

Игорь Кустов: «Врач должен всю жизнь учиться, если хочет оставаться в строю»

Беседовала **Изабелла Савичева**

Стоматолог-ортопед, кандидат медицинских наук, главный врач клиники на Арбате и главный специалист по направлению ортопедической стоматологии Сети стоматологических клиник «Юнидент» Игорь Николаевич Кустов практикует без малого уже 40 лет. Активно занимается научной деятельностью, регулярно участвует в международных конференциях и семинарах, публикует исследовательские статьи в журналах и сборниках и при этом принимает пациентов. Мы поговорили с Игорем Николаевичем о нюансах ортодонтического лечения, уровне подготовки отечественных специалистов, предпочтениях пациентов и методах руководства клиникой. Его профессиональный взгляд помог нам заметить интересные нюансы в работе врача-стоматолога и рассказать о них

О том, что тренды современной стоматологии сместились с исправления жевательной функции в сторону внешнего вида зубов, говорят многие. Методика имплантации «всё на четырех» или «всё на шести имплантах» успешно практикуется, и бюгельные протезы востребованы все реже, человек хочет улыбаться и не блистать металлом. Между тем использование новых прочных материалов сформировало новую тенденцию.

— С развитием новых технологий протезирования, использования металлокерамики, диоксида циркония, диоксида алюминия вижу, что стало больше пациентов с проблемами суставов. Новые материалы более крепкие, и порой суставы не выдерживают этой жесткости. Раньше в коронках, мостовидных протезах металл был мягкий, он как

бы проминался, не создавая такой нагрузки на сустав. Долговечные материалы при не совсем правильном расчете конструкции провоцируют проблемы. Сейчас, к сожалению, пациентов с заболеваниями височно-челюстного сустава стало намного больше. Недостаточное обследование пациента тоже может стать причиной ухудшения состояния суставов: в некоторых клиниках нет аппаратуры, способной выявить такие вещи. Неровный прикус, неровные зубные ряды, скученность — все это тоже может приводить к проблемам суставов, их лечением занимаются ортодонты. Если же проблема возникла после тотального протезирования, то это лечат специалисты — гнатологи.

— Как оцениваете подрастающих специалистов, тех, кто идет вам на смену?

— Если врач только вышел из института, можно сказать, что он «стерильный». Старательным и толковым мы стараемся подсказать, на какие курсы дополнительно пойти учиться. Врач должен всю жизнь учиться, если хочет оставаться в строю. К сожалению, вижу и тех, кто идет просто диплом получить, или тех, кто считает, будто стоматолог деньги лопатой гребет, а когда понимает, что лопата тяжелая, требует много пота и труда, то интерес теряет.

— Как вы оцениваете уровень оказания стоматологической помощи у нас в стране по сравнению с международными стандартами?
— У нас выше. Точно могу сказать. Наш базис ориентирован на систему Семашко: массовость и единство профилактики и лечения. Если на Западе человек приходит, открывает



Новые материалы в протезировании более крепкие, и порой суставы не выдерживают этой жесткости

рот, а у него там граната взорвалась, но показывает он только на один зуб, ему и будет лечить только этот один зуб. Наши врачи — уже на подкорке — оценивают ситуацию в комплексе. Несколько лет назад ко мне на прием попали японцы. Учитывая их технику, машины, я всегда считал, что у них все высшего класса. И стоматология в том числе. Когда же я увидел коронки у них во рту, то спросил, где они их делали. Первая мысль

была: может, в глухой деревне, куда их как-то занесло? Но они ответили, что в Японии. Я бы постеснялся такие коронки делать, честное слово. Еще был пациент — очень богатый молодой человек, который сразу согласился на комплексное лечение, но оно шло долго, а ему хотелось все побыстрее. Вот он плюнул на нас и уехал в Баден-Баден. Сделал себе там зубы, вернулся и буквально через месяц пришел к нам, потому что начались проблемы. Даже в Баден-Бадене могут накосячить.

— Раньше стандарт голливудской улыбки был мечтой для всех. Правда ли, что теперь есть запрос от пациентов на более естественные цвета и формы?

— Правда. Кто работает не публично — не гонится за белоснежной улыбкой,

Никакая реклама не спасет, если у вас работают криворукие врачи

предпочитает естественные цвета и здоровые зубы. А кто из актерской среды или мелькает на телеэкране, прямо говорит: «Сделайте самое белое из возможного!»

