

两年后的“重逢”

——成都格林口腔暨唐建忠院长植牙修复亲历记

王长才

本人自觉体质尚好体力胜过年轻人,却被一口不争气的牙齿所累。直到严重影响生活滋生一种不能再拖的紧迫感时,方才横下心来,抛却琐事,开始为修复缺失的牙齿而奔波,并因此留下了一段同成都格林口腔医院和唐建忠院长打交道的经历。格林口腔医务人员尤其是院长精湛的医技、细致的诊治、负责任的态度,以及待人接物的涵养和修为,都给人留下了深刻的印象。

一、初识格林口腔

鉴于安过活动假牙作用不大反受其累的感受,决定另找出路做种植牙。以前极感陌生也颇觉神奇的牙种植,一夜之间遍地开花,随处可见的牙科诊所许多都在做种植牙了。

可供选择的多了反而不好选择了。从在方便的牙科诊所走一走问一问,到在网上全面搜寻重点突破,了解些行情也增长点见识,渐次有了些眉目和方向,并因此特别注意到了格林。

格林这个名字感到亲切,有点童话般的吸引力,成都格林口腔也确实有许多可圈可点之处:看似“经济实用”的社区型医院,却是中国口腔医学协会会员,成都首家数字化齿科医院,多次荣膺各级先进,有良好的口碑;收费很是“亲民”,“档次”却不低,有引进的先进设备、国内外的合作交流和以专家为主的人才团队;拥有市区内全城联保的六家连锁直营门店,性价比高不说,还由院长唐建忠医生亲自操刀种植手术。

院长不一定就业务精技术好,但院长亲自做手术肯定责任心强,想着放心吧。何况这位院长医生从大牌科班华西口腔医学院毕业后,经二十年磨砺已成为具有丰富从医阅历、诊治病人逾万例的口腔全科专家,美国 visalign 隐形矫正认证医师,韩国 Mega 种植系统中国区指定专家,泛太平洋口腔种植学会会员,正值学养和技术成熟、完善而又年富力强的时候。按我的理解,这是口腔、齿科医生最能干事并且最能干好事的黄金年华。

通过格林官网咨询并按指点去到离上班地点较近的一家格林连锁店,感受到了格林口腔的优质服务尤其是格林人的实诚,无论是种植修复的技术问题、治疗程序还是收费和相关服务等,医生或客服人员都细致解答,如实相告,给人一种真诚待客的印象,让我感到踏实,没有在有些牙科诊所时常遇到的对关键问题闪烁其辞,尤其是总想套你多做多治或者使用昂贵耗材的感觉。

初识格林口腔,产生了一种难得的信赖感,也大致适合我看重质量和性价比的要求,唯一感到遗憾的是这家格林连锁店规模较小,没有专门的手术室,也不能自己照 CT 片,院长医生是在有种植手术时再赶过来救驾。我这口牙已到了“输不起”的地步,初涉此事如履薄冰,极其谨慎,对这种“游医”式手术不大放心,为保险起见,最后还是选了认可度最高的“华西”,找了距离较近的另一家口腔医院,由专事种植的华西大教授做了几颗种植体手术,从而成就了我植牙修复的“第一次”。

二、第二次选择

直到初识格林两年后我继续进行后续种植修复时,终于正式走进格林口腔,开始了更多的植牙修复也开始了同格林人和唐建忠院长的正式交往。

到格林之前的第一次种植修复,主刀的华西教授和那家口腔医院都给我留下了良好的印象,但也遇到了后期戴烤瓷冠时的诸多麻



成都格林口腔组合图。右上为格林院长唐建忠医生;左下为唐建忠和格林部分医生;背景为格林口腔玻璃门店。



格林口腔门店之一五大花园店。



格林口腔门店之一小天店。

烦,既感到有手术医生和主治医生分离的不便,更有义齿生产厂家老没做好、折腾得精疲力竭的原因,不禁萌生了换一家医院的想法,希望在后续治疗中最好是从植入手术到后期修复都由主治医生一包到底、全程负责。格林口腔正好是这种情况。何况格林早已成了我相中的目标,主治医生唐建忠又是华西“嫡传”的专家,没必要再为选择哪家医院而犯愁了。

有了感觉很深的亲身经历,破除了种植牙的神秘感也略为懂点门道后,我开始了有明确目标的第二次选择。在获悉格林口腔已将种植牙手术集中到连锁之一的五大花园店,具备了齐全的全程诊治条件,并在格林官网咨询中确认种植修复的全过程均由唐建忠院长负责到底时,我当即爽快答应:就在你们格林做。

