

Ю.М. Ожоган

Вивчення психологічного статусу пацієнтів з дисколоритом твердих тканин зубів

Івано-Франківський національний медичний університет, м. Івано-Франківськ, Україна

Резюме. У сучасній стоматології надзвичайно важливим є питання кольору зубів, адже білосніжна і красива посмішка є показником здоров'я та благополуччя. Зростання кількості пацієнтів, які звертаються за стоматологічною допомогою з проханням покращення зовнішнього вигляду, змусило стоматологів приділяти більше уваги естетиці зубних рядів, а значення посмішки для естетики обличчя широко відоме у суспільстві. Красива білосніжна посмішка є надзвичайно важливим елементом для сприйняття та спілкування з іншими людьми, відображає певний спосіб та стиль життя, здоров'я, стан душевної рівноваги. На сьогоднішній день в естетичній стоматології існує безліч методик покращення кольору зубів, відбілювання – один з них.

Мета: вивчення особливостей впливу зміни кольору зубів на психологічний стан пацієнтів до і після відбілювання.

Матеріали та методи дослідження. При проведенні дослідження обстежено 140 пацієнтів з дисколоритом твердих тканин зубів, у тому числі зі змінами кольору після проведеного раніше ендодонтичного лікування, віком 18–49 років (76 жінок та 64 чоловіків), розділених на 5 груп.

I група – пацієнти зі зміною кольору твердих тканин зубів, яким буде проводитись усунення зміни кольору твердих тканин зубів за допомогою професійної гігієни ротової порожнини (30 осіб).

II група – пацієнти зі зміною кольору твердих тканин зубів, яким буде проводитись усунення зміни кольору твердих тканин зубів за допомогою зняття зубних відкладень і застосування методики домашнього відбілювання системою «Opalescence» на основі перексиду водню (30 осіб).

III група – пацієнти зі зміною кольору твердих тканин зубів, яким буде проведено корекцію кольору за допомогою зняття зубних відкладень та методики відбілювання зубів засобами на основі хлориду натрію (відбілююча система Rapid white) (30 осіб).

IV група – пацієнти з дисколоритом твердих тканин зубів, яким буде проведено корекцію кольору за допомогою зняття зубних відкладень, застосування методики «Air Flow» і професійне відбілювання системою «Beyond» з доповненням ремінералізуючої терапії (30 осіб).

V група – пацієнти зі зміною кольору твердих тканин зубів, у яких переважає мотивація невдачі та які відмовились від процедури відбілювання зубів (20 осіб).

Особлива увага приділялася психологічному тестуванню. Проводили оцінку відповідності між бажанням пацієнтів до естетичного лікування та показаннями до його проведення, за допомогою власної розробленої методики й карти «Оцінка стоматологічного стану пацієнта лікарем і пацієнтом». Суть даної методики полягає в тому, що є дві анкети, одну з яких заповнює пацієнт, іншу – лікар-стоматолог. Для того щоб визначити мотивацію успіху чи страх невдачі, використовували опитувальник Реана А.О., який складається із 20 запитань, на які пацієнт повинен дати відповідь «так» або «ні». Результати обробляються згідно із ключем опитувальника. Якщо результат від 1 до 10 балів – переважає мотивація невдачі, 11–20 балів – мотивація успіху. Також для оцінки правдивості висловлювань пацієнтів в опитувальники включили так звані шкали брехливості або прагнення до схвалення за Д. Марлоу й Д. Крауном. Даний тест дозволяє оцінити бажання отримати схвалення оточуючих щодо своїх слів і вчинків, а в нашому дослідженні схвалення оточуючих людей естетики посмішки. Висока мотивація схвалення свідчить про високу потребу у спілкуванні й навпаки.

Обстеження та діагностику зміни кольору зубів проводили за таким протоколом. Спочатку проводили психологічне тестування, потім збирали анамнез, визначивши, в чому полягає причина дисколориту твердих тканин зубів. Також визначали показання та протипоказання до проведення відбілювання.

Проводили загальноклінічні методи обстеження пацієнтів, рентгенологічні, оцінку стану індивідуальної гігієни порожнини рота – визначення індексу гігієни порожнини рота (OHI-S), визначення спрощеного індексу зубного нальоту на контактних (апроксимальних) поверхнях зубів (API) та пародонтального індексу (PI). Використовували статистичні методи.

Результати дослідження та їх обговорення. За шкалою Реана встановлено, що мотивація успіху на ефективне відбілювання зубів у пацієнтів I групи, яким проводили тільки професійну гігієну ротової порожнини, була в 14 осіб. Однак тенденція до мотивації успіху була у 5 пацієнтів, а тенденція на невдале відбілювання виявилась у восьми пацієнтів. Слід зазначити, що у трьох пацієнтів було встановлено мотивацію невдачі.

У пацієнтів II групи, яким проводили відбілювання в домашніх умовах, мотивація успіху була встановлена у 21 особи і була достовірно вище цього ж показника у пацієнтів I групи. У семи пацієнтів було виявлено тенденцію до мотивації успіху і у двох пацієнтів – тенденцію до мотивації на невдачу. У III групі виявлено у 20 пацієнтів мотивацію на успішне відбілювання зубів, у семи – мотивацію на успіх і у трьох пацієнтів – тенденцію мотивації на невдачу. У IV групі пацієнтів не встановлено тенденцію мотивації на невдале відбілювання зубів, у 25 пацієнтів була мотивація на успіх і у 5 тенденція мотивації на успішне відбілювання. Отже, найкращі результати отримано у групі пацієнтів, яким проводили відбілювання твердих тканин зубів за запропонованою методикою.

