинни инструменти и добре подготвен клиницист, а освен това понякога са нужни часове, за да се извърши едно висококачествено лечение. Представите си кореново лечение на втори молар с пет канала и сложна анатомия. Това определено не е елементарна процедура и аз я смятам за високорискова. Очевидно има още много интервенции, чието естество е високорисково; аз дадох като примери само няколко класически случая.

Нискорисковата дентална медицина се отнася до всички процедури, които могат да бъдат извършени от относително неопитен зъболекар, стига да му бъдат предоставени достатъчно време и необходимите инструменти и технологии, а лечението е сравнително безопасно за пациента и постигнатите резултати са оптимални от клинична гледна точка. Това, разбира се, се случва само ако се следват протоколите за златен стандарт.



Фиг. 4

Фиг. 4 и 5 Технологии като интраоралния сканер и микроскопа са важни инструменти, които ни помагат да постигнем по-прецизно ниво на работа. При все това и двата уреда изискват време за обучение за правилното им приложение.

Ето няколко примера за такива протоколи:

- Лесни директни възстановявания: трябва да се използва кофердам за изолация, да се следват необходимите стъпки на адхезивния протокол, правилно манипулиране и фотополимеризация на композита и добро оклузално ажустиране.

- Лесни екстракции: да се прилага атравматична техника, да се кюртира добре, за да се елиминира наличната инфекция, и да се дадат адекватни постоперативни препоръки за оптимален оздравителен процес без възникване на усложнения като алвеолит например.

- Орална хигиена: да се извърши адекватно диагностициране, да се предприемат необходимите стъпки, така че всичкият зъбен камък и биофилм да бъдат отстранени, пациентът да бъде мотивиран да поддържа добро орално здраве – всички това отнема време, именно това е един от водещите принципи на бавната дентална медицина (Slow Dentistry philosophy).

- Кабинетно избелване и избелване с шини у дома: трябва да се използват подходящите концентрации на избелващите гелове и да се следват предписанията на производителя.

- Спешно ендодонтико лечение: трябва да се използва кофердам и да се направят цялостно промиване и инструментирание на канала.

- Корони и мостове: трябва да се следват клиничните препоръки за препарация на зъбите, вземане на отпечатък, циментиране и не на последно място, оклузално ажустиране.

Разбира се, в нискорисковата дентална медицина влизат всички процедури, които слабо биха се отразили на пациента или на зъболекаря, ако нещата се объркат, но дори и това да се случи, усложненията лесно могат да бъдат коригирани. В практиката ми съм бил свидетел на толкова много лесни процедури, които са създавали сериозни главоболия, защото лечението е било претрупано и са били приложени некоректни протоколи.

Въпреки че по правило сложните интервенции изискват високо ниво на подготовка у клинициста, в днешно време с развитието на новите технологии в денталния бранш става все по-лесно висококачествени комплексни лечения да бъдат проведени и от общопрактикуващи зъболекари без специалност.

От една страна, е важно да се разбере, че е нужно време, за да се обучи екипът как да се използват технологиите в денталната практика и как да се направи балансът на разходите и приходите; едно бързо разяснение от страна на търговския представител определено не може да се сравнява с адекватен акредитиран курс.

От друга страна, опитът и познанията на зъболекаря, както и използването на висококачествени материали в правления момент са определящи фактор за качеството на извършената дентална услуга и намаля-

camlog
a perfect fit™

„Медицински и дентални материали МДМ“ ООД
тел.: 0894 427 521

MDM Ltd.
Medical Devices



Фиг. 5

ват риска от усложнения. Един пример е поставянето на корона или мост, дори и да е извън естетичната зона. Това е една стандартна процедура, криещи редица рискове. Ако зъболекарят работи минимално инвазивно според протокола на Pascal Magne³ например, използва висококачествени материали, отделя нужното време за изпълнение на процедурите и работи с отлична зъботехническа лаборатория, тогава тази високорискова процедура се превръща с нискорискова.

В обобщение, вярвам, че новите технологии ще подпомогнат общопрактикуващите зъболекари и по-неопитните такива да извършват дентални лечения на високо ниво. Прогрестът се случва изключително бързо, а изкуственият интелект идва, за да ни помогне да диагностицираме и планираме по-добре. За тези от вас като мен, които менажират екипи и се опитват да извлекат най-доброто от всеки клиницист, както и да извършват оптимално планиране на лечебните процедури, което е ключово за постигане на перфектни резултати, за да можем всички ние вече да разчитаме на облачно базирани софтуери и да работим с колеги в другия край на света, да се възползваме от техните знания и опит, да делегираме отговорности и така да осигурим безупречно качество на извършените лечебни планове.

Убеден съм, че ако зъболекарите работят в екип, заобиколен от качествени материали и технологии, те могат да работят по-безопасно и да извършват дентални услуги на високо ниво и това да се превърне в стандарт в тяхната практика. Отговорност на университетите е да гарантират, че етичната граница между бизнеса и денталната практика никога не се замъглява. Науката и денталната медицина трябва винаги да стоят над стремежа за нови печалби, а една добре управлявана дентална практика трябва успешно да комбинира новите технологии и финансовите дивиденди. **DT**

Ред. бел.: Статията „Low-risk dentistry vs. high-risk dentistry“ е публикувана за първи път в *sp. roots - international magazine of endodontics* Vol. 16, Issue 3/2020

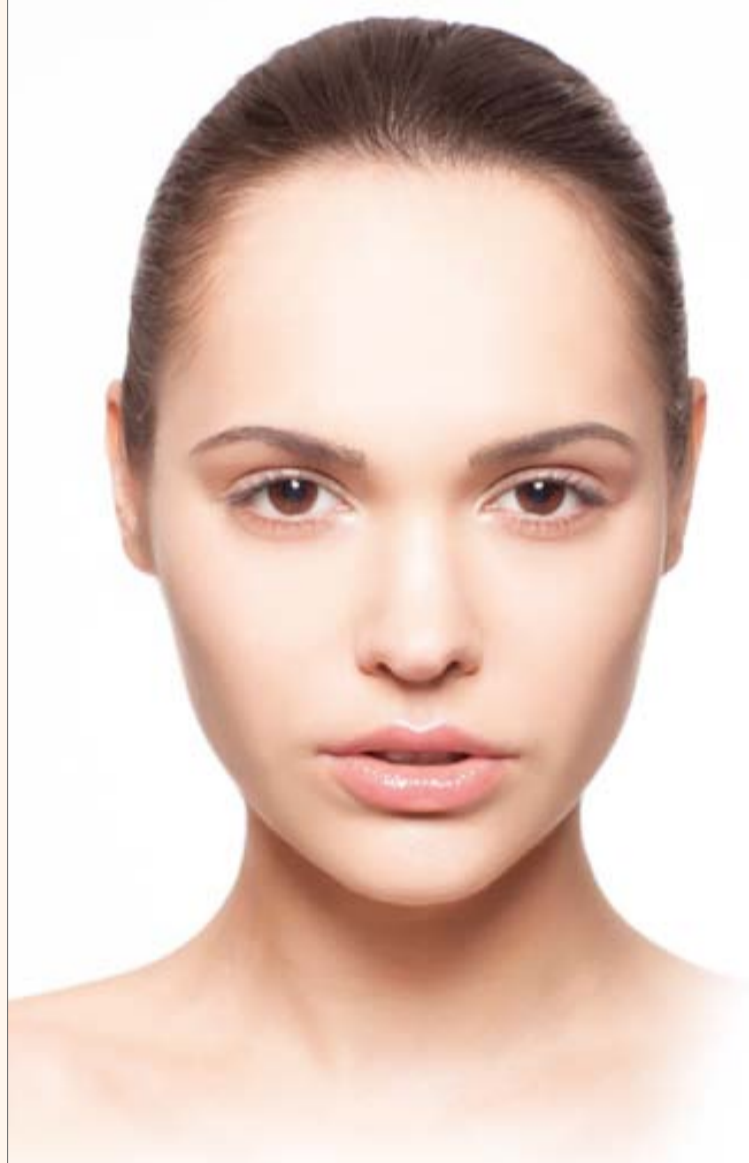
”
Вярвам, че новите
технологии ще подпомогнат
общопрактикуващите
зъболекари и по-неопитните
такива да извършват дентални
лечения на високо ниво.“

ПОСЛЕДНО
ПОКОЛЕНИЕ
БИОДЕРМАЛНИ
ФИЛЪРИ

Swiss
quality



apriline®
PERFECT FILLERS



APRILINE® (SUISSELLE, Швейцария) е единственият еднофазен гел със 100% ефективно омрежване на хиалууронова киселина благодарение на уникалната нова A.P.R.I. технология.

APRILINE® е ексклузивна линия продукти с уникален изглаждащ ефект — резултат от способността на продуктите да бъдат равномерно разпределени в зоните на околните тъкани. Това са козметични и естетични предимства, тъй като запълват бръчките красиво.

ИЗГЛАЖДАЩИЯТ ЕФЕКТ е вследствие на равномерното разпределение на филъра, коригиращо всеки недостатък в обем в меките тъкани.

Инжектиран чрез канюли, APRILINE постига безупречни резултати в деликатните зони, нуждаещи се от корекция, като например шия, деколте, ръце, чело, скули и устни.

AXIS

АКСИС БЪЛГАРИЯ - ИЗКЛЮЧИТЕЛЕН ПРЕДСТАВИТЕЛ
телефон 0-800-900-01 - незабавна безплатна доставка

За лицето,
което обичате!



www.apriline.bg

f Apriline Bulgaria

УСКОРЕНО ЛЕЧЕНИЕ С АЛАЙНЕРИ С ПОМОЩТА НА ФОТОБИОМОДУЛАЦИЯ

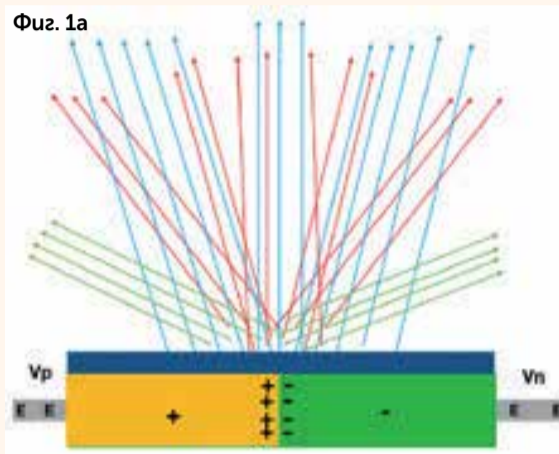
Д-р Miguel Stanley, Португалия

Когато за първи път чух за алайнери в началото на 2000 година (Администрацията за храни и лекарства на САЩ е одобрила провеждането на лечения с алайнери за изправяне на зъби през 1980 г.), ми прозвуча като научна фантастика. Фактът, че са разработени в Силициевата долина от хора, които нямат нищо общо с денталната индустрия, и че не се прилагат сложни апарати в устата, прави историята на алайнерите наистина невероятна.

