

STUDIUL DE CAZ PRIVIND MOTIVAREA ANGAJAȚILOR ÎN ACORDAREA ASISTENȚEI STOMATOLOGICE POPULAȚIEI

Valeriu Fala¹, Ala Ojovan¹, Valeriu Gobjila², Elena Tintiu¹

¹*Catedra de Stomatologie terapeutică,
USMF „Nicolae Testemițanu”*

²*Director IM CSM Chișinău*

Introducere. Un management eficient reprezintă o artă, care constă în măiestria managerului de a aplica elementele științifice și a pune în valoare a unor aptitudini și calități manageriale cu efect creator și inovator. Persoanele de succes cu capacități de a-și transforma dorințele în rezultate bune sunt cei ce au învățat abilitatea de a se motiva.

Scopul lucrării. Determinarea capacităților profesionale individuale și a psihologiei personale cu inițierea unor măsuri de motivare generale, aplicabile în acordarea serviciilor stomatologice populației.

Material și Metode. Studiul motivației a angajaților în instituțiile stomatologice a fost realizat din punct de vedere al poziției ocupate în ierarhia conducerii: **prima categorie** – sunt cei care coordonează munca personalului executiv – șef de secție, șef de birou, manageri etc.; **categoria a doua** – șef de departament, asociație, directori ai instituțiilor medicale, care organizează, planifică, coordonează și controlează activitatea angajaților; **categoria a treia** – managerii cu capacități strategice în gestionarea serviciilor medicale. Examinarea posibilităților de motivare a evidențiat două modele: **1. Motivație materială** – acordarea unui salariu de merit anual, premii trimestriale, stimulente etc; **2. Motivație nonmaterială** – ambiționarea personalului pentru obținerea unor performanțe, inducerea satisfacției muncii în echipă, obținerea satisfacției profesionale personale etc.

Rezultate. Analiza rezultatelor obținute demonstrează faptul, că ierarhia are un rol semnificativ în relațiile dintre angajați în instituțiile stomatologice.

Relația șef-subaltern este una dintre cele mai importante și în cea mai mare măsură contribuie la realizarea obiectivelor instituției, în asigurarea și menținerea performanței la nivel individual și de colectiv.

Este important de menționat, că rezultatul motivației se află în legătură directă cu satisfacția angajaților. Cele mai importante aspecte ale satisfacției evidențiate pot fi: independența gândirii și acțiunii, dezvoltarea personală, participarea la stabilirea scopurilor și obiectivelor etc.

CASE STUDY ON EMPLOYEE MOTIVATION IN PROVIDING DENTAL CARE TO THE POPULATION

Valeriu Fala¹, Ala Ojovan¹, Valeriu Gobjila², Elena Tintiu¹

¹*Department of Therapeutic Dentistry,
„Nicolae Testemițanu” SUMPh*

²*IM CSM Chișinău*

Introduction. An effective management is an art, which consists in the mastery of the manager to apply the scientific elements and to value managerial skills and qualities with a creative and innovative effect. Successful people with the ability to turn their desires into good results are those who have learned the ability to motivate themselves.

Objective of the study. Determination of individual professional capacities and personal psychology with the purpose of initiation of general motivation measures, applicable in the provision of dental services to the population.

Material and Methods. The study of the motivation of employees in dental institutions was carried out from the point of view of the position occupied in the management hierarchy: the first category - are those who coordinate the work of the executive staff - head of department, head of office, managers, etc.; second category - head of department, association, directors of medical institutions, who organize, plan, coordinate and control the activity of employees; the third category – managers with strategic capabilities in the management of medical services. The examination of the motivation possibilities highlighted two models: 1. Material motivation – awarding an annual salary of merit, quarterly awards, incentives, etc.; 2. Non-material motivation – the ambition of the staff to achieve certain performances, inducing the satisfaction of teamwork, obtaining personal professional satisfaction, etc.

Results. The analysis of the obtained results demonstrates the fact that the hierarchy has a significant role in the relations between employees in dental institutions. The boss-subordinate relationship is one of the most important and to the greatest extent contributes to the achievement of the institution's objectives, in ensuring and maintaining performance at the individual and collective level.

It is important to note that the result of motivation is directly related to employee satisfaction. The most important aspects of satisfaction highlighted can be: independence of thought and action, personal develop-

Demotivarea este un proces întâlnit în cadrul instituțiilor medicale și considerat ca unul dintre motivele de bază pentru care angajații nu-și realizează sarcinile. Astfel în activitatea managerială rațional este de a aplica următoarele tipuri de motivație – economică, profesională și psihologică, oferind posibilitatea realizării, prin unificarea eforturilor, a unor performanțe ce contribuie la îmbunătățirea serviciilor stomatologice acordate populației.