— Вы работали в разных клиниках, могли бы определить, что в организации работы дает наиболее успешные результаты?

— Первое — это руководство, второе — внутренний климат и то, как долго люди работают в этом составе. Если коллектив не меняется годами и пациенты, приходя через пару лет, видят тех же самых врачей, это уже априори вызывает доверие.

— Успешность клиники приходит через доверие пациентов?

— Да. Никакая реклама не спасет, если у вас работают криворукие врачи. Приходя вторично, человек с большим доверием отнесется к вашим рекомендациям и сделает все, что вы предложили в план. Так вы создаете базу.

— Как стиль руководства формирует уклад лечебного учреждения?

— В течение довольно больших периодов я работал в нескольких крупных клиниках. Одна отличалась тем, что врачи просто рвались туда. Сумасшедшая реклама, много пациентов, возможность хорошо зарабатывать. Труд специалистов разных категорий оплачивался по градуированной системе. В огромной клинике было 700 врачей, и всего 11 из них имели высшую категорию и получали больше всех. Многие мечтали дорасти до этой категории, но это было невозможно, пока кто-то из 11 не уйдет. Подводились итоги, лучшие из лучших награждались золотым (буквально) значком,



Я никогда не пойду на поводу у пациентов, если считаю, что это неправильно

первому врачу выплачивалась очень приличная финансовая премия, второй получал половину от этой суммы, третий — еще поменьше. И народ старался. Другой пример: очень круто оснащенная клиника, очень высокий стандарт лечения, но там был военный коммунизм. Врачи — высокого класса, работали слаженно, но хозяин всех держал в ежовых рукавицах. Например, в месяц нельзя было опоздать больше чем на 20 минут. Правда, они были спокойны. У всех были белые зарплаты. Я замучился отбиваться от банков, потому что, когда врачи подавали заявку на ипотеку, покупку машины в кредит, банки не верили в такие белые зарплаты. Так вот, в первой клинике у всех был некий профессиональный кураж: могу ли я, достигну ли? Коллектив был

хороший, люди до сих пор встречаются, отмечают дни рождения, а во второй этого не было.

— *Каков, на ваш взгляд, эффективный стиль руководства?*

— Нужно быть уважительным, но ни в коем случае нельзя быть на короткой ноге и каждый день пытаться что-то людям донести. Перестанут воспринимать то, что ты говоришь как руководитель. Можно раз в неделю вызвать врача и что-то с ним обсудить. Можно каждый день делать пяти-минутки, но по конкретным пациентам на сегодня. Без повода дергать врачей каждый день ни к чему.

— *Чего вы не сделаете никогда?*

— Никогда не пойду на поводу у пациентов. Что бы мне ни говорили, ни советовали, чего бы от меня ни требовали — если я считаю, что это неправильно, я этого не сделаю.

— *Что, на ваш взгляд, должно быть присуще стоматологу?*

— Желание развиваться и учиться. К сожалению, сейчас каждый второй врач-блогер считает себя знатоком и выкладывает свои работы, которые лучше бы не показывать. Есть действительно крутые врачи, но их единицы. Вот у них можно было бы поучиться.

— *Кто для вас авторитет?*

— Профессор Федор Федорович Лосев, директор ЦНИИС. Не совсем по моей специализации, но он хорошо знает наши реалии. И мой первый учитель, наставник в работе врачом, профессор Садулла Ибрагимович Абакаров.

— *Есть ли у вас мечта?*

— Уже воплотил, но не до конца. Моя мама была профессором (не в стоматологии), я добрался до кандидата наук. Когда писал докторскую, изменились положения в ВАКе, и я понял, что у меня просто времени не хватит на это.

— *Какие темы при встрече с коллегами вы обсуждаете прежде всего?*

— Так получается, что коллеги ко мне приходят с проблемами, вопросами, как лучше сделать, как исправить то, что уже неправильно сделано. Если же встречаемся где-то на конференции — обсуждаем технологии, но больше — просто смеемся и общаемся.

— *Каким личным достижением вы гордитесь больше всего?*

— Двумя сыновьями.

— *Кем вы видите себя через 20 лет?*

— Дедом с внуками. В остальном — не знаю, что будет через год, все меняется стремительно.