Також у пацієнтів усіх груп при первинному клінічному огляді відмічена незадовільна індивідуальна гігієна порожнини рота. Про це свідчать також дані індексної оцінки: гігієнічний індекс ОНІ-S був незадовільним і в середньому складав $2,1 \pm 0,20$ бала. Зокрема, у I групі пацієнтів він складав $1,9 \pm 0,3$ бала, у II – $2,15 \pm 0,4$; у III – $2,23 \pm 0,4$ і в IV – $2,1 \pm 0,4$ бала. Однак після лікування гігієнічний індекс ОНІ-S достовірно покращився в усіх групах і становив у I групі $0,5 \pm 0,06$ бала, у II – $0,4 \pm 0,09$; у III – $0,55 \pm 0,08$ і в IV був найкращим і склав $0,3 \pm 0,05$ бала.

Отримані дані дослідження пацієнтів після відбілювання зубів виявили стабільні показники рівнів мотивації досягнення і схвалення, тобто розподіл пацієнтів за типом мотивації залишався таким самим як до процедури відбілювання зубів і є важливим для правильного підходу при спілкуванні з пацієнтами обох груп.

Висновки. Було встановлено, що першочерговим завданням лікаря-стоматолога буде звернути увагу та детально розповісти пацієнту про процедуру відбілювання та можливі побічні дії під час та після процедури відбілювання. Пацієнтів, котрі мають високий рівень мотивації успіху та схвалення, необхідно заохочувати й підкреслювати їх особистісну значущість, на відміну від пацієнтів, у яких переважає тенденція до мотивації невдачі.

Найвищі показники мотивації успішного відбілювання зубів (100%) отримано в пацієнтів IV групи, яким проводили зняття зубних відкладень, застосування методики «Air Flow» і професійне відбілювання системою «Beyond» з доповненням ремінералізуючої терапії. Однак очікувано найнижчі показники мотивації на відбілювання зубів отримано в I групі пацієнтів (63,4%), і водночас найвищі показники мотивації на невдачу – у 10% пацієнтів.

Ключові слова: тверді тканини зуба, дисколорит зубів, відбілювання зубів, мотивація успіху.

Постановка проблеми

Зовнішність людини є дуже важливою соціальною ознакою для самооцінки та оцінки її іншими людьми. Це перша інформація, яка доступна органам сприйняття й передається під час соціальної взаємодії. Обличчя людини, його симетрія, пропорція та посмішка перебувають на першому плані в порівнянні з іншими частинами тіла.

Колір є важливою складовою навколишнього середовища. Він асоціюється з певними емоціями та почуттями. Колір створює настрій, вселяє відчуття комфорту чи тривожності і впливає на психоемоційний стан людини. Психологами встановлено, що колір має вплив на свідомість, настрій, фізичну, розумову діяльність, він також ідентифікує соціальний статус людини. Кожний віковий період людини пов'язаний з його кольором. Згідно з таблицею кольорних порогів за Смітом, до 20–25 років вона зростає, а з віком ця чутливість поступово знижується. Таким чином, колір та вік є взаємозалежними.

У сучасній стоматології надзвичайно важливим є питання кольору зубів, адже білосніжна і красива посмішка є показником здоров'я та благополуччя [4, 5].

З віком стан і колір натуральних зубів змінюються. Тканини зубів осіб молодого віку зазвичай мають яскраво біле забарвлення, тоді як зуби осіб старшого віку зазвичай є темними, непрозорими та з патологічною стертістю. Але сприймають їх колір люди різних вікових груп також по-різному: люди похилого віку, як правило, менше переживають із приводу потемнілих зубів і жовтого нальоту, особливо ті, хто курить і

вживає багато кави. Люди молодого віку надають велике значення красі посмішки та кольору зубів. Також це надзвичайно важливий показник для формування першого враження при знайомстві.

Зростання кількості пацієнтів, які звертаються по стоматологічну допомогу із проханням покращення зовнішнього вигляду, змусило стоматологів приділяти більше уваги естетиці зубних рядів, а значення посмішки для естетики обличчя широко відоме в суспільстві. Красива посмішка вважається індикатором найвищого рівня життя [1].

Зміна кольору зубів може суттєво змінити зовнішній вигляд людини. Окрім цього колір зубів покращить самооцінку, що буде позитивно відображатись на душевному стані пацієнтів. Саме тому останнім часом виникає великий попит в естетичній стоматології. Цей напрям стоматології дозволяє не тільки відновити функцію зубоцеліпної системи, а і змінити зовнішність людини й підвищити її самооцінку. Красива білосніжна посмішка є надзвичайно важливим елементом для сприйняття та спілкування з іншими людьми, відображає певний спосіб і стиль життя, здоров'я, стан душевної рівноваги. На сьогодні в естетичній стоматології існує безліч методик покращення кольору зубів, відбілювання – один з них [3, 4, 8]. Завдання лікаря-стоматолога – пояснити пацієнту реальність виконання його бажань. Вивчення питання об'єктивності оцінки пацієнтами стану свого стоматологічного статусу, показало, що значна частина жінок (44,3%) і чоловіків (19,9%), які звернулися до стоматолога по естетичне лікування, мають схильність до

перебільшення ступеня тяжкості свого стоматологічного статусу, що є показником наявності в них різних психологічних проблем [3].