按照约定的时间去到格林五大店,受到门店前台客服王姘、郑静女士的热情接待,我开门见山主动表示,你们格林的情况我两年前已有所了解,今天是来做的不是来问的呵。她们于是安排照片等检查,唐建忠医生来后又一起对着电脑 CT 商讨种植修复方案。

初见格林院长唐建忠,比我想象的个头稍小些也更显年轻、精干些。他说话爽快,看似大大咧咧,却显得更干练也好打交道。更没料到没几句话他就听出了我是什么地方哪个县的人。我从南充走出来四十多年了,口音早已大变,即使本县乡友见面也不见得能听出来,而从达州走出来的唐建忠却一下听出来了。

这也是一种难得的敏锐和悟性啊。这种日常生活中的“心灵”同牙医技术的“手巧”,肯定有着某种内在的联系。我曾自行设想了一套“三步走”修复方案。第一次植牙基本解决了左侧的问题,算作“一期”吧;如今准备解决右侧上下牙缺失的问题,我将这作为“二期”拟先做;再就是掉了右门牙,并致两侧牙齿松弛、歪斜,拟将其放到最后

做“三期”,待邻牙脱落或需拔除时一并解决。但唐医生建议我先做门牙,我担心目前情况不大好做,他说行,没问题。想了想就试试吧,缺门牙难看不说还吃饭掉渣说话漏风,能早点解决也好啊,再说也看看这院长的技术到底咋样,万一不行呢另寻出路总不致亏待右侧的更多植牙吧。

后来证明院长医生这安排、做法确实既对且好。植入手术三个月后一次戴牢烤瓷冠,牙齿形状位置等等几乎恰到好处,既解除了缺失门牙的难堪,还大致扶正了、稳固了原来担心保不住的邻牙,整体效果超过我的预期,真是没有想到的意外收获!

三、“磨合”的周折

院长医生正值盛年,说话随和也随意,有时还会着急地吃嗑助手,给我一种性格豪爽的感觉,但干起事来不急不躁,极是谨慎也极其稳重,一招一式有板有眼,毫不含糊。给我做植牙修复等诊治时,感到他手脚麻利,技术娴熟,又极有耐心,舍得下细功夫。其他医院一颗牙的种植手术大多十几二十分钟,他第一次为我做那颗门牙的种植体植入时,我有意识地看了表,长达四五十分钟,花足了时间也下足了功夫。

我右侧缺牙已有多年,牙槽骨吸收严重,原本打算做上颌窦提升,但窦底骨头既薄且浅,做提升后也很难达到有效的高度,遂设想跨过上颌窦做两侧种植,配戴联体冠。这样的种植手术有一定难度,从经营角度看也没多少利益可图,但同唐医生反复商讨后,获得了他的支持,确定了在右侧总共做五个种植体,戴七颗烤瓷牙的修复方案,并分两次完成了上、下颌的植入手术。

手术后回家对照全景片细看,不料生发出一种异样的感觉,对种植体的大小和植入位置似乎同以往的感受和理解有较大出入,生怕



唐院长为两位华西专家做牙齿修复后合影。



唐建忠院长与正畸医生。



格林员工户外拓展活动剑门关留影。

以后不好配戴牙冠,并影响牙根的固位力和戴冠后的咬合力,担心今后的使用效果。植入不好可是难以返工重做的呀,由是不禁着急起来,甚至烦躁难眠,给唐医生连发几条短信,不客气地提出置疑,甚至指责。好在院长医生极有涵养,耐着性子劝我放心,还喻称“试玉要烧三日满”,要我静待以后的效果。

我这人直肠子、急性子,典型的心情中人。回想右侧手术后的责难,还是有些操之过急,把事情看得严重了。首先是牙槽骨差难以使用较大的种植体,且不同品牌的植体还有使用上的差异;再就是全景片拉伸放大、有些夸张的视觉效果,容易造成一定的错觉;同时也得看到和认可不同医生的不同风格、手法和技术特点。待到二三月后先前种植的门牙戴冠和使用效果好感到满意时,终于完全放下心里。

这话说来还真有点抱歉,也说明换医生后有一个重新适应的磨合过程,还有个自己转换思维定势的问题。好在院长医生开朗豁达,泰然处之,没有在意,更未感情用事,影响后续治疗,体现了一种良好的素养和医德。

四、感受“唐氏取模法”