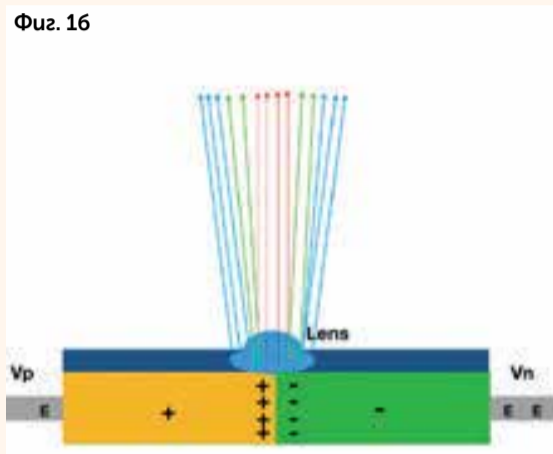
Всъщност някои от най-големите скокове в медицината са направени от хора, които са извън този бранш. Живеем във времена, в които технологиите, базирани на мощни софтуери, напълно променят правилата в нашата индустрия. Бидейки в денталния свят от 22 години, никога досега не съм бил по-развълнуван за бъдещето. Обяснението защо всички компании непрекъснато разработват нови технологии и софтуери се корени в един простичък факт. Хората искат по-бързи, по-добри и по-евтини решения не само за пациента, но и за зъболекаря.

На французина Pierre Fauchard, който е изпитвал нескрита страст по подредените зъби, дължим заслугата по създаването на модерната ортодонтия пред XVIII век. Макар че има доказателства, показващи, че темата за изправянето на зъби е вълнувала още древните гърци. Съществуват данни, че още етруските са използвали апарати за подреждане на зъби и за запазване на място. Очевидно от древни времена хората са обръщали внимание на вида на ухапката и усмивката.

Помня как, когато бях на 10 години, ходих при моя ортодонт, за да ми сложи сменяемо апаратче за разширяване на небцето, което струваше на майка ми цяло състояние. Загубих го на първата седмица и оттогава изпитвам чувство на вина, що се отнася до ортодонтията, до такава степен, че никога не се впуснах да я изучавам. Никога не вложих усилия да развия уменията си, но винаги съм оценявал важноста на предварителната ортодонтична подготовка при комплексни случаи, а не само на традиционното изправяне на зъби в тийнейджърска възраст. Имах огромния късмет в началото на



Фиг. 1а
Полупроводникът излъчва некохерентни лъчи (обичайно LED).



Фиг. 1б
Полупроводникът излъчва колимирани лъчи през леща (светлинните лъчи са максимално паралелни).



Тримесечно лечение с 12 алайнера.



След четиримесечно лечение със Smilers и ATP38.



След осем алайнера и фотобиомодуляция.

Фиг. 1а и б: Разликата между а) стандартните LED и б) ATP38 апарати. Vp = положителен волтаж; Vn = отрицателен волтаж; E = енергия.

Фиг. 2 Преди (вляво) и след (вдясно). Случаят е разрешен в рамките на три месеца с 12 алайнера (Smilers) и фотобиомодуляция (с ATP38), която се прилагаше всяка седмица за шест минути, когато алайнерите бяха подменени.

Фиг. 3 Горна челюст преди (вляво) и след (вдясно). Случаят е разрешен за четири месеца с 16 алайнера (Smilers) и фотобиомодуляция (с ATP38), която се прилагаше за шест минути всяка седмица при смяната на алайнерите.

Фиг. 4 Горна челюст преди (вляво) и след (вдясно). Случаят е разрешен за два месеца с 8 алайнера (Smilers) и фотобиомодуляция (с ATP38), която се прилагаше за шест минути всяка седмица при смяната на алайнерите.

века да се срещна с прекрасни ментори, които ме вдъхновиха винаги да правя това, което е правилно, и да избирам съгласно пътя, когато третирам комплексни случаи.

Когато отворих моята първа

частна практика в края на 1999 г., осъзнах, че трябва да развия ортодонтията в моята клиника, затова започнах да колаборирам с колега ортодонт в началото на 2000 г. Той прилагаше класическите брекети с лас-

тици с регулярни месечни визити, които се превърнаха в постоянен източник на доходи за ортодонтията и за клиниката. По този начин практикувах всички колеги в Португалия тогава. Въпросният колега

поголовно екстрахираше първи премолари в почти всички случаи на струване при тийнейджъри – практика, която днес смятам за ограничаваща, понеже съм убеден, че не бива да генерализираме, освен това в днешно време много от случаите могат да бъдат лекувани без екстракции.

През 2001 г. започнах да работя с друг ортодонт, която е учила в Италия, и оттогава тя се занимава с ортодонтичните случаи в моята практика. Тя работи главно със системите Damon и Invisalign. Започнахме да използваме тези системи в началото на 2005 г. Ние бяхме сред първите клиници в Европа, които стартираха работа с тези системи, и с гордост мога да заявя, че нашият почти 18-годишен опит с тях е увенчан с невероятен успех, понеже не сме имали нито един загубен зъб поради агресивно преместване и нито един случай на коренова резорбция досега. Детайлното планиране е ключът към успеха. Освен това предвидената продължителност на лечението почти винаги е била точна. В нашата практика установихме рано, че пациентите предпочитат да знаят кога ще приключи лечението им, а един опитен ортодонт, оборудван с нужните инструменти, може да предвиди с точност до няколко месеца времевата рамка на лечението и почти винаги да е прав в преценката си. Успехът ни се крие в няколко фактора. Първият е, че още през 2004 г. инвестирахме в закупуването на дигитален ортопантомограф с цефалометрично рамо, за да можем да правим латерални цефалометрии за целите на ортодонтиския анализ. Това ни позволи да взимаме коректни лечебни планове, без да има нужда да изпрацаме пациентите в специализирани рентгенологични лаборатории. Другата причина е, че накрая моя ортодонт да се фокусира изцяло върху ортодонтията, макар че тя харесва също и общата дентална медицина. Това не беше често срещана практика в Португалия в онези времена. Ортодонтията в повечето случаи се практикуваше от общопрактикуващи зъболекари. Същото важеше и за имплантологията, и протезирането. Мисълта зад тези действия беше следната: защо да поделям печалбите, като мога и сам да го свърша? Аз някак индиректно осъзнах, че ако колежата се е

фокусира изцяло в дадената област, това би довело до по-добри резултати. Поглеждайки назад, определено е било разумно решение. През последното десетилетие практиката значително се разрасна и се превърнахме в световно признат център за лечение на сложни случаи. Когато става дума за ортодонтични случаи, винаги когато е възможно, се стремим да разрешим казуса без хирургична намеса. Изумително е колко много може да постигне един изключително опитен ортодонт, който работи спокойно и има задълбочени познания в сферата на биологията и механиката.

Независимо от това част от моята работа като мениджър на водеща дентална практика е да въвеждам нови технологии и техники, които биха подобрили работния процес в клиниката. Отделям много време да посещавам конгреси по целия свят, да разговарям с много интелигентни хора и това с течение на годините ме е научило да филтрирам фактите от голямото шумно пространство. Реших, че вероятно ще е полезно да споделя какво открих през последната година и половина за една относително нова система на пазара, която комбинира алайнери, една софтуерно управлявана техника, и напреднала фотобиомодулация. Това е един ефективен, неинвазивен метод за ускорено ортодонтично лечение.

Случаящото се през последните две десетилетия около концепцията за алайнерите и свързаните технологии напълно разклати основите на денталния бранш и без съмнение напредват за разработване на идеалната система е сравнима единствено с тази в имплантологичната индустрия. Ако анализирате по-голямата картина, ще установите, че много малко компании са придобили толкова активно медийно присъствие (в социалните и традиционните медии) като гигантите Invisalign и SmileDirectClub – две от малкото компании, които промотират продуктите си директно на крайния клиент. Винаги съм харесвал всичко, което допринася денталната медицина до популярните медии. Тези компании са вложили много, за да вдъхновят хората да изправят зъбите си и да подобрят вида на усмивките си.

Разбира се, при алайнерите, предлагани директно на крайния потребител, винаги съществува уточнението, че пациентът трябва да е със здраво съзъбие и пародонт, преди да премине към ортодонтично лечение. При все това тези компании обичайно са фокусирани главно върху печалбата, както би трябвало да бъде при всички големи бизнеси, но все пак стремежът им за натрупване на нови клиенти е прекалено финансово обусловен. Абсолютно нищо обаче не може да замени един обстоен преглед, направен от опитен зъболекар с необходимите диагностични инструменти.

Тази тенденция за насърчаване на консуматорското отношение спрямо ортодонтичното лечение предизвика сериозно несъгласие в денталната общност. Смятам, че възникналите възражения са резонни, а те повдигат един още по-голям въпрос: може ли ортодонтията да се разглежда като продукт, предлаган директно на потребителя? Аз имам моите размисли по въпроса, но най-простичкият отговор е „не“. Недоброто ортодонтично лечение, планирано само от зъботехник или изкуствен интелект, без каквито и да били рентгенографи или СВСТ, по мое мнение крие рискове за здравето на па-

циента. Неадекватното планиране на лечението може да причини пародонтални и оклузални увреждания, които трайно да влошат качеството на живот на пациента и да доведат до здравословни и финансови затруднения. Следователно на ортодонтията никога не бива да се гледа с лека ръка, независимо колко прост може да изглежда случаят. Всяко едно ортодонтично лечение трябва да бъде добре планирано от опитен ортодонт със задълбочени познания по биологията и механиката, използвайки СВСТ и/или панорамна рентгенография с цефалометричен анализ. При все това според мен софтуерните

компани могат да играят съществена роля за подобряване на качеството и бързината на изпълнение на тези лечения.

Много хора по света се интересуват от лечение с алайнери и разпознават известните марки в бранша; те със сигурност ще бъдат много впечатлени, когато открият дентална клиника в района, която предлага лечение със съответните алайнери. Определено по-известните марки алайнери създават усещането, че са по-добри от останалите доставчици на абсолютно същите услуги, а реално това няма нищо общо с качеството на лечение, а е показателно единствено за

способността им по-добре да продават по-голям брой лечения. Отне ми много години, за да осъзная, че трябва да се фокусираме не върху провеждането на голям брой лечения, а върху удовлетворяващия краен резултат, базиран на финалните рентгенографии или СВСТ, както и финалната позиция на зъбите и оклузията. Това определено е по-умният подход. Бих се развал, ако компаниите поощряват клиниките да имат не просто по-голям брой случаи, а такива с успешен завършек без биологични щети. Ако погледнем по-голямата картина, е въпрос за маркетинг, който създава погрешно впечатление

#whdentalwerk
f @ in v
video.wh.com

Вече при Вашия
дистрибутор
или wh.com

implantmed PLUS

- › Интуитивен потребителски интерфейс
- › Ултрасъс, мощен електрически микро мотор с 6,2 Ncm въртящ момент
- › Обороти на микро мотора: от 200 до 40,000 rpm
- › Автоматичен контрол на въртящия момент: 5 до 80 Ncm
- › Нов дизайн на помпата
- › Цветен сензорен екран и стъклена повърхност
- › Автоматична функция за нарязване на резба
- › Измерване стабилността на импланта (опция)
- › Безжичен педал за управление (опция)
- › 24 месеца гаранция



W&H Bulgaria Ltd.
14 Svilenitsa Str.
1463 Sofia, Bulgaria
t +359 2 854 95 65
f +359 2 854 95 90
office.bg@wh.com
wh.com



Certificate No: SOF0368441
ИАЛ рег. № IV-P-T I MM-157 I
03.12.2007

Цените са с
включен ДДС.
Снимката е с
илюстративна цел.
Комплектът не
включва наконечник.



-25%



Beacon
3700 лв.

ISQ модул
3500 лв.

