

# Изучение мотивации пациентов к отбеливанию твердых тканей зубов

Ю.М. МАКСИМОВСКИЙ, зав. кафедрой факультетской терапевтической стоматологии  
Е.В. ОРЕСТОВА, зав. кафедрой общей психологии  
Е.В. ЕФРЕМОВА, асп.

Московский государственный медико-стоматологический университет

## Study of patient's motivation for tooth whitening

Yu.M. MAKSIMOVSKIY, Ye.V. ORESTOVA, Ye.V. YEFREMOVA

### Резюме

Проведено психологическое тестирование и обследование 108 человек с различными дисколоритами твердых тканей зуба, в том числе с изменениями цвета после эндодонтического лечения. Проанализированы особенности мотивации пациентов, выбравших различный тип отбеливания твердых тканей зубов. Было обнаружено, что у пациентов, выбирающих офисный тип отбеливания, мотивация достижения преобладает над мотивацией одобрения, тогда как у группы, избравшей домашний тип отбеливания, напротив, преобладает мотивация одобрения.

Ключевые слова: мотивация пациентов, дисколорит, эндодонтическое лечение, отбеливание зубов.

### Abstract

Psychological testing and diagnostic of 108 persons with different types of discolored teeth were conducted as well as with tooth discoloration after endodontic therapy. Patient's motivation singularities analysis for patients which have chosen different type of hard tooth tissues whitening the following conclusions can be done. For in-office bleaching patient's motivation of achievement predominates over motivation of approval and vice-versa for at-home bleaching patient's motivation of approval predominates over motivation of achievement.

Key words: patient's motivation, dental discoloration, endodontic therapy, teeth whitening.

В последние годы все больше возрастают требования пациентов к своему внешнему виду, в частности – к эстетике зубного ряда, в результате чего сформировалось новое направление стоматологии – эстетическая стоматология [7].

Эстетическая стоматология позволяет в короткие сроки изменить не только состояние зубочелюстной системы, но и внешность пациента.

При изучении влияния качественного стоматологического лечения на личностные параметры обнаружено, что после лечения у пациента изменяется самооценка в сторону увеличения, улучшаются навыки общения.

Изучая ценность, которую люди приписывают различным частям своего тела, американские исследователи предложили большому количеству испытуемых оценить в долларах стоимость

каждой части тела [6]. Было обнаружено, что самую большую цену испытуемые «заплатили» за лицо, а на лице – за рот и губы.

Аналогичные результаты были получены на кафедре факультетской терапевтической стоматологии МГМСУ при использовании оригинальной методики «лицо-тело» [3]. Результаты свидетельствуют о том, что 80% пациентов, обратившихся в стоматологическую клинику с целью лечения и улучшения эстетических параметров, указывают на лицо как наиболее значимую часть тела. Это обусловлено тем, что психологически люди связывают свою личность по большей части именно с лицом, то есть психологическое восприятие личности человека в основном идет через восприятие его лица. В этом же исследовании были получены данные, свидетельствующие о том, что для 80,9% пациентов, обратив-

шихся по поводу эстетического лечения, наиболее значимой зоной является лицо, а на нем наибольшее значение имеет нижняя часть лица. При этом акцент делается на щеки, губы и подбородок, то есть элементы формирования эстетики улыбки. Таким образом, для пациентов улыбка является значимым элементом как для общения, так и для самовосприятия.

Этот показатель особенно важен для врачей-стоматологов, так как он свидетельствует о том, что любая манипуляция в лицевой области гораздо более значима для людей, чем в любой другой. Данный факт ставит стоматолога в особое положение среди врачей, поскольку он работает не просто с полостью рта, а с главной репрезентативной частью личности.

Стремление человека к красоте выражается в гармонии улыбки.

Красивая улыбка отражает определенный стиль жизни. Обнажение здоровых, ровных зубов во время общения является признаком здоровья, уверенности в своих силах и душевного равновесия. Оптимальную возможность воплотить в жизнь свое желание иметь лучезарную улыбку представляет собой отбеливание зубов [5].

Задача специалиста-стоматолога – объяснить пациенту реальность выполнения его желаний, так как иногда желания неадекватны.