看来做好种植修复,需要从方案制定、植入手术到烤瓷牙设计制作、调整戴冠等各个方面的有机配合、成功组合。我也从亲身经历中获得了深刻的认知:种植牙修复远不只是种植体的植入手术。

唐建忠医生给我印象最深也是我极为赞赏的,就是他独特的、过硬的取模、戴冠等技术,亦即植入种植体后的一系列后续修复及效果。

我也算“资深”的牙患者了。以前无论是安传统的活动假牙还是种植后为制作烤瓷牙取模,医生的操作基本上都是三下五除二,几下子完事,有时自己还忍不住提醒,得让取模硅

胶在口腔里多待一会呀。似此几乎很难遇到顺利的或满意的后期效果。可唐医生和助手们为我的右侧修复取模时,似乎有着一番超过常规操作的、效果也很不错的程序。

感觉他在将连接基台牢固地旋进种植体经过反复的打磨、观察、比试等等操作后,先用硅胶取粗印,进行修整等必要的处理,而后再用硅胶细体准确地取精细印模……一系列操作环环相扣,与以往的所见所感大不相同,似乎要复杂得多,也要精细得多。最后还做了相应的照片,也是没见过也没有听说过的。

这种独具特色的“唐氏取模法”,一道道严谨细致、新颖别致的操作和手法,很多都是我不懂的或没有经历过的,很可能是对传统取模法的一种具有个性和特点的改进和创新吧。十天王姘通知我去试戴制作好的右侧上下烤瓷牙冠时,发现两个联体冠形态美观,做工精致,浑然天成,未打任何麻烦即稳妥地戴上了,且同邻牙无缝对接、良好匹配。唐医生接着对难免高出一些的咬合面进行了细细的反复打磨、调试。

虽然由于一些可以想象的原因,所做下颌联体冠较小且里头磨牙略有外倾,使用时觉得上下牙冠咬合面稍嫌小,但感到坚固结实,使用也方便,满足日常生活没问题。我的口腔生态已到了很难办的程度,能达到相当满意的整体效果,我想首先应该归功于院长医生那精准而有创意的“唐氏取模法”等一系列修复操作吧,并且也算兑现了几月前要我“放心”的承诺。

五、可贵的“工匠精神”

时下流行一个热词:工匠精神。我想一种应用科学虽然需要长期的熟悉、积累、沉淀、探索、深化、完善,但牙医作为一种常见的实用技术,也许只有同时具备“工匠”和“精神”的素质,使其相辅相成、相得益彰,方才可能真正达到某种完美的境界吧。

回想同格林口腔暨唐建忠院长的就医交往,虽然两年多前有过擦肩而过,正式就治于格林后也有过逐渐认识的适应、磨合过程,但还是多亏了格林人一种难能可贵的“工匠精神”,一种值得称道的技术付出和竭诚服务。包括格林五大店的李飞、刘鹏、李虹婷、易敏、周愉昊、余青松、杜芬、甘玲、李燕、唐薇、王云等医生和护士,这些从不同的岗位直接或间接为我出过力的人,也都从不同的角度给我留下了尊客敬业、技术过硬的良好印象。

格林的前台客服王姘、郑静、黄诗尧三位女孩,是除了唐医生外与我接触最多的人。女孩们彬彬有礼、亲切可人的招呼、接待和娴熟的业务,她们热情而沉稳、优雅而得体、善解人意而又细腻、专业的服务,犹如格林的“窗口形象”,展示出一个优秀团队值得称道的职业素养。尤其是被唐院长称为“管家”、和我打交道最多的王姘,无论是落落大方的待人接物,细心贴心的安排和不厌其烦地电话联系,包括真心诚意为人着想、主动协调解决问题等等,无不展现了一种能干的专业素养,给我留下了良好的、深刻的印象……

今天,中国的很多行业都亟待化解过剩产能、开辟转型发展新路时,多年来不断扩张发展的口腔牙科业,似乎也存在着“产能”大增后的激烈竞争和优胜劣汰。我不由联想,如果社会上多一些像格林口腔这样值得信赖的医院,多一些像唐建忠院长和格林团队这样技术过硬而又真心实意为患者着想的医务人员,如果广大民众对付出心血、汗水和智慧医生们多一些尊重、理解和宽容,那么最终受益的,将不仅是口腔牙科行业,更将会是广大口腔牙齿的就诊者。