IMPLANTMED C ISQ OSSTELL МОДУЛ

Мотор без светлина/ Педал с кабел

Пакетна цена **7500 лв.**  

Мотор без светлина/ Безжичен педал

Пакетна цена **8100 лв.**  

Мотор със светлина/ Педал с кабел

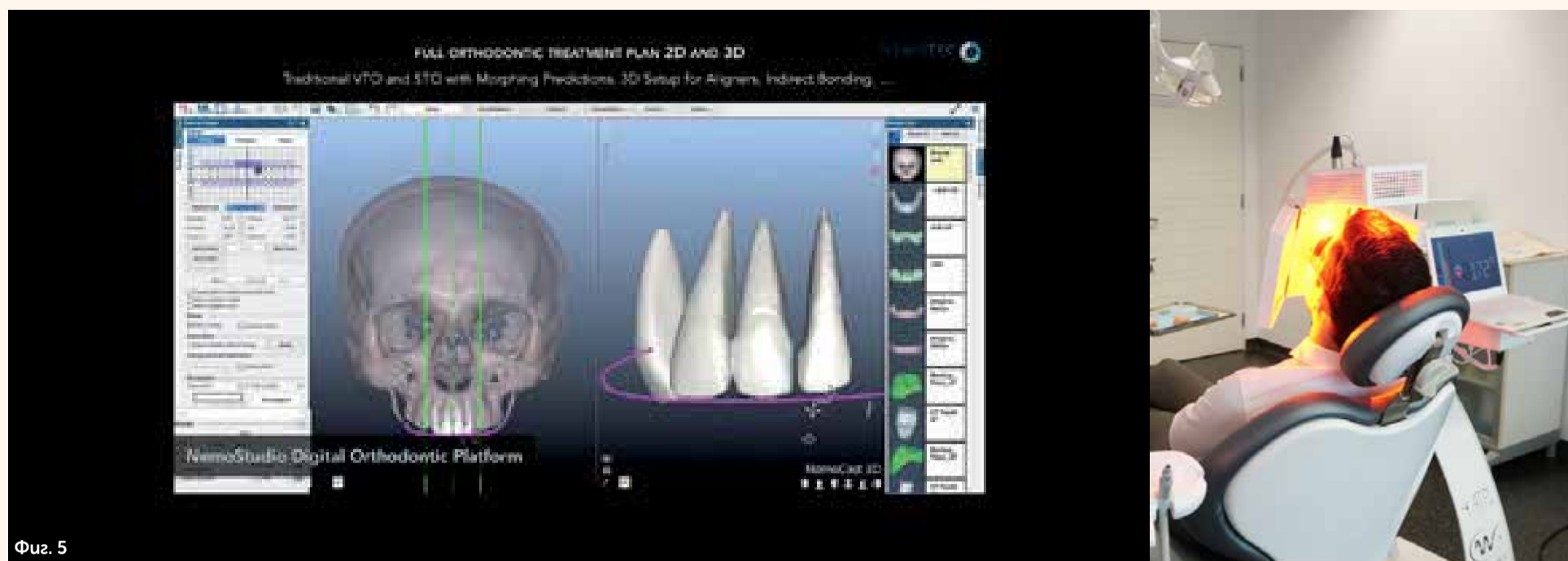
Пакетна цена **8300 лв.**  

Мотор със светлина/ Безжичен педал

Пакетна цена **8900 лв.**  

Редовни цени:

Osstell ISQ модул: 4690 лв. | Osstell Beacon: 4980 лв.
Implantmed без светлина, педал с кабел: 5440 лв.
Implantmed без светлина, безжичен педал: 6100 лв.
Implantmed със светлина, педал с кабел: 6380 лв.
Implantmed със светлина, безжичен педал: 7035 лв.



Фиг. 5

у потребителите, че едни марки са по-качествени от други, а реално не е така. Със сигурност самите компании ще отпрекат това, но ако бъдем откровени, компаниите за алайнери предлагат услуга, базирана на информацията, получена от нас, зъболекарите. Те не твърдят, че поставят диагнози, и затова изцяло разчитат на точността и достоверността на предоставената им информация. Следователно зависи изцяло от клинициста да постави коректна диагноза и да проведе необходимите комплексни изследвания. Ако компаниите следяха стриктно за спазването на етичните норми и правилата за добра практика, те биха си загубили бизнеса, понеже всички сме наясно, че когато могат, много зъболекари нестият време и средства. В моята практика съм видял толкова много пациенти да идват в клиниката ми с алайнери или традиционни ортодонтични апарати при налични кариеси или дори по-сериозни състояния като инфекции в костта, което очевидно са съществували преди началото на ортодонтичното лечение. По мое мнение причината за това се корени във факта, че много от ортодонтите не получават приходи от извършването на консервативна терапия и профилактика, а само от ортодонтичната си работа. Това води до опрощаване на случая. Всички трябва да имаме предвид, че много от клиниките нестият поради ред причини. Друг съществен фактор е свързан с времето, което е необходимо, за да се направи качествена диагностика, а в много случаи зъболекарите не биват заплащени, за да го направят обстойно. Критичното мислене не бива заплащано финансово. Това е и главната *raison d'être* (причина за съществуване) на slowdentistry.com. За много колеги би било чудесно да оставят всички анализи на друг, а те само да изпратят основната информация и след това да приемат каквото им предложи техникът на компанията, без много да се замислят. Пациентите не правят разлика между тези алайнери и създадените от екип от зъболека-

ри, отделили часове да анализират и обсъждат случая, прилагайки всички необходими диагностични инструменти и апарати. Купиите изглеждат еднакво, стъпките изглеждат еднакво и при много от по-леките случаи и резултатите могат да бъдат добри. Съмнявам се обаче това да се случи при сложни случаи или при такива с придружаващи проблеми като тънък биотип и костна загуба, нещо, което може да бъде оценено само при наличие на СВСТ и добро пародонтално сондиране и определено не само с едно интраорално сканиране.

Живеем в свят, в който нещата се променят много бързо и потребителите са все по-наясно с правата си. Поради тази причина вярвам, че системите, които изготвят лечебни планове на базата на максимално много информация, винаги използват рентгенографи или СВСТ, и които са фокусирани върху разбиране на ситуацията в края на лечението, а не само в началото, ще бъдат най-успешни в бъдеще. Надявам се скоро нещата да се променят и пациентите да разберат, че в ортодонтията финалният резултат, а не по-големият брой продадени апарати, определя истинския успех. Ние сме лекари на устната кухина. Ако работим добре, можем значително да подобрим живота на нашите пациенти. Време е да забавим темпото и да си припомним каква е същността на нашата професия. Не бива да бързаме да правим пари за сметка на грижата за нашите пациенти.

Нека се върнем към това как се е променила индустрията през изминалото десетилетие. През последните години осъзнавам, че ортодонтията е много повече от просто подреждане на зъби. Аз, както и много други водещи лекари по дентална медицина по света, използвам алайнери като средство за преварителна подготовка при комплексни случаи, която да позволи последващите интервенции да бъдат минимално инвазивни. Една от първите иновации, които направиха това възможно, беше методът Digital Smile Design (DSD), разработен

от бразилския зъболекар и зъботехник г-р Christian Coachman, който превзе денталния свят. Програмата започва с планиране на тоталната промяна на усмивката, след което с метода обратно инженерство определя лечебните стъпки благодарение на интердисциплинарния софтуер NemoStudio. Това бе много добре прието от денталната индустрия и от пациентите по света и към момента се е превърнало в една от най-разпознаваемите марки. DSD реално е архитект на усмивки. Вече не е нужно да се опитваме да обясняваме как би изглеждала бъдещата усмивка или да използваме сложни ръчно направени mock-up-и; всичко се случва на базата на софтуери, използвайки 3D принтиране. Вероятно поради тази причина Invisalign реши да си сътрудничи с марката DSD и оттогава полагат много усилия да промотират този подход при планиране на лечебните планове. Аз и моят екип бяхме едни от първите в света, които използваха DSD при планиране на случаи, като идеята е да дадем информация на Invisalign как точно искаме да постигнем въз основа на анатомията на бъдещите фасети; и това се случва още преди изобико да сме преминали към клиничната работа по случая. Започнахме да работим по този начин в началото на 2018 г. и резултатите оттогава са невероятни.¹ (Публикували сме няколко статии на тази тема.)

Много се радвам, че все повече колеги прилагат DSD в комбинация с алайнери като подготвителен етап при големи и сложни рехабилитации, които на следващ етап ще изискват протезиране със или без импланти, независимо че тази подготвителна фаза ще осъпти и удължи лечението. За мен вече е недопустимо да изборваме здрав емайл, за да коригираме позицията на зъба и да можем по-бързо да циментираме керамичното си възстановяване. Трябва да работим колкото се може по-минимално инвазивно – дължим го на нашите пациенти. Всички знаем, че естественият, здрав зъб е най-добрият възможен зъб, и затова аз оспор-

вам желанието на моите пациенти да имат фасети още днес, веднага, и се опитвам да ги убежда, че бавният подход с алайнери и изобелване би запазил емайла и парите им.

Определено принос за популяризиране на концепцията за минимално инвазивната работа и за това тя да се е наложила повсеместно имат групите по биомиметика по целия свят и Facebook страницата на Style Italiano. Все повече качествени зъболекари се фокусират върху минимално инвазивни терапии благодарение на факта, че все повече информация по темата бива достъпна посредством тези групи и благодарение на упорития труд на прекрасните ментори, стоящи зад тази философия.

Надпреварата за върха е започнала и съществуват много интересни компании, които работят върху създаването на по-добри, по-бързи и по-биологични решения. Една френска компания е създавала нещо наистина изключително, което заслужава да бъде достояние на по-широка публика. Компанията се казва Biotech Dental, а неин изпълнителен директор е Philippe Veran. Главният ѝ клиничен директор, г-р Olivia Veran, ни представи концепцията Smilers, която работи на базата на софтуера Nemo Cast (NEMOTEC) – същия софтуер, който използва и DSD. NEMOTEC, която е испанска компания, през 2019 г. бива придобита от г-н Veran, като става основата на Smilers и представлява софтуера за планиране на имплантите Biotech. Това е нещо уникално.

Имайки опита от лекуване на сложни интердисциплинарни случаи и бидейки фен на алайнерите в комбинация с други лечебни модалности при тотални рехабилитации, аз изпробвах тази система в началото на 2018 г. и за голяма моя изненада, резултатите бяха много впечатляващи. Не просто беше добра, колкото предишните системи, с които съм работил, а в някои случаи беше дори по-добра. Защо? Системата Smilers се управлява от NEMOTEC и може да обработва DICOM файлове от СВСТ, както и интраорални сканове, освен това може

да извършва истинско 3D планиране на базата не само на отношенията между зъбите, но и на отношенията на корените спрямо костта и заобикалящите ги лигаменти. Доколкото знам, никоя друга система не е способна да го направи към момента. Освен това, ако се налага да планирате поставяне на имплант някъде по средата на лечението, същият център за планиране може да го направи за вас, така че да разполагате с хирургичен водач за позициониране на импланта, докато същевременно продължавате с ортодонтичното преместване на зъбите, което спестява ценно време и гарантира, че всичко е изчислено и предвидено в края на ортодонтичното лечение. Аз посетих щаба на компанията в Южна Франция – едно изключително красиво земно кътче, където освен това се прави отлично вино. Технологиите и впечатляваща, а планирането се прави от ортодонти, а не само от зъботехници. Сега Biotech стартира Smilers Expert, платформа, посветена на ортодонтите. Ортодонтите могат да модифицират лечебния план и да контролират времетраенето на лечението.