Изучение вопроса об объективности оценки пациентами состояния своего стоматологического статуса, проведенное на кафедре факультетской терапевтической стоматологии МГМСУ [3], показало, что значительная часть женщин (34,8%) и мужчин (29,4%), обратившихся к стоматологу за эстетическим лечением, имеют склонность к преувеличению степени тяжести своего стоматологического статуса, что является показателем наличия у них различного рода психологических проблем. Многофакторный анализ основных интегральных показателей стоматологического статуса и жалоб, предъявляемых пациентами, показал, что у 33,3% пациентов, обращающихся по поводу эстетического лечения, выявляются несоответствия между их запросами и показаниями к проведению эстетического лечения. Это часто приводит к возникновению необоснованных и завышенных требований пациентов, в большинстве случаев являющихся трансформацией психологических (личностных) проблем в полость рта.

Для успешного взаимодействия врача-стоматолога с пациентом и совместного формирования адекватного запроса пациента к эстетическому лечению необходимо иметь представление о характерологических особенностях пациентов и их мотивации, принимая во внимание возрастные особенности.

Вопросы мотивации пациентов, обращающихся за эстетическим лечением к стоматологу, в частности за отбеливанием зубов, изучены недостаточно как у нас в России, так и за рубежом.

## ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Анализ мотивации пациентов к отбеливанию твердых тканей зубов в зависимости от возраста.

## МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Под клиническим наблюдением находились 108 человек с различными дисколоритами твердых тканей зуба, в том числе с изменениями цвета после проведенного ранее эндодонтического лечения, в возрасте от 18 до 52 лет (57 женщин и 51 мужчина). Нередко это были зубы, имевшие дисколориты тканей, характерные для эндодонтического лечения с применением резорцин-формалинового метода.

Все пациенты были разделены на две группы в зависимости от выбранного типа отбеливания – домашнего или офисного. В первую группу вошли 55 человек (50,93%), желающих отбелить зубы домашней системой, из них 29 женщин (26,80%) и 26 мужчин (24,07%); во вторую группу – 53 пациента (49,07%), отбеливших зубы на поликлиническом приеме, где количество женщин составило 28 (25,93%), а мужчин – 25 (23,15%).

Обследование и диагностику изменения цвета зубов проводили согласно следующему алгоритму. Вначале проводили психологическое тестирование, затем собирали анамнез, определяли причины дисколорита зубов. Также выявляли наличие показаний и противопоказаний и обсуждали с пациентами осложнения и побочные явления после процедуры отбеливания зубов. Пациентам давали рекомендации по особенностям поведения после проведения курса отбеливания. Обследование и заполнение карты наблюдения пациента проводили уже после оформления информированного добровольного согласия пациента на процедуру отбеливания зубов. После этого составляли план лечения дисколорита зубов. Для отбеливания зубов использовали материалы фирмы Discus Dental. При домашнем отбеливании применяли систему 16% Nite White ACP. На поликлиническом приеме использовали Zoom 2.

Особое внимание уделяли психологическому тестированию, определяя с использованием двух психологических опросников уровни мотивации. Мы использовали методику диагностики мотивации достижения Мак-Клелланда Д. и сопряженный вариант шкалы Крауна Д. и Марлоу Д.

Одна из парадигм изучения мотивации в психологии – изучение типа мотивации – мотивация успеха и мотивация боязни неудачи [4]. Мотивация на успех – позитивная мотивация, при наличии которой человек, приступая к какому-либо виду деятельности, ориентируется на достижение положительного результата. В основе активности личности в этом случае лежит потребность в достижении успеха, надежда на успех [2].

Мотивация боязни неудачи (избегания) относится к негативной мотивации, при которой активность человека определяется потребностью избежать срыва, порицания, наказания, неудачи. Начиная выполнять какое-либо дело, человек заранее боится возможной неудачи, думает о способах ее избежать, а не о путях достижения цели.

Таким образом, люди с высоким уровнем мотивации достижения склонны рассчитывать на успешное завершение предпринимаемой деятельности, мало задумываясь о возможных неудачах и затруднениях.

В отличие от них, люди с преобладанием мотивации одобрения – стремлением заслужить одобрения значимых окружающих людей – гораздо меньше зависят от успеха в делах и свершениях. Однако они весьма существенно зависят от взаимоотношений с другими людьми, например, пациента с врачом. Пациентам с преобладанием данного вида мотивации необходимо создавать условия, при которых они регулярно получали бы информацию о реакции окружающих на их действия. Они, как правило, более конформны и податливы, склонны соглашаться с мнением других людей. Наряду с этим, они готовы активно взаимодействовать с широким кругом лю-

Таблица 1. Особенности мотивации достижения и одобрения при различном типе отбеливания

Тип отбеливания	Мотивация		Значимость различий*
	Достижения, $M \pm m$	Одобрения, $M \pm m$	
Домашний	10,48 ± 1,88	11,63 ± 2,15	$P < 0,01$
Офисный	11,94 ± 2,36	10,53 ± 2,43	$P < 0,05$

\*по критерию Z Вилкоксона

дей по интересующим их вопросам, поэтому могут стремиться к получению стоматологических консультаций у нескольких специалистов одновременно.