Concluzii. Motivarea personalului studiată în cadrul instituțiilor publice este o temă foarte interesantă, deoarece instrumentele de motivare sunt limitate, iar sistemul de salarizare este rigid și fix.

Cuvinte-cheie: management, motivație, performanțe, stomatologie, satisfacție.

ment, participation in setting goals and objectives, etc.

Demotivation is a process encountered in medical institutions and considered as one of the main reasons why employees do not perform their tasks. Thus, in the managerial activity, it is rational to apply the following types of motivation - economic, professional and psychological, offering the possibility of achieving, through the unification of efforts, some performances that contribute to the improvement of the dental services provided to the population.

Conclusions. Staff motivation studied within public institutions is a very interesting topic, because the motivation tools are limited and the salary system is rigid and fixed.

Keywords: management, motivation, performance, dentistry, satisfaction.

<https://doi.org/10.53530/1857-1328.24.1.06>

ARTA DE FORMARE A PUNCTELOR INTERDENTARE CLASA II BLACK

Maria Russu¹, Angela Cartaleanu²

¹studentă anul V, Facultatea de Stomatologie

²Catedra de stomatologie terapeutică, USMF „Nicolae Testemițanu”

Introducere. Artă de formare a punctelor interdentare în clasa II Black determină utilizarea metodologiilor orientate pentru a stabili un model de tratament consistent al eficienței formării punctului de contact.

Scopul lucrării. Analiza abordărilor contemporane și strategiile de formare a punctelor interdentare clasa II, conform principiilor stabilite de G.V. Black.

Material și Metode. Studiul prospectiv a 15 pacienți realizat în cadrul Clinicii “DENTLAND” SRL, 9 bărbați și 6 femei, cu vârsta cuprinsă între 20 și 45, vârsta medie ± 38 ani, cu folosirea criteriilor de excludere. Diagnosticul a fost stabilit în baza examenului clinic și paraclinic. Examinarea paraclinică: transiluminarea, radiografia retroalveolară, OPG a avut un rol important în determinarea diagnosticului definitiv. S-au utilizat metode de restaurare directă cu materiale compozite fotopolimerizabile în diferite tehnici de obturare: tehnica centripetă de obturare și tehnica de aplicare a straturilor oblice alternative, precum sisteme de matrici.

Rezultate. Analiza rezultatelor cercetării conform studiului denotă 15 cazuri, 8 pacienți, carie ce a subminat și întrerupt creasta marginală (54%; 7 pacienți, carie ce a subminat, dar nu a întrerupt creasta marginală (46%). Pentru formarea punctului de contact la 10 pacienți s-a folosit sistemul de matrici Palodent Plus - 67%, iar la 5 pacienți s-a folosit sistemul de matrice

THE ART OF INTERDENTAL CONTACT POINT FORMATION IN CLASS II BLACK

Maria Russu¹, Angela Cartaleanu²

¹5th year student, Faculty of dentistry,

„Nicolae Testemițanu” SUMPh
²Department of therapeutic dentistry,
„Nicolae Testemițanu” SUMPh

Introduction: The art formation of interdental contact points in Class II Black lesions involves the use of targeted methodologies to establish a consistent treatment model for efficient contact point formation.

Objective of the study. The aim of this study is to analyze contemporary approaches and strategies in formation of interdental contact points in Class II lesions, according to the principles set by G.V. Black.

Materials and Methods: A prospective study of 15 patients at the “DENTLAND” SRL Clinic, 9 males and 6 females, aged between 20 and 45, average age of ±38 years, using exclusion criteria. Diagnosis was established based on clinical and paraclinical examinations. Paraclinical examination: transillumination, retroalveolar radiography and orthopantomography had a crucial role in determining the final diagnosis. Direct restoration methods with light-cured composite materials were employed in various obturation techniques: centripetal obturation technique and alternative oblique layering technique, along with matrix systems.

Results: The research analysis revealed 15 cases, with 8 patients having caries that undermined and interrupted the marginal ridge (54%), and 7 patients with caries that undermined but did not interrupt the marginal ridge (46%). For the formation of the contact point, the Palodent Plus matrix system was used in 10 patients (67%), while the Palodent Generation