В портфолиото на Biotech открих и други технологии, като например апарата за фотобиомодулация или нискофрегатна лазерна терапия, наречен ATP38, който може по неинвазивен начин да ускори ортодонтичното преместване; този апарат дава значителна преднина на компанията в сравнение с останалите системи за алайнери.

Нарастващото търсене на бързи ортодонтични лечения, особено от възрастни пациенти, доведе до разработване на различни методи за ускоряване на зъбното преместване. Създадени са различни подходи в зависимост от тяхната цел. Някои методи целят да стимулират естествените реакции на организма, протичащи при зъбно придвижване, докато други използват агенти, които предизвикват външни реакции. Всички те обаче се опитват да ускорят костната резорбция, която е ключовият фактор, контролиращ ортодонтичното

преместване на зъби. Можем да класифицираме тези подходи като инвазивни и минимално инвазивни. Една от най-често прилаганите техники е кортикотомията, която включва отпрепарирани на екстензивно ламбо за разкриване на алвеоларната кост, последвано от множество дълбоки изборвания и перфорации в кортикалната и трабекуларната кост между зъбните корени, използвайки високооборотни фрези. Макар тази техника да се е утвърдила като ефикасна в случаите на леко до средно струпване, не всички пациенти биха се подложили на хирургична операция. Пиезоразрезите и микроперфорациите са алтернативни техники, които обаче също са инвазивни.

Разработени са и минимално инвазивни техники, които да ускорят ортодонтските премествания. Една от възможностите е да се прилагат химически агенти като хормони на паратириодната жлеза или остеокалцин, за да се стимулират костното ремоделиране и по-бързото преместване на зъбите. Въпреки това тези методи все пак са инвазивни и не са вариант при пациенти, които не искат да им бъдат поставяни инжекции; освен това този метод е обвързан с допълнителни разходи за денталната клиника. Методи с физически стимули като прилагане на сили с висока честота и нисък магнитуд (вибрации) са неинвазивни и са предвидени за домашно приложение, като целта им е да увеличат и удължат остеокластната активност в периодонталния лигамент. Но трябва да имаме предвид, че тези методи изискват сериозно сътрудничество от страна на пациента.

Наскоро бе установено, че прилагането на топлина, лъчение, електрически ток и електромагнитно поле по време на ортодонтското лечение е довело до ускоряване в зъбното преместване. В тази насока нискоенергийната лазерна терапия или светлоизлъчващите диоди (LED) са се доказали като ефективна минимално инвазивна техника. Прилагането на лъчение с определена дължина на вълната за определено време е средство за ускоряване на ортодонтските премествания. Тази терапия се нарича още фотобиомодулация. Нейната цел е да активира клетките на митохондриално ниво, така че те да произвеждат повече енергия – аденозин трифосфат, който е от съществено значение за клетъчното възстановяване и регенерация. На пазара са налични редица LED апарати, но ATP38 (Swiss Bio Inov) се е доказал като най-ефективния благодарение на полупроводника в зоната на излъчване на светлината, който фокусира лъчението по сходен начин с този при лазерното лъчение, а не разпръсква светлината, както се случва при останалите LED апарати.

През последните години използваме само тази френска сис-

тема и пациентите я приемат 100%, а моят екип направо я обожава. Ние успяваме да рационализираме планирането на комплексни случаи – от дизайн на усмивката до ортодонтското и имплантологичното планиране. Но това, което прави лечебния протокол наистина изключителен, е допълването му с ATP38. Според мен нито един продукт на пазара не може да се сравнява с него! И това няма нищо общо с маркетинга, това е просто факт.

Ние трябва непрекъснато да ставаме по-добри и да търсим начини да подобрим живота на нашите пациенти, при това

бързо, качествено и финансово изгодно. Понякога трябва да инвестираме повече пари в началото, за да си спестим много време в дългосрочен план и да постигнем консистентно добри резултати – това без съмнение е най-добрата стратегия за съграждане и поддържане на една дентална практика. Да сме винаги една крачка напред и да сме в крак с новостите е от ключово значение, за да бъдем успешни. Няма как това да се случи, без да инкорпорираме в нашата практика нови технологии, продукт на прекрасни компании, работещи усърдно, за да могат да ни осигурят по-добър и спокоен живот.

БЛАГОДАРНОСТ

Благодаря на г-р Ана Раз за нейния принос за тази статия. Тя е зъболекар и се занимава с проучванията и нововъведенията в денталната практика White Clinic в Лисабон, Португалия. Тя бе един от първите зъболекари, които приложиха комбинираната терапия с фотобиомодулация и алайнери в клинични условия.

КЛИНИЧНА БЕЛЕЖКА

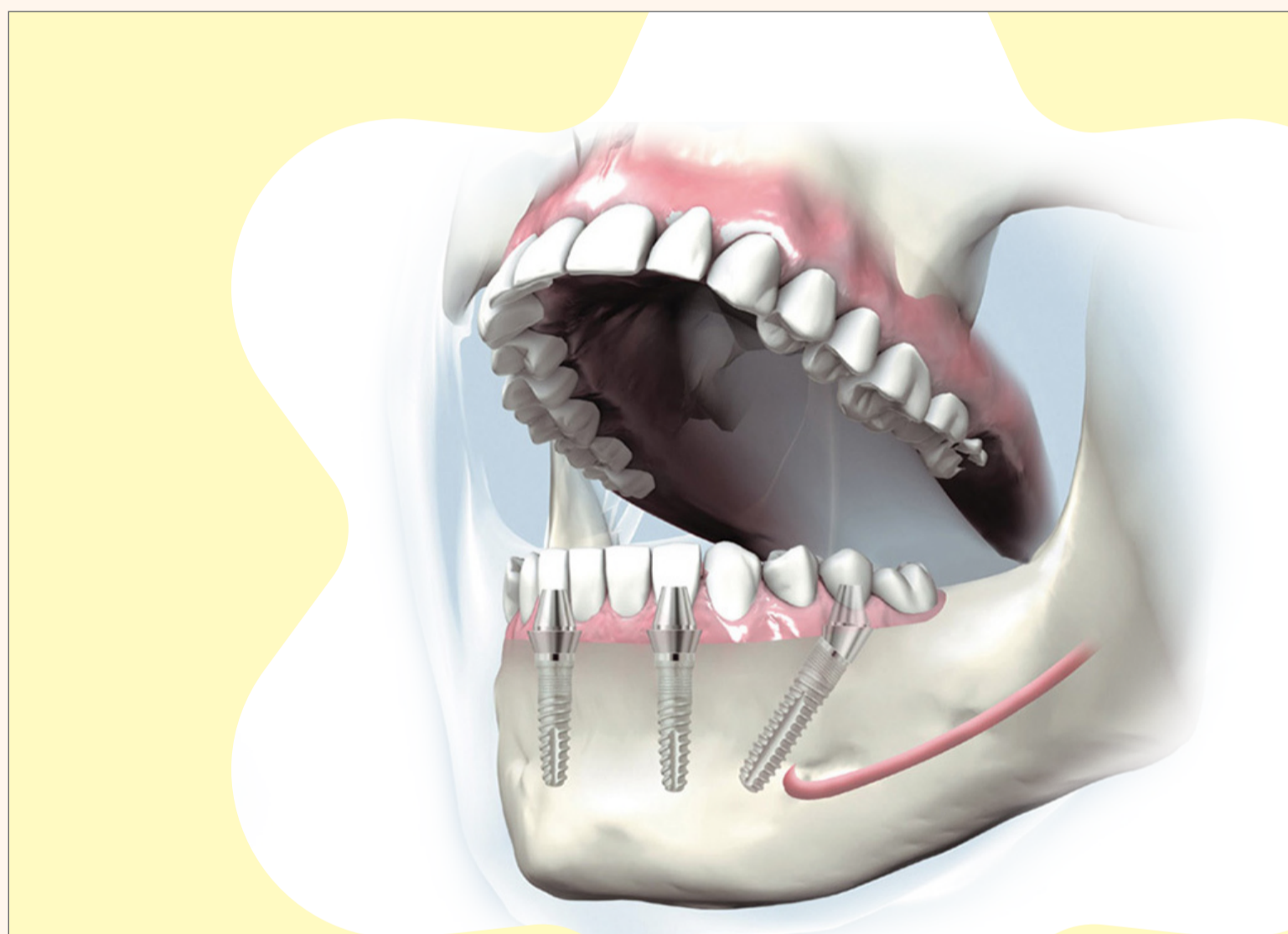
Апаратът ATP38 може да се използва в комбинация с всяка система за алайнери, както и с

традиционните ортодонтски апарачета. **DT**

Ред. бел.: Статията „Accelerated aligners with photobiomodulation“ е публикувана за първи път в сп. ortho - international magazine of orthodontics Vol. 5, Issue 2/2020. Списъкът с референции е на разположение на издателя.

За автора:

Dr Miguel Stanley
Rua Dr. António Loureiro
Borges, ed. 5, 1o Andar
Arquiparque
Mira ores
1495-131 Algés
Portugal
info@whiteclinic.pt



SKY^o

fast & fixed

Иновативна концепция, разработена в сътрудничество с опитни имплантолози, специалисти по протетика и зъботехници

Цялостно имедиатно възстановяване на обеззъбени пациенти

Лечение в едно посещение, с редуциран брой импланти

bredent group
— BULGARIA —

☎ София 1303
ул. Осогово 86, офис 501

☎ +359 877 258759
+359 877 BLUSKY

✉ office@bredentgroup.bg



Image: edwardolive/Shutterstock

БИЗНЕС МОДЕЛИ НА РАЗЛИЧНИ КОМПАНИИ ЗА АЛАЙНЕРИ СЕ КОНКУРИРАТ ПО ВРЕМЕ НА ПАНДЕМИЯ

Jeremy Booth, Dental Tribune International

Предимствата за пациента от лечение с алайнери са неоспорими, но различните лечебни модели, които производителите предлагат, гемонстрират вариращи плюсове и минуси по време на пандемията от SARS-CoV-2. Ортодонти по целия свят започнаха да възприемат дигиталния работен протокол от март насам, но един от най-големите производители отбелязва значителен ръст на новорегистрираните случаи, които започват с отпечатък, направен у дома, а не със сканиране, направено в денталната практика.

Бизнес моделът на Align Technology разчита на това зъболекари и ортодонти да лекуват пациенти в клинични условия. Изпълнителният ди-

ректор на компанията Joseph M. Hogan сподели пред анализатори през юли: „Един от най-големите уроци, които всички трябваше да научим през последните месеци, е от каква критична важност са дигиталните технологии“.

Той направи този коментар по време на уебкаст конферентен разговор; сподели също така, че за втората четвърт от годината компанията е генерирала около 41% по-малко случаи с Invisalign. Компанията е произвела малко под 222 000 Invisalign случая за периода от април до юни, когато заради пандемията денталните практики в много от ключовите за компанията пазари бяха принудени да затворят.

Ноган заяви, че предимствата на дигиталното планиране и мониториране са станали

още по-ясно видими по време на пандемията, когато денталните клиници бяха принудително затворени. Той добавя:

„Отново и отново чуваме (от зъболекари), че те успяват да помогнат на пациентите с Invisalign и лечението им напредва, докато лечението с дъги и брекети се е наложило да бъдат стопирани“.

Като изпълнителен директор на компания, чийто бизнес модел е базиран на дигиталните технологии, Ноган съобщи, че коментарите му не са направени с користна побуда, а е имал предвид, че пандемията ясно подчертава предимствата на дигиталните технологии в много сфери на нашия живот и бизнес.