评审组组长沈斌说明评审目的、范围和评审计划安排。



贵州茅台酒股份公司副总经理、总工程师王莉介绍公司概况及卓越绩效管理实绩。

贵州茅台酒股份公司“省长质量奖”现场评审首次会召开

11月13日上午,贵州茅台酒股份公司“省长质量奖”现场评审首次会在茅台集会议中心召开。评审专家组、茅台集团及股份公司领导袁仁国、吕云怀、杨代永、王莉、万波、王崇琳、钟正强、彭云、罗国庆、蔡琼慧、黄维、杨宗杰、涂华彬、林忠义,贵州省和仁怀市相关部门领导、公司受审部门相关人员参会。贵州省委质量技术监督管理局质量发展中心主任汪智慧主持会议。

会上,评审组组长沈斌说明评审目的、范围和评审计划安排。此外,评审专家梅秀英宣读了评审纪律声明,强调了评审员行为规范及保密原则。

致辞中,袁仁国董事长对莅临茅台参加

茅台酒股份公司申报首届“省长质量奖”现场评审的专家表示欢迎。袁仁国指出:质量是强企之基、立业之本和转型之要。当前,茅台将提升质量作为推动供给侧结构性改革和需求结构升级的重要抓手,把不断追求产品质量、服务质量、工作质量作为一种信仰,让追求卓越、崇尚质量作为全体员工的价值导向,成为永葆国酒茅台老店声誉和招牌,永葆民族精品,永放光芒的保障。

据悉,茅台将继续深入推进全面质量管理,深入实施卓越绩效管理制度,积极履行企业社会责任,提升自主创新和卓越质量管理能力,提高核心竞争力,应对挑战,实现新的跨越。(华文)

首都航空“途牛号”起航

11月23日,由首都航空联合途牛旅游网共同推出的“途牛号”喷涂飞机在北京起航。作为“首航·途牛假期”航旅结合品牌的延伸,航空与旅游的创新合作模式也将为旅客带来更实惠的服务升级。航空与旅游的创新合作模式也将为旅客带来更实惠的服务升级。

创新“旅游+航空”合作模式

通过旅客出行服务需求分析,首都航空发现传统航空企业在互联网在线服务领域的空白,首航全力打通营销和生产运行两条大数据链,抓住机票和客舱这两个入口,聚焦用户体验,在航空旅游在线服务、机上和线上购物、智能运行管控、航空互联网、会员及粉丝营销五个主要领域积极开拓和创新,依据旅客出行数据,开发独具首航特色的“首航假期”旅游产品。

今年3月,在海航旅业集团成为途牛的第一大股东的基础上,首都航空联合途牛宣布开展深度合作,打造“首航·途牛假期”高性价比“机+X”旅游产品,受到双方用户的热捧与好评。4月,途牛机票频道开设了首都

航空旗舰店,直连首航资源。自旗舰店正式上线至今,首都航空机票及旅游产品销售量直线上升。

此次,首都航空再次与途牛合作,推出带有途牛品牌形象的主题喷涂飞机。“途牛号”专机航线将涉及厦门、杭州、成都、三亚等旅游目的地,为旅客带来更丰富的出行体验。途牛旅游网联合创始人及CEO于敦德表示,“途牛号”是“首航·途牛假期”品牌的一个新起点和载体,也是“旅游+航空”创新合作模式的有益创新。未来,途牛的很多产品将会依托“途牛号”展开,不仅包括机票和自由行产品,也将涵盖打包的“机+X”度假产品。

提供增值个性化服务

首都航空董事长胥昕介绍,“首航·途牛假期”的创新合作模式让首都航空可以有效收集用户在平台中提出的出游体验及出游需求反馈,以便改进、完善各自的产品与服务,提升服务质量,形成良性循环,快速有效地增加资源附加值,实现首都航空“互联网+航空+旅游”的发展目标。

不仅如此,“首航·途牛假期”的合作模式

还有效提升了双方的客户体验。比如,为了让双方会员享受到更多增值服务,首都航空与途牛在会员权益上进行互通。如途牛高星会员可专享首航VIP通道、贵宾室,在飞机上可以收到首航提供的鲜花礼品;首航高星会员可以直接升级为途牛五星及以上级别会员等等,对于现有的双方会员来说,都将是一次双赢的增值体验。

这一系列举措都是首都航空旨在推动用户体验的再加码,胥昕表示,接下来,首都航空将联合途牛推出一系列围绕“途牛号”营销产品和服务,为客户带来更多的惊喜体验。比如,双方会员搭乘首都航空“途牛号”将享有一定的额外权益,包括优惠票价及服务升级等。(欣闻)



由首都航空联合途牛旅游网共同推出的“途牛号”喷涂飞机在北京起航。