Мета дослідження – вивчення особливостей впливу зміни кольору зубів на психологічний стан пацієнтів до і після відбілювання.

Матеріали та методи дослідження

При проведенні дослідження обстежено 140 пацієнтів з дисколоритом твердих тканин зубів, у тому числі зі змінами кольору після проведеного раніше ендодонтичного лікування, віком 18–49 років (76 жінок і 64 чоловіки), розділених на 5 груп.

I група – пацієнти зі зміною кольору твердих тканин зубів, яким буде проводитись усунення зміни кольору твердих тканин зубів за допомогою професійної гігієни ротової порожнини (30 осіб).

II група – пацієнти зі зміною кольору твердих тканин зубів, яким буде проводитись усунення зміни кольору твердих тканин зубів за допомогою зняття зубних відкладень і застосування методики домашнього відбілювання системою «Opalescence» на основі перексиду водню (30 осіб).

III група – пацієнти зі зміною кольору твердих тканин зубів, яким буде проведено корекцію кольору за допомогою зняття зубних відкладень і методики відбілювання зубів засобами на основі хлориду натрію (відбілююча система «Rapid white») (30 осіб).

IV група – пацієнти з дисколоритом твердих тканин зубів, яким буде проведено корекцію кольору за допомогою зняття зубних відкладень, застосування методики Air Flow і професійне відбілювання системою «Beyond» з доповненням ремінералізуючою терапією (30 осіб).

V група – пацієнти зі зміною кольору твердих тканин зубів, у яких переважає мотивація невдачі та які відмовились від процедури відбілювання зубів (20 осіб).

Особлива увага приділялася психологічному тестуванню. Проводили оцінку відповідності між бажанням пацієнтів отримати естетичне лікування та показаннями до його проведення, за допомогою власної розробленої методики та карти «Оцінка стоматологічного стану пацієнта лікарем і пацієнтом». Суть даної методики полягає в тому, що є дві анкети, одну з яких заповнює пацієнт, іншу – лікар-стоматолог. У даній анкеті є запитання про стан тканин зуба та видимі недоліки ротової порожнини. Лікар-стоматолог у даній методиці оцінки виступає як експерт, а ступінь розбіжності між лікарем і пацієнтом визначає об'єктивність і дійсну потребу в естетичному лікуванні.

Для того щоб визначити мотивацію успіху чи страх невдачі, використовували опитувальник Реана А.О., який складається із 20 запитань, на які пацієнт повинен дати відповідь «так» або «ні» [10, 11]. Результати обробляються згідно із ключем опитувальника. Якщо

результат від 1 до 10 балів – переважає мотивація невдачі, 11-20 балів – мотивація успіху. Мотивація на успіх є позитивною мотивацією. При такій мотивації особа, починаючи справу, має на увазі досягнення чогось конструктивного, позитивного. В основі активності людини лежать надія на успіх і потреба в досягненні успіху. Такі люди зазвичай упевнені в собі, у своїх силах, відповідальні, ініціативні й активні. Їх відрізняє наполегливість при досягненні мети, цілеспрямованість.

Мотивація на невдачу є негативною мотивацією. При даному типі мотивації активність людини пов'язана з потребою уникнути зриву, осуду, покарання, невдачі. Взагалі, в основі цієї мотивації лежить ідея уникнення та ідея негативних очікувань. Починаючи справу, людина вже наперед боїться можливої невдачі, думає про шляхи уникнення цієї гіпотетичної невдачі, а не про способи досягнення успіху. Люди, мотивовані на невдачу, зазвичай відрізняються підвищеною тривожністю, низькою впевненістю у своїх силах. Вони прагнуть уникати відповідальних завдань, а при необхідності рішення надвідповідальних задач можуть впасти у стан, близький до панічного. Принаймні, ситуативна тривожність у них в цих випадках стає надзвичайно високою. Усе це, разом з тим, може поєднуватися з дуже відповідальним ставленням до справи [2, 6, 7].

Також, для оцінки правдивості висловлювань пацієнтів, в опитувальники включили так звані шкали брехливості або прагнення до схвалення за Д. Марлоу та Д. Крауном [9]. Даний тест дозволяє оцінити бажання отримати схвалення оточуючих своїх слів і вчинків, а в нашому дослідженні, схвалення оточуючих людей естетики посмішки. Висока мотивація схвалення свідчить про високу потребу у спілкуванні й навпаки. Даний опитувальник складається із 20 запитань, згідно із ключем відповідей визначається рівень мотивації схвалення. Чим вище підсумковий показник, тим вища мотивація схвалення, а отже, вища готовність людини прикрасити себе, представити себе перед іншими як повністю відповідного соціальним нормам. Низькі показники можуть свідчити як про неприйняття норм. На відміну від людей, у яких переважає мотивація досягнення, люди з переважанням мотивації схвалення меншою мірою залежать від успіху в різних досягненнях. Але пацієнти з даним типом мотивації дуже залежні від взаємодії з іншими людьми. Такі люди є більш податливими і вони залежні від думки інших людей. Якщо ми зустрічаємося з даним типом мотивації (мотивація схвалення) на стоматологічному прийомі, лікарю-стоматологу необхідно взаємодіяти з пацієнтом більш уважно, дати всю інформацію про стан зубощелепної системи та ретельно розповісти про подальші дії і план лікування. Іноді такі пацієнти хочуть отримувати додаткові консультації від інших лікарів. Таким чином, люди з високим рівнем мотивації досягнення схильні розраховувати на успішне завершення діяльності, мало замислюючись про можливі невдачі і труднощі. На відміну від них, люди з