За същия примесечен пери-

од SmileDirectClub (SDC) са отчели спад с 53.45% в индивидуалните поръчки на алайнери, сравнено с първата четвърт на годината. За втората четвърт от годината те са получили 57 136 индивидуални поръчки, докато за първото тримесечие те са били 122 751. SDC разполагат със собствени магазини, където пациентите могат да започнат лечението си с направата на интраорално сканиране, но те също така предлагат китове за вземане на отпечатък у дома, а компанията започна да си партнира със зъболекари. Според SDC тяхната сила се крие в това, че предлагат редица опции на клиентите си, включително дистанционна терапия, при която лечебното планиране се извършва, без да има нужда от посещение в кабинета.

„Представянето ни (през втората четвърт на годината) е отражение на добре разработената ни платформа за теледентална медицина, както и на гъвкавостта и устойчивостта на нашия бизнес модел“.

заяви изпълнителният директор на SDC David Katzman пред анализатори през август. Главният финансов директор на компанията Kyle Wailes изтъкна, че голяма част от новите клиенти на SDC са предпочели да останат у дома по време на пандемията и въпреки това са имали възможност да стартират лечението си с алайнери. Той допълва: „Ние установяваме, че между 50% и 60% от новите поръчки са от лечения, направени чрез домашни китове,

а остатъкът идва от такива с интраорално сканиране. Ако анализираме статистиката преди COVID, се вижда, че между 85% и 90% от лечението са започнали с интраорално сканиране. Докато за периода от избухването на пандемията насам над 90% от лечението разчитат на отпечатък в домашни условия“.

Katzman подсказва, че пандемията може да ускори възприемането и налагането на модела с дистанционно ортодонтико лечение. Той заяви: „В САЩ все по-често сме свидетели на прокарване на закони, насърчаващи теледенталната медицина, и отхвърляне на такива, ограничаващи достъпа до дентални грижи. В допълнение към това все повече дентални и ортодонтични компании възприемат и използват теледентални услуги. COVID-19 накара законотворците в медицинската сфера, включително в денталния и ортодонтичния бранш, да осъзнаят нуждата от активно легализиране на телемедицината и теледенталната медицина“.

Както Align Technology, така и SDC регистрираха спад в продажбите, но той не е така сериозен, както при други видове дентални продукти, като денталното оборудване и брекети, например.

ДИГИТАЛНОТО Е НА МОДА В ОРТОДОНТИЯТА

Може би едно от най-големите отражения, които пандемията даде, идва от страна на Dentsply Sirona. През август компанията заяви, че ще напусне бизнеса с традиционните брекети, за да пренасочи фокуса си към тяхната система алайнери SureSmile, която разчита на провеждане на лечения от зъболекари и ортодонти в техните дентални кабинети.

Изпълнителният директор на Dentsply Sirona Don Casey заяви: „В сферата на ортодонтията ние вярваме, че алайнерите предоставят атрактивни възможности (...) SureSmile предлагат комплексно дигитално планиране, което позиционира компанията добре в този постоянно разрастващ се пазар. В бъдеще ние ще пренасочим усилията си в сферата на ортодонтията изцяло към алайнерите. Смятаме, че това решение ни дава възможност да растем, да внасяме нововъведения и да се възползваме от множеството уникални стратегически предимства на Dentsply Sirona, включително голямата общност на CEREC потребители.“

Dentsply Sirona ще напусне бизнеса с традиционни брекети, включително производството и продажба на такива, както и на ластичи, тръби и дълги, които спечелиха на компанията общо US \$132 милиона (£111 милиона) за миналата година. Casey разясни: „Ние не сме се отказали от ортодонтичния бизнес изцяло, ще продължим да развиваме нашата алайнер система. Ще споделя с вас,



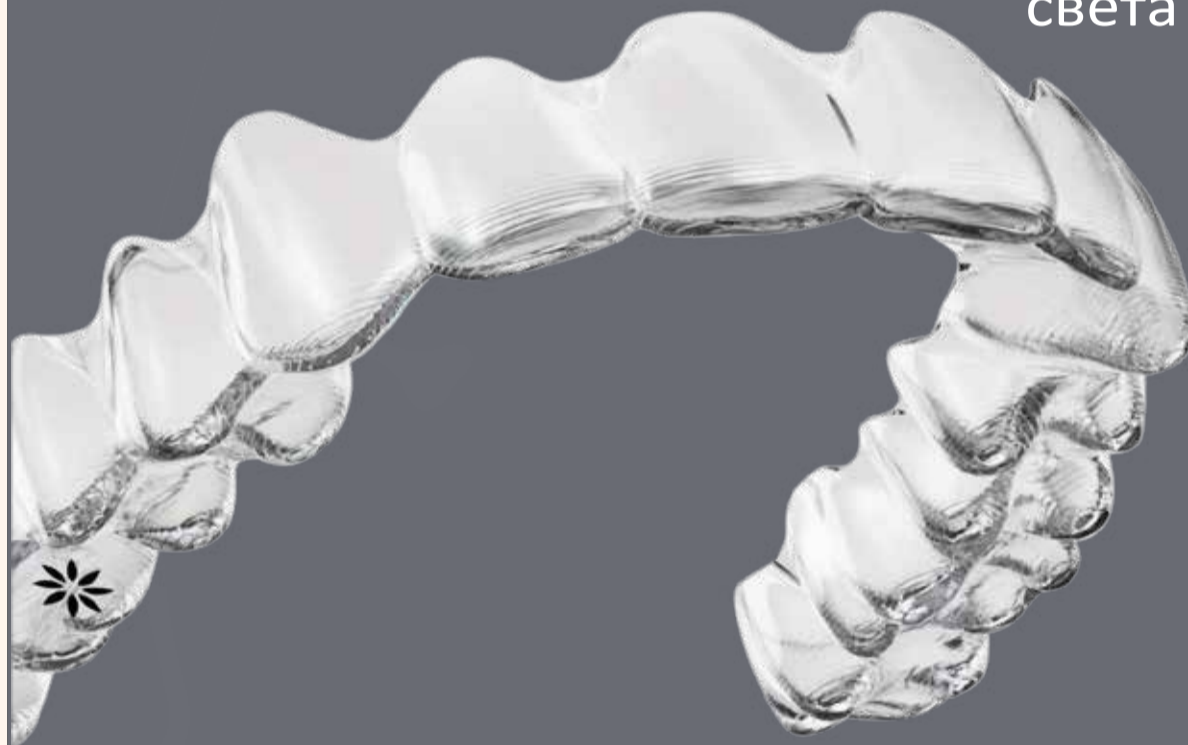
че през последните години установихме все по-голям ръст в SureSmile. Дори в момента, на фона на пандемията, откриваме доста положителни тенденции. Именно това е една от причините да сме доста уверени в решението си“.

Тенденциите при възприемане на различните бизнес модели при алайнерите първа предстои да се разясняват през следващата четвърт от годината. Ноган отбеляза, че компаниите, които процъфтяват по време на извънредното положение, са тези, „които са дигитални в своята основа: Amazon, Apple, Zoom, DocuSign, Netflix, Instacart са само една част от тях“.

Ред. бел.: Статията „Clear aligner treatment models jostle for acceptance in the pandemic“ е публикувана за първи път в сп. ortho - international magazine of orthodontics Vol. 5, Issue 2/2020

Получете сертификат Invisalign

Най-ефективната система алайнери в света



Терапията с алайнери е една от най-вълнуващите иновации в ортодонтията през последните 30 години, а все повече пациенти избират да се лекуват с Invisalign в сравнение с която и да е друга система алайнери.

Online Сертификационен курс на Invisalign

5 и 6 февруари, 2021

Курсът ще се състои на английски език.

Цена на двудневния курс: 3325 лв. + ДДС

Ако се интересувате от възможността да получите сертификат Invisalign, не се колебайте да се свържете с нас.
Виолета Витанова
Тел. : +359 899 604 964
Имейл: vvitanova@aligntech.com
Уебсайт: www.invisalign-professional.eu и www.invisalign.bg



ВИРТУАЛНА РЕАЛНОСТ И ОРТОДОНТИЯ: ЕДНО НОВО ПРЕЖИВЯВАНЕ ЗА ПАЦИЕНТА

Д-р Yassine Harichane, Франция



Фиг. 1



Фиг. 2

Представете си следната ситуация: вашият пациент пристига в клиниката спокоен и отпуснат. Макар да идва за първи път, той е запознат с практиката и нейния интериор. Без да е необходимо допълнително представяне, пациентът заема мястото си на стола и ортодонтската процедура бива извършена бързо и удобно, като той ви сътрудничи с охота. Няма никакви усложнения или напрежение и целта на посещението бива постигната с лекота. Представете си такава спокойна и предразполагаща среда, в която да провеждате лечението. Сега си представете същата ситуация, но през очите на пациента. Той може да оцени, че лечението наистина може да бъде приятно преживяване. Това не е някаква хипотетична, футуристична утопия; това реално се случва в момен-

та, а гореописаният сценарий илюстрира само част от възможностите на виртуалната реалност (virtual reality, VR).

Виртуалната реалност е процес, при който зрителят се потапя в 360° обстановка. Обръщайки главата си наляво, надясно, нагоре или надолу, наблюдаваният може да огледа реална или измислена обстановка. Той може да се потопи сред корали в Карибско море или в канадска гора (фиг. 1). Процедурата е проста: участникът носи леки и удобни очила, в които е поставен смартфон (фиг. 2). Благодарение на жирокопските сензори смартфонът ще възпроизведе картини, съответстващи на движенията. Ако пациентът вдигне глава, ще види небето или тавана, а ако наведе глава, ще си види краката. Тази техника е възможна благодарение на 360° снимки, направени със специална камера (фиг. 3) и опростен об-

работващ софтуер (фиг. 4). Резултатът е просто изумителен, понеже можем да се озовем на реално туристическо място или в измисления свят на някоя видеоигра. Приложенията на тази технология в сферата на ортодонтията са многобройни, а към момента откриваме само малка част от тях. Чрез виртуалната реалност пациентът може да посети денталната практика, докато си стои у дома, може да огледа рецепцията, да се полюбува на кабинетите или да провери чистотата в стерилизационната (фиг. 5). Идеята е да се даде възможност на пациента да направи виртуален оглед на практиката, така че той да може да избере качествена дентална клиника, както и да се запознае с обстановката преди първата си визита. Когато пациентът вече физически е на стола, той може да носи очилата за виртуална реалност по време на лечението и

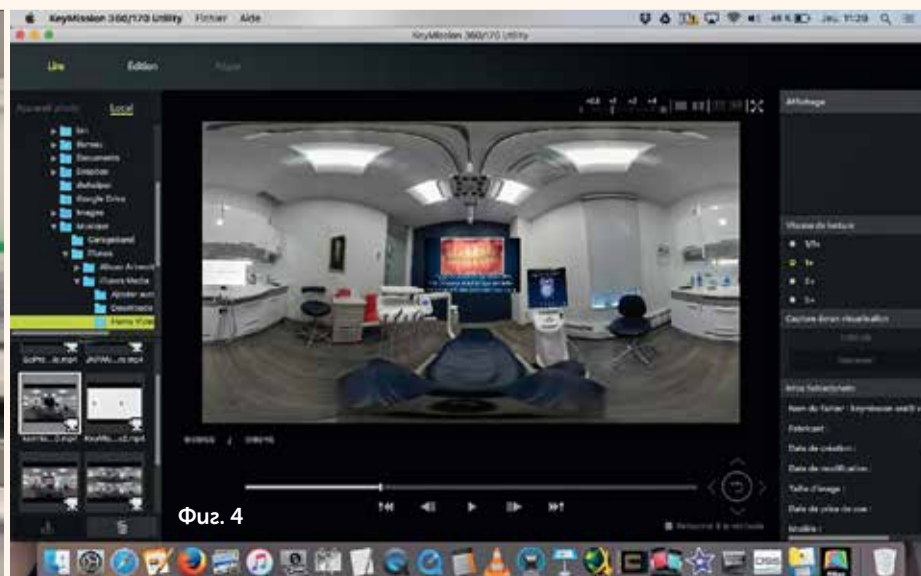
да се пренесе в желаната от него реалност. Оттук нататък е въпрос за личен избор дали ще иска да лежи на плажа, да посети Хонолулу, или дори да катери планини. Всяко едно VR видео е приложимо, стига да постига желаната цел – да успокои пациента по време на лечебната процедура. По този начин напрежението спада, а пациентът е релаксиран. Това може да е от полза и за зъболекаря, понеже той може да извърши необходимите лечебни манипулации възможно най-бързо и ефикасно.

