УДК 616.314-08
ББК 56.6
А72

Антанян, А.А.

А72 Эффективная эндодонтия / А.А. Антанян. — 3-е изд., доп. и перераб. — Москва : ООО «Издательство «Медицинское информационное агентство», 2020. — 232 с. : ил.

ISBN 978-5-9986-0406-5

Это пошаговое руководство для практикующего стоматолога написано врачом-клиницистом. В результате многолетней практики в области одновизитной эндодонтии автор выработал собственные принципы современного эндолечения. Впервые для русскоязычных стран представлен полноценный протокол лечения периодонтитов за одно посещение. Описаны только те профессиональные приемы и методы лечения, которые опробованы автором лично на практике. Даны ответы на вопросы, которые задавались автору во время его мастер-классов за 12 лет.

Для стоматологов всех специализаций, ординаторов, аспирантов.

УДК 616.314-08
ББК 56.6

ISBN 978-5-9986-0406-5

© Антанян А.А., 2020
© Оформление. ООО «Издательство «Медицинское информационное агентство», 2020

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой-либо форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Оглавление

Предисловие..... 5

Глава 1. Одновизитная эндодонтия
как рациональная и проверенная концепция.....7

Глава 2. Точная диагностика и подготовка зуба
перед входом в каналы.....37

Глава 3. Хемомеханическая обработка системы
корневых каналов (часть 1)..... 75

Глава 4. Хемомеханическая обработка системы
корневых каналов (часть 2)..... 103

Глава 5. Трехмерная обтурация системы корневых каналов..... 129

Глава 6. Лечение периодонтитов за одно посещение (часть 1).... 163

Глава 7. Лечение периодонтитов за одно посещение (часть 2).... 201

Удовлетворенный пациент — главная'реклама специалиста. Для стоматологов сегодня решающие факторы привлечения клиентов — качество обслуживания и стоимость оказываемых услуг. Время, потраченное на лечение, не только влияет на его себестоимость, но служит невосполнимым ресурсом, которого так сильно не хватает современному человеку. Меньшее количество посещений удешевляет обслуживание, повышает авторитет врача и серьезно усиливает его конкурентоспособность.

Часто мы слышим, как коллеги говорят: «Сейчас кризис, мало пациентов, зарабатывать тяжело» или «Пациенты есть, но все меньше и меньше денег остается для жизни». Проанализировав ситуацию на рынке, становится ясно, что в современных экономических условиях мы зачастую используем старые, привычные методы, при этом хотим получить хорошие результаты, в том числе финансовые. Но очевидно, что расходы увеличились, условия труда полностью изменились, рынок стоматологических услуг сделался еще более конкурентным.

Применяя только шаблонные методы, не учась, не внедряя новые, более действенные лечебные алгоритмы, мы быстро потеряем пациентов (свою долю рынка) и в итоге проиграем конкурентную борьбу.

Во все времена комфортно себя чувствуют доктора, к которым люди идут благодаря эффекту сарафанного радио, по рекомендации бывших пациентов. Человек будет рекомендовать врача, если он доволен, даже счастлив лечением. Подобное происходит только в том случае, когда он получает реальную помощь, т.е. качественное лечение быстро и недорого.

Для этого доктора нуждаются в рациональных клинических протоколах и технологиях, позволяющих получить наилучший финансовый и клинический результат, затратив при этом гораздо меньше времени, дорогих материалов и инструментов.

Себестоимость лечения зубов складывается из следующих компонентов:

- расход времени врача и персонала, что существенно зависит от количества посещений пациента;
- расход материалов и инструментов;
- профессиональный уровень и общая репутация врача.

В книге «Эффективная эндодонтия» клинические алгоритмы обобщены под общую концепцию одновизитной эндодонтии. Она обеспечивает огромные конкурентные преимущества. А именно:

- сокращение времени на единицу лечения;
- уменьшение количества инструментов, материалов;
- получение лучшего, чем прежде, результата;
- предоставление пациенту качественного лечения при минимуме затраченного времени и средств.

Пациент испытывает меньший дискомфорт, поскольку для лечения зуба он проходит через все «неприятности» только один раз.

Благодаря тому, что вы решите проблему пациента быстро, с минимальными затратами и меньшим дискомфортом, ваша репутация стремительно повыситься среди пациентов, что станет ключом для вашего финансового роста и профессионального развития.