переважанням мотивації схвалення та прагненням заслужити схвалення оточуючих людей набагато менше залежать від успіху у справах і звершеннях.

Обстеження та діагностику зміни кольору зубів проводили за таким протоколом. Спочатку проводили психологічне тестування, потім збирали анамнез, визначивши, у чому полягає причина дисколориту твердих тканин зубів. Також визначали показання та протипоказання до проведення відбілювання. Обговорювали з пацієнтами побічні явища після процедури відбілювання зубів, а саме те, що може з'явитись незначна чутливість зубів після процедури. Пацієнтам давали рекомендації після проведення процедури відбілювання. Обстеження пацієнта та заповнення документації проводили після оформлення інформаційної згоди пацієнта на процедуру відбілювання зубів. Після цього склали план лікування дисколориту твердих тканин зубів із застосуванням офісного або домашнього відбілювання.

Проводили загальноклінічні методи обстеження пацієнтів, рентгенологічні, оцінку стану індивідуальної гігієни порожнини рота – визначення індексу гігієни порожнини рота (ОHI-S), визначення спрощеного індексу зубного нальоту на контактних (апроксимальних) поверхнях зубів (API) та пародонтального індексу (PI). Використовували статистичні методи.

Результати дослідження та їх обговорення

Для правильної та успішної взаємодії лікаря-стоматолога з пацієнтом та індивідуального підходу до лікування ми рекомендуємо враховувати психологічні особливості пацієнтів та їх мотивацію. Зокрема, мотивація успіху – позитивна мотивація, і людина, для якої характерний даний тип мотивації, приступаючи до будь-якого виду діяльності, орієнтується на досягнення позитивного результату. Такі пацієнти зазвичай є наполегливими, ініціативними, цілеспрямованими та впевненими в собі. Також вивчали мотивацію невдачі, яка є різновидом негативної мотивації, при якій активність людини визначається потребою уникнути осуду, покарання чи невдачі. У пацієнтів, які мотивовані на невдачу, зазвичай буде підвищений рівень тривожності, зниження впевненості.

Було проведено вивчення мотивації успіху й мотивації невдачі за шкалою Реана пацієнтів чотирьох груп та отримано результати, представлені в таблиці.

За шкалою Реана встановлено, що мотивація успіху на ефективне відбілювання зубів у пацієнтів I групи, яким проводили тільки професійну гігієну ротової порожнини, була в 14 осіб. Однак тенденція до мотивації успіху була у 5 пацієнтів, а тенденція на невдале відбілювання виявилась у восьми пацієнтів. Слід зазначити, що у трьох пацієнтів було встановлено мотивацію невдачі.

У пацієнтів II групи, яким проводили відбілювання в домашніх умовах, мотивація успіху була встановлена у 21 особи і була достовірно вище цього ж показника у пацієнтів I групи. У семи пацієнтів було виявлено тенденцію до мотивації успіху і у двох пацієнтів – до мотивації на невдачу. У III групі виявлено у 20 пацієнтів мотивацію на успішне відбілювання зубів, у 7 – мотивацію на успіх і у трьох пацієнтів – тенденцію мотивації на невдачу. У IV групі пацієнтів не встановлено тенденцію мотивації на невдале відбілювання зубів, у 25 пацієнтів була мотивація на успіх і у 5 тенденція мотивації на успішне відбілювання. Отже, найкращі результати отримано у групі пацієнтів, яким проводили відбілювання твердих тканин зубів за запропонованою методикою.

Для підтвердження результатів, отриманих за шкалою Реана, було застосовано критерій Марлоу, Крауна [12]. При оцінці мотивації схвалення за Марлоу і Крауном встановлено високі показники тільки у 16 пацієнтів I групи, яким застосовували тільки професійну гігієну ротової порожнини. При оцінці мотивації схвалення за Марлоу встановлено високі показники у 26 пацієнтів, яким застосовували методику домашнього відбілювання за допомогою системи «Opalescence» на основі пероксиду водню. При оцінці мотивації схвалення за Марлоу встановлено високі показники у 25 пацієнтів, яким проводили корекцію кольору за допомогою зняття зубних відкладень і методики відбілювання зубів засобами на основі хлориду натрію (відбілююча система «Rapid white»). При оцінці мотивації схвалення за Марлоу встановлено високі показники у 28 пацієнтів IV групи, яким проводили корекцію кольору за допомогою зняття зубних

Таблиця

Показники шкали Реана у пацієнтів усіх груп до відбілювання (М, %)

	Мотивація успіху		Тенденція до мотивації успіху		Тенденція до мотивації невдачі		Мотивація невдачі	
	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%
I група	14	46,7	5	16,7	8	26,6	3	10,0
II група	21	70,0	7	23,3	2	6,7	-	
III група	20	66,7	7	23,3	3	10,0	-	
IV група	25	83,3	5	16,7	-		-	

відкладень, застосування методики Air Flow і професійне відбілювання системою «Beyond» з доповненням ремінералізуючої терапії.