Нами были проанализированы особенности мотивации пациентов, выбравших различный тип отбеливания (табл. 1).

Для диагностики степени выраженности мотивации достижения использовали методику Мак-Клелланда Д., которую в дальнейшем усовершенствовал Хекхаузен Г.

Уровень мотивации одобрения определяли с помощью сопряженного варианта шкалы Крауна Д. и Марлоу Д. Данная методика позволяет определить косвенную меру потребности человека в одобрении других людей. Чем выше эта потребность, тем больше поведение испытуемого, по крайней мере на вербальном уровне, соответствует одобряемому образцу [1].

Было обнаружено, что у пациентов, выбирающих офисный тип отбеливания, мотивация достижения преобладает над мотивацией одобрения, тогда как у группы, избравшей домашний тип отбеливания, напротив, преобладает мотивация одобрения.

Можно предположить, исходя из полученных данных, что пациенты, предпочитающие офисный тип отбеливания, стремятся в первую очередь к достижению результата в изменении цвета зубов. Они рассчитывают на успех, менее расположены задумываться о возможных осложнениях и опасаться их. Поэтому врачу-стоматологу в этом случае предпочтительнее обращать особое внимание на предупреждение пациента о возможных побочных действиях процедуры отбеливания.

Пациенты, выбирающие домашнее отбеливание, более ориентированы на оценку их деятельности окружающими. Они податливы социальным воздействиям, у таких пациентов имеется повышенная потребность в общении. Врачу-стоматологу легче донести необходимую информацию до таких пациентов, он может быть уверен, что все лечебные и гигиенические рекомендации после отбеливания будут тщательно выполнены.

После процедуры отбеливания пациенты повторно были протестированы для определения изменений уровней мотивации достижения и мотивации одобрения, ведь в процессе отбеливания у отдельных пациентов были выявлены некоторые из возможных осложнений, о которых они заранее были информированы: появление гиперестезии, регрессия цвета. В каждом клиническом случае подробно изучались причины осложнений. У одних пациентов это было связано с несоблюдением «прозрачной диеты» во время курса отбеливания зубов, у других – с плотным дентином (при регрессии цвета) или высокой проницаемостью эмали (при гиперестезии).

Полученные данные при повторном тестировании пациентов после отбеливания зубов выявили стабильные показатели уровней мотивации достижения и одобрения, то есть распределение пациентов по типу мотивации осталось прежним.

Полученные данные важны для построения правильной тактики общения с этими двумя группами пациентов. Наилучшая тактика общения с пациентами, демонстрирующими мотивацию

достижения, – это всячески подчеркивать возможность получения отличного результата и при любом взаимодействии ориентировать пациента на конечный результат. Пациентов, имеющих высокий уровень мотивации одобрения, необходимо всячески поощрять и подчеркивать их личностную значимость.

При использовании соответствующих тактик складывается максимально благоприятные отношения врач – больной, что формирует наибольшее доверие к врачу и является залогом хороших результатов лечения.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ильин Е. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2003.
2. Реан А.А. Психология личности. – СПб, 2009.
3. Уманская Н.Г. Социально-экономические, клинические и психологические аспекты эстетического лечения в терапевтической стоматологии: Автореф. дис. ... канд. мед. наук. – М., 2005
4. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность: В 2-х т. Т. 2. – М.: Педагогика, 1986.
5. Dunn W. J., Murchison D. F., Broome J. C. Esthetics: patient's perceptions of dental attractiveness // J Prossthodont. 1996. P. 166-171.
6. Fisher S. Body experience in fantasy and behavior. – N.-Y.: Century-Appleton-Crofts, 1970.
7. Goldstein R. E. Bleachig teeth: New material – new role // J. Am. Dent. Assoc. 1997. Dec (special issue). P. 54.

**Поступила 13.09.2010**

Координаты для связи с авторами:  
lizardoc@mail.ru, Ефремова Е.В.