Да убедим пациент, че има нужда от ортодонтско лечение, е едно, да го мотивираме да следва предписаните му препоръки е съвсем друга работа. Никак не е лесно да накараме пациента да сътрудничи по време на лечението, особено при по-младите пациенти. Освен това зъболекарите често биваме асоциирани с прословутата злощастна представа за болка и страда-

ние, което може да предизвика страх у пациента. Отново VR може да помогне и да отклони вниманието при по-тревожните пациенти. Осце един плюс на VR е свързан със спомагане за запаметяване на оралнохигиенните инструкции, които изискват съдействие от страна на пациента. Доста е вероятно разясненията относно хигиената да бъдат забравени, щом пациентът напусне клиниката. Повечето ортодонтиски практики предлагат само брошури с инструкции за хигиена, но много малка част от пациентите ги запазват и следват предписанията. Едно VR видео на ортодонтия или на друг член на екипа, в което той разяснява как пациентът да се грижи за здравето на зъбите си, би имало много по-голям ефект върху домашните грижи. Съобщението може да бъде предварително записано и гледано при желание от страна на пациента. Идеята на тези



Фиг. 3



Фиг. 4

видеа е да подпомогнат по-трайното запаметяване на предоставената информация, когато тя бива комбинирана с поток от визуални и звукови стимули. Клиницистът би искал пациентът да запомни тези инструкции още от самото начало на лечението, което да благоприятства постигането на клиничен успех. Например малките ни пациенти могат да запомнят наизуст репликите в любимото си филмче, за разлика от инструкциите, гадени от зъболекаря им. Причината за това се крие във факта, че децата много по-лесно усвояват думи, когато те са свързани с картинки.

За здравните работници VR може да донесе неочаквано, но добре дошло предимство, що се отнася до професионалното образование (фиг. 6). Много от нас са били възпрепятствани да посещават конференции на другия край на света поради логистични причини. (Бел. рег., а сега и поради пандемични такива). Съвсем скоро ще бъде възможно да участваме в ортодонтиски конгрес и да слушахме международни лектори, докато си стоим комфортно у дома. Сходна е ситуацията и с демонстрациите на нови терапевтични техники, които ще се случват много по-лесно посредством VR видео, отколкото посредством статия с детайлни разяснения без никакви илюстрации. Демонстраторът може да запише техническото изпълнение на процедурата с 360° камера и да даде възможност на наблюдателите да огледат всяко движение и ергономията на представяната процедура.

Би било подценяване, ако твърдим, че VR предоставя просто една алтернатива на конвенционалния начин на обучение. Макар и да не е перфектна, тя дава възможност за много по-широко разпространение на знанията и абсолютно по-тапяне в обучителния процес. Виртуалната реалност променя начина, по който работим, учим и лекуваме нашите пациенти. С годините се наблюдава еволюция в ортодонтиското лечение и подобряване на пациентското преживяване. Ние не работим просто с набор зъби, фиксирани за кост, прикрепена към черепа, ние лекуваме пациент, чието положително преживяване със сигурност ще допринесе за успеха на лечението. Аналогично и ортодонтиското обучение се е развило с времето и днес предаването на информация не се случва посредством шрайбпроектор Kodak Carousel, а чрез прецизни софтуери за презентации, включващи снимки и клинични видеа. VR полага основите на еволюция в нашите възприятия за заобикалящата ни среда, била тя лечебна, или работна среда. Както в киното и туризма, VR предлага много предимства и в сферата на здравните грижи. Ортодонтията навлиза в 360° революция, фокусирана около преживяването на пациента. DT

Ред. бел.:
Авторът съобщава за липса на конфликт на интереси. Той благодарни на д-р Eren Cicek за коректурите и за любезната подкрепа.

Статията „Virtual reality and orthodontics: A new patient experience“ е публикувана за първи път в сп. *ortho-international magazine of orthodontics*, Vol.2, Issue 2/2020

За автора:

Д-р Yassine Harichane е завършил университета „Париж Декарт“ и е провел редица изследвания там. Той е автор на множество публикации и е член на Cosmetic Dentistry Study Group (CDSG) към университета „Париж Декарт“ в Париж, Франция.



Фиг. 5



Фиг. 6

Чувствителни зъби? Незабавното* и дълготрайно облекчение започва с Вашата препоръка



elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL™ със своята уникална технология PRO-ARGIN®

- Осигурява трайно затваряне на дентиновите тубули:
91 % затваряне за разлика от 67 %, които предлагат останалите пасты с калаен флуорид / натриев флуорид^{1, #}
- Блокира пътя на болката веднага*:
Намаляване на чувствителността с 60.5 % след първото използване^{2, **}
- Осигурява дълготрайно намаляване на болката:
Намаляване на чувствителността с 80.5 % след 8 седмици^{3, **}

elmex
SENSITIVE PROFESSIONAL™

* За незабавен резултат, нанесете с върха на пръста директно върху чувствителния зъб и нежно масажирайте в продължение на 1 минута
** В сравнение с началното състояние
Проучване in-vitro, след 5 нанасяния в сравнение с калаен флуорид / натриев флуорид (p < 0.05)
Източници: 1. Hines D, et al. Accepted poster, July 2018 IADR. Colgate-Palmolive Company 2018. 2. Nathoo S, et al. J Clin Dent. 2009;20(Spec Iss):12-130. 3. Docimo R, et al. J Clin Dent. 2009;20(Spec Iss):17-22.

ИЗКУСТВЕНИЯТ ИНТЕЛЕКТ ПРОМЕНЯ ПОВЕДЕНИЕТО НА ПАЦИЕНТИТЕ И ВЛИЯЕ НА ДЕНТАЛНИЯ БРАНШ

Д-р Derek Mahony, Австралия

ДЕНТАЛНАТА МЕДИЦИНА ПРЕД ЛИЦЕТО НА ДИГИТАЛЕН РАЗРИВ

Дигиталните технологии пробиват в буквално всяка една индустрия, предефинирайки традиционните модели на консуматорство във всяка част от нашия живот, здравеопазване, включително и от денталната медицина. Компаниите разполагат с иновативни технологии, а пациентите – потребители на здравни грижи, имат завишени очаквания и стандарти за здравните услуги, съответстващи на века, в който живеем. Въпреки това изглежда, че има разминаване между денталните лекари и техните пациенти. Търсенето и предлагането на промяна са налице, но защо денталната индустрия изостава?

Зъболекарите и ортодонтиите имат достъп до иновативни апарати и технологии, но същевременно някои погрешни практики (като прословутите кампании за „алайнери по пощата“ например) разкриват склонност за жертване на качеството в името на удобството. Съвременните пациенти със сигурност искат удобство, но като едни добре тренирани консуматори те не биха искали да жертват качеството на собствените им здравни грижи.

Благодарение на наличните дистанционни решения, базирани на изкуствен интелект (ИИ), пациентите са наясно, че няма нужда да жертват нищо едно от двете. Скорошно изследване на DentaVox установи, че 78% от пациентите биха започнали да използват теледентална медицина през идните пет години,¹ а 89% са убедени, че интерактивна дентална грижа чрез приложение може да подобри оралното им здраве.² Особено в бъдещия (надяваме се) постпандемичен свят този тип технологии ще стават все по-гълбоко въградени в ежедневието ни и ще се превърнат в неделима част от начина, по който получаваме здравни услуги.

Пациентите са готови за разлив в денталната медицина. Ако денталните лекари успеят да открият и да прило-

жат правилните за тяхната практика иновативни технологии, вероятно и те самите са готови за това. Зъболекарите не само ще могат да предоставят лечение на по-високо ниво на своите пациенти, но в крайна сметка ще спестят време и пари. Въпросът е да приложат правилните решения по правилния начин.

УРОЦИ, КОИТО ДА НАУЧИМ ОТ ЗДРАВНООСИГУРИТЕЛНАТА ИНДУСТРИЯ

През последните няколко десетилетия на технологични трансформации здравноосигурителната индустрия беше свидетел на невиждан до този момент прогрес в сферата на иновациите – от дигитални

здравни госиета до роботи, провеждащи операции, но въпреки това индустрията продължава да страда сериозно. Здравните работници биват смятани за апатични и алчни, а клиницистите са претоварени и с хронично недостигащо време (средната продължителност на преглед при лекар е 7 минути, 12 минути при първа визита) и в резултат на това страдат от синдром на професионалното прегаряне и депресии.³ Здравните грижи стават все по-малко персонални, което резултира в погрешни диагнози и медицински грешки. Само в САЩ на година се поставят 12 000 000 значими погрешни диагнози, 60% от проведените медицински процедури се считат за ненужни и като ре-

зултат все повече съдебни дела биват завеждани срещу лекари.³ Това е един омагьосан кръг, но индустрията може да излезе от него.

Според световно признатия лекар д-р Eric Torol технологиите могат да бъдат приложени по пет начина, така че да спасят здравноосигурителната индустрия:

1. Да се използват предимствата на дигиталната комуникация, за да се подобри връзката с нови и вече налични пациенти.
2. Да се елиминира времето, което клиницистите отделят за административна работа (лекарите се налага да прекарват до два пъти повече време за административна и документална работа, отколкото с пациентите).

то с пациентите).

3. Да се използват технологиите, за да се намалят грешките. ИИ може да подобри точността, което да доведе до по-прецизни диагнози, по-качествени лечения, по-добри резултати и занижени разходи.

4. Да се събират данни, за да се подобри крайният резултат. Технологиите могат да натрупват и анализират данните на пациента с цел по-добре да обучим пациентите, да предвидим евентуални проблеми и да подобрим сътрудничеството.

5. Да проследяваме от разстояние. Използвайки виртуалните технологии, лекари и пациенти могат да се свържат от разстояние.

Целта, която лесно може да се прехвърли и в денталната медицина, е да се възползваме от предимствата на редица нови технологии, така че да създадем един подход, фокусиран върху пациента. Като подобрим връзката с наличните пациенти чрез дигитална комуникация и установим отношения с новите пациенти, още преди да са стъпили в кабинета, ние, здравните работници, можем да спечелим време и доверие. Подобен подход може да подобри комуникацията и да осигури едно по-лично преживяване за пациента. Ако имаме правилната нагласа и приложим подходящите технологии, можем да бъдем по-ефективни и по-успешни.