Після процедури відбілювання пацієнти повторно були протестовані для визначення змін рівнів мотивації досягнення та мотивації схвалення, адже у процесі відбілювання в окремих пацієнтів були виявлені деякі побічні дії, про які пацієнтів заздалегідь попередили, а саме поява підвищеної чутливості та повернення кольору емалі зубів до початкового. У кожному клінічному випадку докладно вивчали причини ускладнень. Ми пов'язали регресію кольору зубів з недотриманням певних правил після процедури відбілювання: недотримання «білої» дієти, недостатня щільність дентину, наявність тріщин емалі та її висока проникність.

Також у пацієнтів усіх груп при первинному клінічному огляді відмічена незадовільна індивідуальна гігієна порожнини рота. Про це свідчать також і дані індексної оцінки: гігієнічний індекс ОНІ-S був незадовільним і в середньому складав $2,1 \pm 0,20$ бала. Зокрема, у I групі пацієнтів він складав $1,9 \pm 0,3$ бала, у II – $2,15 \pm 0,4$; у III – $2,23 \pm 0,4$ і в IV – $2,1 \pm 0,4$ бала. Однак після лікування гігієнічний індекс ОНІ-S достовірно покращився в усіх групах і становив у I групі $0,5 \pm 0,06$ бала, у II – $0,4 \pm 0,09$; у III – $0,55 \pm 0,08$ і в IV був найкращим і склав $0,3 \pm 0,05$ бала.

Отримані дані дослідження пацієнтів після відбілювання зубів виявили стабільні показники рівнів мотивації досягнення і схвалення, тобто розподіл пацієнтів за типом мотивації залишався таким самим як до процедури відбілювання зубів і є важливим для правильного підходу при спілкуванні з пацієнтами обох груп.

Висновки

Було встановлено, що першочерговим завданням лікаря-стоматолога буде звернути увагу та детально розповісти пацієнту про процедуру відбілювання й можливі побічні дії під час і після процедури відбілювання. Пацієнтів, у яких переважає мотивація схвалення, необхідно заохочувати і підкреслювати їх особистісну значущість.

Найвищі показники мотивації на успішне відбілювання зубів (100%) отримано в пацієнтів IV групи, яким проводили зняття зубних відкладень, застосування методики Air Flow і професійне відбілювання системою «Beyond» із доповненням ремінералізуючої терапії. Однак очікувано найнижчі показники мотивації на відбілювання зубів отримано в I групі пацієнтів (63,4%), і водночас найвищі показники мотивації на невдачу – у 10% пацієнтів.

ПОСИЛАННЯ

1. Rozhko M.M. Ortopedychna stomatolohiya: pidruchnyk. – Kyiv: Knyha plyus; 2020. – 752 s.
2. Bondarchuk O.I. Metodyka doslidzhennya osoblyvostey psikhologichnoi hotovnosti kerivnykiv osvitnikh orhanizatsiy do diyal'nosti v umovakh zmin. – Kyiv; 2014. – 148 p.
3. Vynohradova O.M. Elektronno-mikroskopichne doslidzhennya poverkhni emali zubiv pry zastosuvanni domashnikh metodiv vybilyuvannya // Prakt. medytsyna. – 2011; 3: 95–101 p.
4. Hazhva Y.U.V. Suchasni metody vidbilyuvannya u praktychniy stomatolohiyi // Problemy stomatolohiyi ta yikh vyrishennya: materialy yuvileyu. konferentsiyi. – 2010; 16–17 p.
5. Zhyvotovs'kyi I.V., Sylenko Y.U.I., Khrebor M.V. Stomatolohichnyy status u patsiyentiv z dyskolorytamy zubiv // Ukrayins'kyy stomatolohichnyy al'manakh. – 2015; 4: 17–19 p.
6. Zanyuk S.S. Psikholohiya motyvatsiyi: navchal'nyi posibnyk. – Kyiv: Lybid', 2002. – 238–248 p.
7. Klymchuk V.O. Fenomeny rozvytku vnutrishnoyi motyvatsiyi // Sotsial'na psikholohiya. 2008; 6 (32): 70–77.
8. Kostyrenko O.P. Rozrobka ta vprovadzheniya v praktyku sposobu vidbilyuvannya emali pry flyuorozu zubiv [avtoreferat]. – Poltava. – 2003. – 18 p.
9. Kul'chyt's'ka A.V. Indyvidual'no-psikhologichni kharakterystyky osobystosti yak chynnyk spozhyvchoyi povedinky // Psikhologichni perspektyvy. – 2016; 27: 80–91 p.
10. Mykhaylychenko V.Y.E., Polyans'ka V.V. Rol' motyvatsiyi navchal'no-piznaval'noi diyal'nosti u formuvanni profesiynoi spryamovanosti studentiv .Pedahohika formuvannya tvorchoyi osobystosti u vshchiy i zahal'noosvitniy shkolkakh: zb. nauk. pr. / Holov. red. Sushchenko T.I. – 2011; 17 (70): 320–327 p.
11. Smolyakova I.A., Kiz' O.V. Vychennya motyvatsiyi uspikhu ta boyazni nevdoch u studentiv koledzhu // Fyzyko-matematychna osvita: naukovy zhurnal. – 2017; 4 (14): – 92–96 p.
12. Steven D. Barger. The Marlowe-Crowne Affair: Short Forms, Psychometric Structure, and Social Desirability // Journal of Personality Assessment. – 2002; 79 (2): 286–305 p.

The study of the psychological status at patients with teeth discoloration

Yu. Ozhohan

Resume. At modern dentistry, the issue of tooth color is extremely important, as a beautiful smile is an indicator of health and well-being. The increase in the number of patients who seek dental care with a request to improve their appearance, forced dentists to pay more attention to aesthetics, as well as the importance

of a smile for the aesthetics of the face is widely known in a society. A beautiful smile is an extremely important element for perception and communication with other people, it reflects a certain way and style of life, health, and a state of mental balance. Today, in aesthetic dentistry there are many methods of improving the color of teeth among which tooth whitening is one of them.

The purpose of the research: to study the specifics of the effect of tooth color change on the psychological state of patients before and after whitening procedure.

Materials and methods. In the course of the study, we have examined 140 patients with discoloration of the teeth hard tissues, including those one with color changes after previous endodontic treatment, aged from 18 to 49 years (76 women and 64 men) and who were divided into 5 groups.

The first group – patients with discoloration of the hard tissues of the teeth, who will be treated only with the help of the professional oral hygiene (30 people).

The second group – patients with discoloration of the teeth hard tissues, who will undergo this with the help of removing dental deposits, using the home whitening system «Opalescence» which is based on hydrogen peroxide (30 people).

The third group – patients with a change in the color of the hard tissues of the teeth, who will undergo color correction using the removal of dental deposits and the method of teeth whitening which is based on application of the sodium chloride products (Rapid white whitening system) (30 people).

The fourth group – patients with discoloration of the hard dental tissues, who will undergo color correction by removing dental deposits, with the usage of an Air Flow technique and professional whitening system «Beyond» that is supplemented with remineralization therapy (30 people).

The fifth group – patients with a change in the color of the teeth hard tissues, who are motivated by failure and who refused the teeth whitening procedure (20 people).

Special attention is being paid to psychological tests at our research. We assessed the correspondence between the patients' desire for aesthetic treatment and the indications for its implementation, using the developed by us card «Assessment of the patient's dental status by the doctor and the patient». The essence of this technique arises from the fact that there are two questionnaires, one of which is filled out by the patient and the other one by the dentist. In order to determine motivation for success or fear of failure, a special questionnaire was used, which consists of 20 questions according to which every patient must answer «yes» or «no». The results are processed according to the survey key. If the result is from 1 to 10 points, failure motivation prevails, 11–20 points – success motivation. Also, to assess the truthfulness of patients' statements in the questionnaires, we have included the so-called scales of lying or the desire for approval according to D. Marlow and D. Crown. This test allows you to assess the desire to receive the approval of others regarding your words and actions, and in our study, the approval of the people around you regarding the aesthetics of a smile. High approval motivation indicates a high need for communication and vice versa.

We performed the examination and diagnosis of tooth discoloration according to the following protocol. Firstly, a psychological test was conducted, then an anamnesis was collected, determining the cause of the teeth discoloration. Indications and contraindications for whitening were also determined. All our patients underwent general clinical examination methods, X-ray examination, assessment of the state of individual oral hygiene: determination of the oral hygiene index (OHI-S), determination of the simplified plaque index on the contact (proximal) surfaces of the teeth (API) and the periodontal index (PI). We have also used statistical methods.

Results. As a result, we have found that 14 patients were motivated to succeed in effective teeth whitening among patients of the 1st group who only underwent professional oral hygiene. However, there was a tendency towards successful motivation at 5 patients, and a tendency towards unsuccessful bleaching was found at 8 patients. It should be noted that motivation for failure was established at 3 patients. At patients of the II group, for whom was performed whitening at home, motivation for success was established at 21 patients and was significantly higher than this indicator among patients of the first group. A tendency towards successful motivation was revealed at 7 patients and at 2 patients – a tendency towards failure motivation. In the III group, we found motivation for successful teeth whitening at 20 patients, motivation for success at 7 patients and motivation for failure at 3 patients. At the IV group of patients, we did not establish a motivational tendency for unsuccessful teeth whitening, 25 patients had motivation for success and 5 patients had a motivational tendency for successful whitening. Hence, the best results were obtained by us in the group of patients who underwent whitening procedure according to the proposed method.

Also, unsatisfactory oral hygiene was noted at patients of all groups during the initial clinical examination. This is also confirmed by the data of the index assessment: the ONI-S hygienic index was unsatisfactory and averaged – 2.1 ± 0.20 points. In particular, at the I group of patients it was 1.9 ± 0.3 points, at the II group – 2.15 ± 0.4 , at the III group – 2.23 ± 0.4 and at the IV group – 2.1 ± 0.4 points. However, after treatment, the ONI-S hygienic index improved significantly at all groups and amounted to 0.5 ± 0.06 points at the first group, 0.4 ± 0.09 points at the second group, 0.55 ± 0.08 points at the third group and at the fourth group it was the best one and amounted to – 0.3 ± 0.05 points.