ТЕЛЕДЕНТАЛНА МЕДИЦИНА – ПЛЮСОВЕ И МИНУСИ

Концепцията за теледенталната медицина не е нова. Според Jamrani и кол. е била въведена за първи път през 1994 г., когато американската армия е търсила начини за подобряване на комуникацията между дентални лекари и зъботехници с цел подобряване грижата за пациента.⁴ В днешно време с появата на нови комуникационни технологии е още по-лесно да приложим на практика теледенталната медицина и да достигнем буквално до всеки навсякъде по света.

По дефиниция теледенталната медицина представля-

Предимства на теледенталната медицина

За пациента:

1. подобрен достъп до първични и специализирани дентални услуги;
2. навременно (без забавяне) диагностициране на орални заболявания;
3. подобрена комуникация между денталния екип и пациента;
4. дава възможност за обучение на пациента и проследяване на прогреса му (например при поддържане на ефективна орална хигиена);
5. без разходи за придвижване до клиниката за физически преглед;
6. насрочване на посещения и обновяване на медицинската анамнеза;
7. достъп до денталния картон, ако възникне проблем, когато пациентът е далеч от дома.

За лекаря по дентална медицина:

1. увеличава се капацитетът за предоставяне на дентални грижи;
2. ефективен подбор на пациенти;
3. намалено време за изчакване;
4. намаляване на броя на ненужните пренасочвания на пациенти към други специалисти;
5. подобряване на комуникацията между медицинските работници от различни специалности;
6. улеснява локалното пренасочване на пациенти;
7. подобрява комуникацията между медицинските работници, намиращи се в географски изолирани местности.

За качеството на здравните грижи:

1. повишена ефикасност;
2. подобро орално здраве;
3. намаляване на усложненията поради забавяне в диагностиката;
4. подобро мониториране на пациентите.

За обществото:

1. намаляване на времето, което здравните работници прекарват в работни ангажменти извън кабинетите си;
2. при децата – намаляване на отсъствията от училище;
3. адресиране на неравенството в предлаганите здравни грижи;
4. адресиране на нуждите на нелекуваната досега част от населението.

Схема 1 (адаптирана от Estai и кол.⁵)

Ограничения при прилагането на теледенталната медицина

Индивидуални:

1. мнението на пациентите за теледенталната медицина не е ясно;
2. затруднения, ако пациентът е с ограничена техническа грамотност;
3. съпротива срещу технологичните нововъведения (например при възрастните пациенти);
4. липса на пряк контакт между медицинско лице и пациент;
5. притеснения, свързани с безопасността на личните данни/медицински картони;
6. точност и качество на информацията;
7. увеличено работно натоварване за здравните работници;
8. увеличени разходи за практиката;
9. риск от непълно лечение.

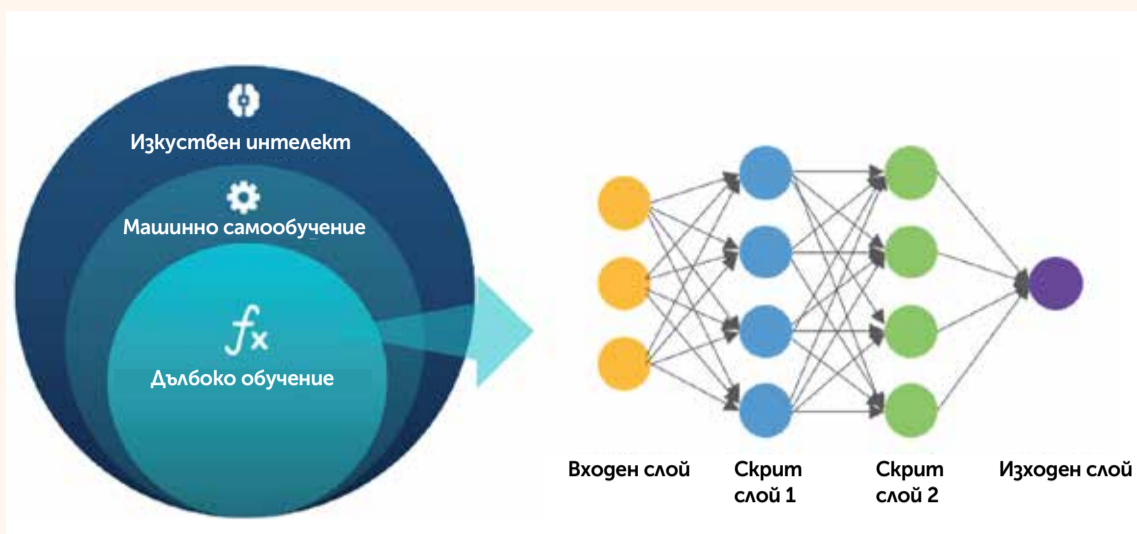
Инфраструктурни:

1. ограничен достъп до интернет в определени региони;
2. липса на съвместимост между хардуера и софтуера;
3. сложност на нужните технологии;
4. несигурно възстановяване на информациите/субсидиране;
5. липса на техническа поддръжка;
6. липса на възможност за обучение на здравните кадри/пациентите.

Организационни:

1. липса на съвместимост между тази технология и останалите дигитални здравни данни;
2. липса на обезщетения/финансиране;
3. липса на напътствия относно авторското право, лицензиране и финансиране;
4. медицински/легални казуси;
5. бюрократични затруднения;
6. затруднения в координацията между главния център и отдалечените крайни потребители.

Схема 2 (адаптирана от Estai и кол.⁶)



Фиг. 1 ИИ опитва да имитира човешката мисъл с цел разрешаване на сложни задачи.

те обзори достига до извода, че тази концепция води до подобряване на клиничните резултати и по-голяма удовлетвореност за пациента и зъболекаря, както и до намаляване на разходите. Прилагането на тази технология за комуникация с пациентите има редица предимства; но все пак лекарите по дентална медицина трябва да са наясно и с рисковете и да използват само подходящи за целта и сигурни платформи, за да защитят личните си данни и тези на пациентите си (схема 1 и 2).

ИЗКУСТВЕН ИНТЕЛЕКТ СРЕЩУ ЧОВЕШКИ ИНТЕЛЕКТ

Изкуственият интелект е изминал дълъг път от първото му концептуално описание през 1936 г. от Алън Тюринг в кратка научна публикация.³ В днешно време той е ключов елемент в модернизирването на здравноосигурителната индустрия, който спомага за пренаписване на правилата в бранша. ИИ дава възможност на клиницисти и организации да работят по-добре, по-бързо и по-ефективно на много по-ниска цена. Той е мощен инструмент, който ще промени начина, по който лекуваме пациентите си.

Накрайно, ИИ е сборно понятие, обхващащо редица технологии и подходи, имитиращи човешката мисъл в опит да бъдат разрешени сложни задачи (фиг. 1). Разчита основно на невронни мрежи с дълбоки структури, което на практика представлява компютърна система, вдъхновена от животинския мозък. Всяка една компютърна единица имитира работата на неврон (Таблица 1). Повечето от тези технологии имат пряка корелация със здравноосигурителната сфера, но специфичните процеси и задачи, които подпомагат, варират значително.

Макар способностите на динамичните алгоритми на ИИ да ни помагат, за да се справяме с медицински предизвикателства по безпрецедентни начини, като се започне от автоматизиране на обработката на данни и се стигне до установяване на редки болести въз основа на генната последователност, той все пак има ахилесова пета. ИИ все още разчита на здравия разум и човешко поведение. Както проф. Fei-Fei Li, кодиректор на Stanford Institute for Human-Centered Artificial Intelligence в Калифорния, САЩ, често обяснява на своите студенти: „Не бива да ви подвежда наименованието „изкуствен интелект“ – няма нищо изкуствено в него. ИИ е създаден от хора, поведението му е определено от хора и в крайна сметка целта му е да взаимодейства с човешки животни и човешките общества“. И именно поради тази причина никога няма да може да замени човешката интуиция, която е от ключово значение при диагностичирането и вземането на решения. ИИ няма да измести или замени здравните работници. Но когато лекарите обединят сили с ИИ, техните комбинирани възможности и ефикасност ще бъдат ненадминати.

Най-сложните форми на машинното самообучение (machine learning) включват дълбоко обучение (deep learning), тип невронна мрежа с много нива на характеристики или променливи, която се самообучава да изпълнява задачи. В подобен модел може да съществуват хиляди скрити характеристики, които биват разкрити чрез бърза обработка от страна на съвременни графични процесори и облачни архитектури. Често срещано приложение на дълбокото обучение в сферата на здравните грижи е за идентифициране на потенциални канцерозни лезии на рентгенографиите.³

Технология	Описание	Приложение
Машинно самообучение	Техника за обучение въз основа на база данни, фокусирана върху разработването на компютърни програми, които имат достъп до стара информация, съхранена в базата данни, и които я използват, за да се самообучават, като разпознават повтарящи се модели и усъвършенстват поведението си.	Широка гама от приложения в денталната медицина
Обучение под надзор	Оптимизиран процес на проба-грешка, базиран на маркирана информация; има алгоритъм, който по време на процеса на обучение сравнява изведения краен резултат с верния резултат.	Използва се, за да открива аномалии по снимки
Обучение без надзор	Когато обучителните модели не са маркирани; алгоритъмът само следи за повтарящи се модели и се самообучава.	Използва се за откриване на нови връзки
Конволюционна невронна мрежа	Използва принципите на конволюция – математическа операция, която най-общо казано, взема две функции, за да създаде трета; използва се особено много при обработка на снимки.	Използва се, за да открива аномалии по рентгенографи
Обработка на естествен език	Опит машина да „разбере“ говорим или писмен език по начина, по който човекът го прави	Използва се за елиминирание на ръчното въвеждане на пациентските данни
Дълбоко обучение	Тип невронна мрежа, която е погвид на машинното самообучение, състоящо се от алгоритми; позволява софтуерът да тренира сам себе си да изпълнява задачи чрез обработка на многослойна мрежа от данни.	По-сложен анализ ³

Таблица 1 Технологията на изкуствения интелект

ва използване на цифрова информация, образни и комуникационни технологии, включително аудио- и видеокомуникация и обмен на данни с цел осигуряване и подобряване на денталните грижи, диагностика, консултации, лечение и образование на пациента. Може да включва виртуални консултации и дистанционно проследяване на пациента, което предоставя по-евтини и удобни лечебни възможности както за зъболекаря, така и за пациента. Теледенталната медицина е изразно средство на една по-общирна, променяща се здравноосигурителна реалност, която се движи по посока на иновациите, интегритета и удобството. Теледенталната медицина е доказателство, че денталната индустрия е в крак с иновациите.⁵

Публикувани са редица систематични обзори, анализирани резултатите и разходите, свързани с теледенталната медицина. Един от първи-

MADE IN GERMANY

Sinius

Intego Pro

Intego

THE DENTAL SOLUTIONS COMPANY™

Две години ПЪЛНА гаранция

Три години гаранция върху резервните части и възли в апарата

МЕДИКАЛ ДИПОТ Р&К

София, ж.к. Овча Купел I, Бул. Президент Линкълн № 52
тел. 02 80 52 500, 0885 978 698
Варна, ул. Княз Николаевич № 44, тел. 052 655 035
e-mail: office@mdrk.bg www.mdrk.bg

Оборудване за дентално лечение

Инструменти

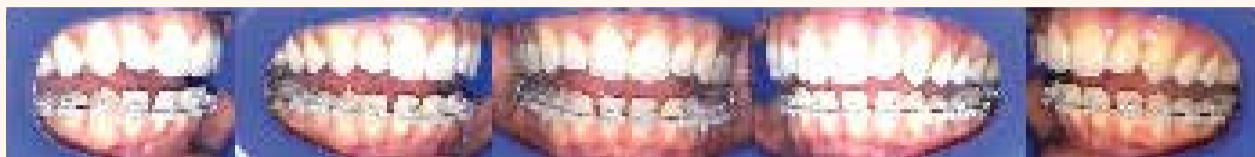
Визуализация CAD/CAM

реклама



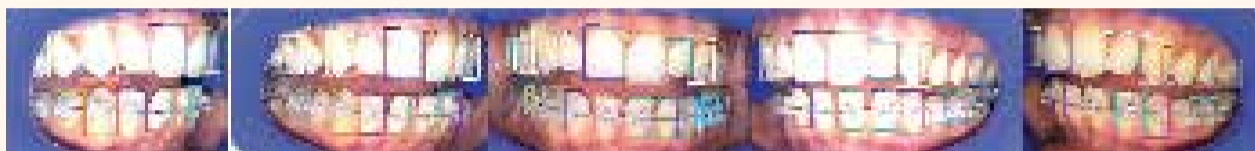
Необработени снимки

Необработените снимки биват анализирани от системата. Те биват проверени за качество, за да се определи дали има нужда пациентът да се снима повторно, или не. Зъбите биват разпознати, което позволява автоматичното им номериране.