The obtained data of the clinical study at our patients after teeth whitening procedure revealed stable level of achievement motivation and approval indicators. The distribution of patients by type of motivation remained the same as before the teeth whitening procedure.

Conclusions. We have established that the primary task of the dentist will be to pay attention and tell our patients in detail about the tooth whitening procedure and possible side effects during and after this procedure. Patients who have an approval motivation need to be encouraged and emphasize their personal significance.

The highest rates of motivation for successful teeth whitening (100 %) were obtained among patients of the fourth group for whom professional treatment was performed, including the removal of dental deposits, application of the Air Flow technique and professional teeth whitening with the help of the «Beyond» system supplemented with the remineralization therapy. However, as expected, the lowest indicators of motivation for teeth whitening were obtained at the 1st group of patients (63.4 %) and at the same time the highest indicators of motivation for failure – 10 %.

Key words: teeth hard tissues, discolored teeth, professional teeth whitening, motivation for success.

Изучение психологического статуса у пациентов с изменением цвета зубов.

Ю.М. Ожоган

Резюме. В современной стоматологии крайне важен вопрос цвета зубов, ведь красивая улыбка – это показатель здоровья и хорошего самочувствия. Увеличение количества пациентов, обращающихся за стоматологической помощью с просьбой улучшить свой внешний вид, заставили стоматологов уделять

больше внимания эстетике улыбки, а важность улыбки для эстетики лица широко известны в обществе. Красивая белоснежная улыбка является чрезвычайно важным элементом для восприятия и общения с другими людьми, отображает определенный образ и способ жизни, здоровье, состояние душевного равновесия. На сегодняшний день в эстетической стоматологии существует множество методик улучшения цвета зубов, отбеливание – один из них.

Цель: изучение особенностей влияния изменения цвета зубов на состояние пациентов до и после отбеливания.

Материалы и способы исследования. При проведении исследования обследовано 140 пациентов с дисколоритом твердых тканей зубов, в том числе с изменениями цвета после проведенного ранее эндодонтического лечения, в возрасте 18–49 лет (76 женщин и 64 мужчин), разделенных на 5 групп.

I группа – пациенты с изменением цвета твердых тканей зубов, которым будет проводиться устранение изменения цвета твердых тканей зубов с помощью профессиональной гигиены полости рта (30 человек).

II группа – пациенты с изменением цвета твердых тканей зубов, которым будет проводиться устранение изменения цвета твердых тканей зубов с помощью снятия зубных отложений и применения методики домашнего отбеливания системой «Opalescence» на основе пероксида водорода (30 человек).

III группа – пациенты с изменением цвета твердых тканей зубов, которым будет проведена коррекция цвета с помощью снятия зубных отложений и методики отбеливания зубов средствами на основе хлорида натрия (отбеливающая система Rapid white) (30 человек).

IV группа – пациенты с дисколоритом твердых тканей зубов, которым будет проведена цветокоррекция с помощью снятия зубных отложений, применение методики «Air Flow» и профессиональное отбеливание системой «Beyond» с дополнением реминерализующей терапии (30 человек).

V группа – пациенты с изменением цвета твердых тканей зубов, у которых преобладает мотивация неудачи и отказались от процедуры отбеливания зубов (20 человек).

Особое внимание уделялось психологическому тестированию. Проводили оценку соответствия между желанием пациентов к эстетичному лечению и показаниями к его проведению, с помощью собственной разработанной методики и карты «Оценка стоматологического состояния пациента врачом и пациентом». Суть данной методики состоит в том, что есть две анкеты, одну из которых заполняет пациент, другую – врач-стоматолог. Для того чтобы определить мотивацию успеха или страх неудачи, использовали опросник Реана А.А., состоящий из 20 вопросов, на которые пациент должен дать ответ «да» или «нет». Результаты обрабатываются согласно ключу опросника. Если результат от 1 до 10 баллов – преобладает мотивация неудачи, 11–20 баллов – мотивация удаче. Также для оценки правдивости высказываний пациентов в опросники включили так называемые шкалы лживости или стремление к одобрению по Д. Марлоу и Д. Крауну. Данный тест позволяет оценить желание получить одобрение окружающих о своих словах и поступках, а в нашем исследовании одобрения окружающих людей эстетики улыбки. Высокая мотивация одобрения свидетельствует о высокой потребности в общении и наоборот.

Обследование и диагностику изменения цвета зубов проводили по следующему протоколу. Сначала проводили психологическое тестирование, затем собирали анамнез, определив, в чем состоит причина дисколорита твердых тканей зубов. Также определяли показания и противопоказания к проведению отбеливания.

Проводили общеклинические методы обследования пациентов, рентгенологические, оценку состояния индивидуальной гигиены полости рта – определение индекса гигиены полости рта (ОНИ-S), определение упрощенного индекса зубного налета на контактных (апроксимальных) поверхностях зубов (АРИ) и пародонтального индекса (ПИ). Использовали статистические методы.

Результаты исследования и их обсуждение. По шкале Реана установлено, что мотивация успеха на эффективное отбеливание зубов у пациентов I группы, которым проводили только профессиональную гигиену ротовой полости, было у 14 человек. Однако тенденция к мотивации успеха была у 5 пациентов, а тенденция на неудачное отбеливание оказалась у восьми пациентов. Следует отметить что у трех пациентов была установлена мотивация неудачи.

У пациентов II группы, которым проводили отбеливание в домашних условиях, мотивация успеха была установлена у 21 человека и была достоверно выше этого же показателя у пациентов I группы. У семи пациентов была выявлена тенденция к мотивации успеха и у двух пациентов – тенденция к мотивации неудачи. В III группе выявлена у 20 пациентов мотивация на успешное отбеливание зубов, у семи – мотивация к успеху и у трех пациентов – тенденция мотивации к неудаче. В IV группе пациентов не установлено тенденцию мотивации на неудачное отбеливание зубов, у 25 пациентов была мотивация на успех и у 5 тенденция мотивации на успешное отбеливание. Итак, наилучшие результаты получены в группе пациентов, которым проводили отбеливание твердых тканей зубов по предложенной методике.

Также у пациентов всех групп при первичном клиническом осмотре отмечена неудовлетворительная индивидуальная гигиена полости рта. Об этом свидетельствуют данные индексной оценки: гигиенический индекс ОНИ-S был неудовлетворительным и в среднем составлял $2,1 \pm 0,20$ балла. В частности, в I группе пациентов он составлял $1,9 \pm 0,3$ балла, во II – $2,15 \pm 0,4$; в III – $2,23 \pm 0,4$ и в IV – $2,1 \pm 0,4$ балла. Однако после лечения, гигиенический индекс ОНИ-S достоверно улучшился во всех группах и составил в I группе $0,5 \pm 0,06$ балла, во II – $0,4 \pm 0,09$; в III – $0,55 \pm 0,08$ и в IV был лучшим и составил $0,3 \pm 0,05$ балла.

Полученные данные исследования пациентов после отбеливания зубов выявили стабильные показатели уровней мотивации достижения и одобрения, то есть распределение пациентов по типу мотивации оставалось таким же как до процедуры отбеливания зубов и является важным для правильного подхода при общении с пациентами обеих групп.

Выводы. Было установлено, что первоочередной задачей врача-стоматолога будет, обратить внимание и подробно рассказать пациенту о процедуре отбеливания и возможных побочных действиях во время и после процедуры отбеливания. Пациентов, которые имеют высокий уровень мотивации успеха и одобрения, необходимо поощрять и подчеркивать их личностную значимость в отличие от пациентов, у которых преобладает тенденция к мотивации неудачи.

Самые высокие показатели мотивации успешного отбеливания зубов (100%) получены у пациентов IV группы, которым проводили снятие зубных отложений, применение методики «Air Flow» и профессиональное отбеливание системой «Beyond» с дополнением реминерализующей терапии. Однако самые низкие показатели мотивации на отбеливание зубов получены в I группе пациентов (63,4%), и в то же время самые высокие показатели мотивации к неудаче – у 10% пациентов.

Ключевые слова: жесткие ткани зуба, дисколорит зубов, отбеливание зубов, мотивация успеха.

Ожоган Ю.М. – асистент кафедри патологіології Івано-Франківського національного медичного університету, м. Івано-Франківськ, Україна

Адреса: вул. Галицька, 2, м. Івано-Франківськ, Україна, індекс 76018. Тел.: (063) 428-20-68. E-mail: yla_gr@ukr.net.

100-й КИЇВСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ
СТОМАТОЛОГІЧНИЙ ФОРУМ та ВИСТАВКА

МЕДВІН: ЕкспоСтомат



08 - 10 лютого

Національна спілка
стоматологів України
святкує
ДЕНЬ СТОМАТОЛОГА

9 лютого!

ЛЕКТОРІЙ ДЛЯ ПРАКТИЧНОГО ЛІКАРЯ
імені професора М.Ф.ДАНИЛЕВСЬКОГО



МЕДВІН: ЕкспоСтомат
08 - 10/02/2023



За підтримки:
КОМІТЕТУ ВЕРХОВНОЇ РАДИ
УКРАЇНИ З ПИТАНЬ ОХОРОНИ
ЗДОРОВ'Я, МАТЕРИНСТВА ТА
ДИТИНСТВА; МІНІСТЕРСТВА
ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ;
НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ
МЕДИЧНИХ НАУК УКРАЇНИ



ВИСТАВКИ
МЕДВІН

www.medvin.kiev.ua



**МІСЦЕ
ПРОВЕДЕННЯ:**

Виставковий центр:
«КиївЕкспоПлаза»



Житомирська траса, М06
с. БЕРЕЗІВКА,
вул. АМСТЕРДАМСЬКА, 1

ВИСТАВКА ПРАЦЮЄ:

8, 9 лютого
з **10.00** до **18.00**,
10 лютого
з **10.00** до **15.00**

УПОРЯДНИК:

**ВИСТАВКОВА
КОМПАНІЯ «МЕДВІН»**

+38 (050) 358-54-75

+38 (050) 358-75-92

✉ mail@medvin.kiev.ua