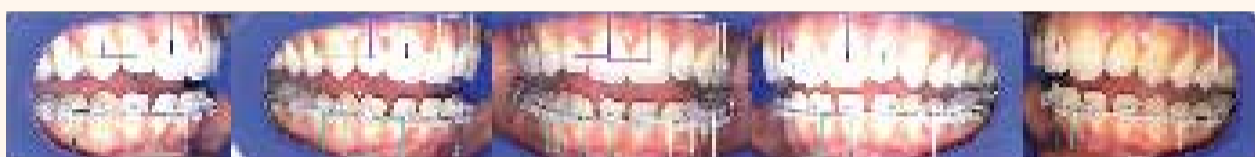


Изрязване на снимките

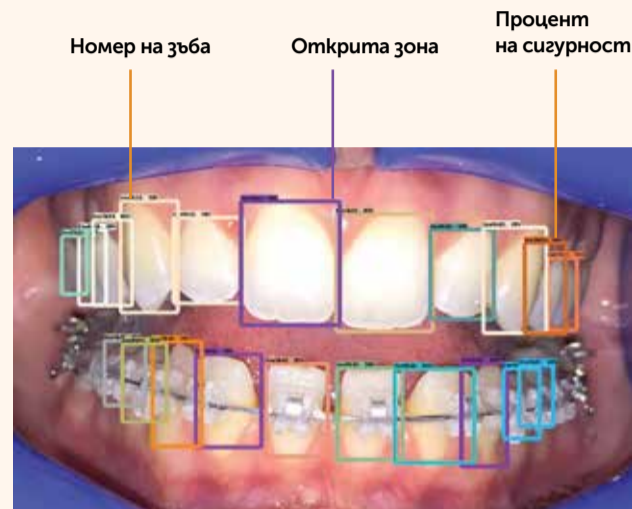
Системата е способна да разпознае зъбите и да ги идентифицира с определен процент на сигурност. Технологията е толкова напреднала, че при някои случаи е способна да разпознае дали става въпрос за първи, или втори премолар, ако е била извършена екстракция по ортодонтични причини.



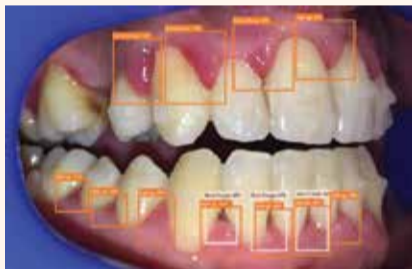
Разпознаване на зъбите



Разпознаване на венеца



Гингивална рецесия



Открит е алайнер и недоброто му пасване



Недобра орална хигиена



Примери за откритите клинични ситуации



Видимо недобро адаптиране на алайнера



Липсващ бутон



Липсващ бреклет

РОБОТИЗИРАНАТА АВТОМАТИЗАЦИЯ НА ПРОЦЕСИТЕ

Тази технология изпълнява структурирани дигитални задания с административна насоченост, включващи информационни системи, като се държи, все едно е човек, който следва определени предписания или правила. Базирана е на комбинация от работни протоколи, бизнес правила и интеграция на представителен слой на OSI модела (presentation layer) с информационните системи и действа като полуинтелигентен потребител на системите. В сферата на здравните грижи роботизираната автоматизация на процесите се прилага при повтарящи се задачи подобно на предшествалите го процеси за оторизиране – например за обновяване на медицинското досие на пациентите или за оформяне на разплащанията.

КАК ИИ ПОМАГА НА DENTAL MONITORING

Dental Monitoring е една от първите компании, които прилагат ИИ в денталната сфера с търговска цел. Те използват невронни мрежи, за да анализират стотици милиони интраорални снимки с цел да подпомогнат денталните лекари да проследяват развитието на лечението от разстояние. Към момента технологиите на компанията могат да разпознават над 180 различни клинични ситуации на базата на интраорални снимки, които пациентите сами правят със своя смартфон. Въз основа на протоколи, предварително зададени от ортодонта или зъболекаря, системата изпраща индивидуални съобщения на пациентите и инструкции към денталния екип за проследяване на случая.

Bionic Dermal Fillers

- максимално естествен резултат
- без оток
- без усещане за чуждо тяло
- нулева миграция
- максимален комфорт за пациента
- с аминокиселини стимулиращи производство на колаген



RENEE®

Медицински и дентални материали МДМ ООД
www.mdm-ltd.com www.facebook.com/ReneeBulgaria
 тел.: 0894 427 521

MDM Ltd.
 Medical Devices

Предаването на информацията от устата на пациента към сървъра става дистанционно. На пациента се дава DM ScanBox (приспособление, направено с цел да подпомогне, стандартизира и подобри качеството на заснемане интраорални снимки от самия пациент с личния му смартфон, така че да се получат висококачествени снимки). Когато пациентът бъде поканен да се заснеме (съгласно създадения от вас протокол той ще получи напомнящо съобщение), той ще изпрати между 20 и 30 снимки към сървъра за последваща обработка.

СЪЗДАВАНЕ НА ВАШАТА ВИРТУАЛНА ПРАКТИКА ПОСРЕДСТВОМ ИИ

СЪОБРАЖЕНИЯ, СВЪРЗАНИ СЪС СИСТЕМИТЕ

Първата стъпка от създаването на вашата виртуална практика се състои в откриване на различни софтуерни продукти и комбинирането им с работните процеси във вашата практика, така че да „сглобите“ една функционираща система. Тези софтуерни продукти могат да бъдат инструменти за разпращане на имейли или съобщения например. Имайте предвид обаче, че стандартното изпращане на имейли и съобщения обикновено не отговаря на нормите за безопасност и поверителност на Закона за преносимост и отчетност на здравното осигуряване (Health Insurance Portability and Accountability Act, HIPAA). От ключово значение е да откриете решения, които дават възможност за безопасно и сигурно изпращане на снимки и данни, за комуникиране на чувствителна информация, които освен това позволяват извършването на сигурни разплащания и оформянето на графика. Ако здравният работник използва няколко системи за събиране на данни и комуникация с пациентите, е дори още по-важно да се осигури съвместимостта между тези системи. Някои иноватори в теледенталната медицина, като Dentalmind например, предлагат услуги, които напълно съответстват на разпоредбите на HIPAA.

ПОВИШАВАНЕ НА ОСВЕДОМЕНОСТТА

Свързвайки се с нови пациенти посредством дигитална комуникация, е добър начин да бъдете забелязани от повече хора. Повишете осведомеността за услугите, които предлагате, чрез дигитална комуникация и реклами, генерирайте повече трафик към вашия уебсайт, където можете да представите вашата виртуална практика. Проследявайте откъде идват новите потребители и каква част от тях реално стават ваши пациенти, така че да опитате различни подходи за подобряване на комуникационните ви стратегии.

ПЛАНИРАНЕ И ИЗПОЛЗВАНЕ НА СИСТЕМИТЕ

Създайте най-добрия работен протокол, базиран на практиката, използвайки както синхронни, така и асинхронни теледентални системи. Целта е да предлагате виртуални консултации с цел предоставяне на съвети и лечебни планове, които потенциално могат да доведат пациенти. Възползвайте се от предимствата на тези системи, за да подсиgurите информираност и ангажираност от страна на пациентите още преди първата им визита в кабинета.

ПРИВЛИЧАНЕ НА НОВИ ПАЦИЕНТИ

При привличането на нови пациенти има няколко критични контактни точки.

■ **Осведоменост** Това е моментът на първия контакт, когато потенциалният пациент получава имейл, вижда реклама, извършва търсене в Google, открива спонсорирано съдържание в социалните медии, посещава уебсайт или се обаждат в кабинета.

■ **Обмисляне** Чрез виртуална консултация, използвайки инструменти като SmileMate, пациентът получава гетай-

лен доклад за неговия или нейния орален статус, както и препоръки за лечение. Зъболекарят може също така да насрочи видеоконсултация при необходимост.

■ **Приобщаване** Пациентът приема предложеното лечение, подписва информирано съгласие и записва час за посещение в кабинета.

ПРОДЪЛЖАВАНЕ НАПРЕД

Създаването на ваша виртуална практика чрез находчиво комбиниране на технологии, планиране и системи никога не е било толкова лесно. Чрез

разбиране на технологиите с ИИ и избор на правилните инструменти здравните работници могат да излязат от омаяния кръг на неоптимално лечение и недооценяване в генералната индустрия. Нека ИИ ви открие да развиете практиката си и да подобрите нивото на предлаганите услуги. ^{DT}

Ред. бел.: Статията „Artificial intelligence shifts consumer behaviour and impacts dentistry“ е публикувана за първи път в сп. ortho - international magazine of orthodontics Vol. 5, Issue 2/2020

Списъкът с референциите е на разположение на редакцията.

За поръчки:
 ✉ office@chimtrade.info
 ☎ 0887 655 588

Komet – комбинация от издръжливост, стабилност и прецизност в едно!

Komet не е просто богат асортимент, **Komet** е добавена стойност към всеки от продуктите, независимо от материала или приложението им.

Komet – стандартът за ротиращи инструменти в денталната практика.

www.kometdental.de
 www.chimtrade.info



FACE

FACIAL AESTHETIC CENTER FOR EDUCATION

Facial Aesthetic Center for Education (FACE) е център за подкрепа и обучение на дентални лекари, които имат желание да стартират или да обогатят своите знания по отношение на реализиране на естетични процедури на лицето на своите пациенти.

Научен директор на центъра за обучение:
Д-Р МАРИЯ ТОНЧЕВА – специалист дерматолог

ПРЕДСТОЯЩИ КУРСОВЕ И ОБУЧЕНИЯ ПРЕЗ 2021 г.:

PRP/PRF
ФИЛЪРИ
БОТУЛИНОВ ТОКСИН
УСКОРЕНА АВТОЛОЖНА ТЪКАННА РЕГЕНЕРАЦИЯ

Курсовете са в три нива на сложност:
за начинаещи, за напреднали и мастер класове.

Лекторският състав на центъра за обучение включва дерматолози, пластични хирурзи и дентални лекари от България и чужбина.

www.goface.eu