

Пластическая хирургия начиналась с реконструктивных операций. Первым назначением пластики было исправление врожденных или полученных в результате травм дефектов лица и тела. С тех пор прошло много лет, и сегодня многие считают эстетическую хирургию своего рода искусством исполнения желаний. Насколько верен такой взгляд? И вправе ли доктор потакать любым прихотям своих пациентов? Об этом и многом другом мы говорим со всемирно известным пластическим хирургом из Ярославля Кириллом Павловичем ПШЕНИСНОВЫМ.

интервью

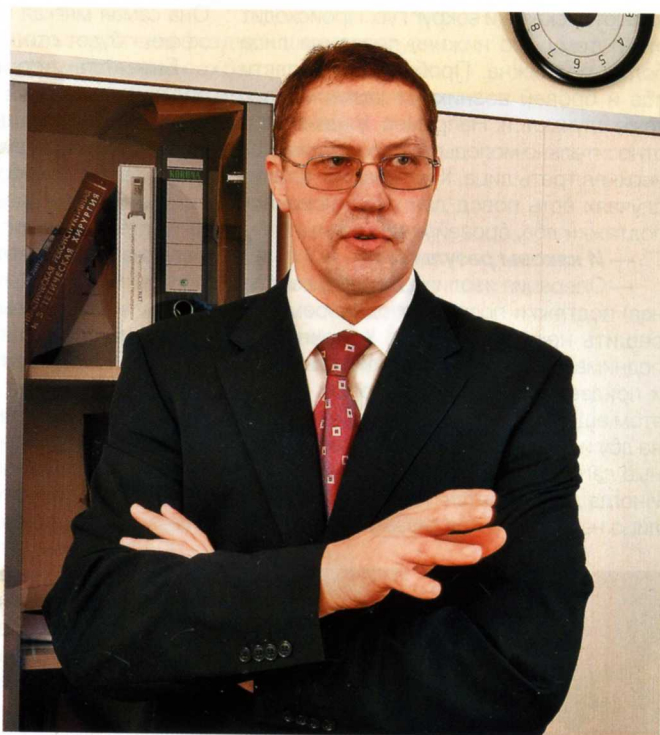
Без права НА ОШИБКУ

Екатерина ГАМОВА («Красота & здоровье»): Кирилл Павлович, вы — хирург с мировым именем, один из самых известных на Западе российских специалистов. За долгие годы практики у вас наверняка сформировались основополагающие принципы работы пластического хирурга, своего рода заповеди. В чем они заключаются?

Кирилл ПШЕНИСНОВ: Эстетическая пластическая хирургия — это довольно специфический раздел медицины. В отличие от обычных хирургов мы проводим операции на абсолютно нормальных, здоровых тканях. Здесь всегда нужно помнить о первой заповеди врача: «Не навреди», — чтобы после операции пациенту ни в коем случае не стало хуже, чем до нее. Кроме того, надо помнить, что пластический хирург — не маг, который за сходную цену может выполнить любое желание клиента. Я специалист по ринопластике с достаточно большим опытом и, когда ко мне обращается человек с совершенно нормальным носом, соответствующим пропорциям его лица, понимаю, что в данном случае ничего менять не надо. И я отказываю таким пациентам. Иногда приходят люди, перенесшие уже целый ряд пластических операций, с невероятными конструкциями спинки носа собственного изготовления, и просят о чуть ли не десятой ринопластике, хотя во вмешательстве нет никакой необходимости. Я думаю, для них пластика стала уже просто смыслом жизни. Но навязчивое стремление сделать очередную операцию — это повод обратиться к доктору совсем другой специальности. В таких случаях врачу требуется умение отказать потенциальному пациенту, несмотря на его настойчивость.

Е. Г.: Такой принципиальный подход не отражается на количестве ваших пациентов?

К. П.: Эстетическая хирургия в большей степени все-таки медицина, а не бизнес. И, значит, думать следует в первую очередь не о количестве, а о качестве. Хотя в последнее время и в нашей стране, и за рубежом появляются клиники, где пластические операции поставлены на поток. Обращаясь в такую клинику, человек беседует не с врачом, а с менеджером, и именно он оценивает состояние пациента, необходимость проведения операции и даже определяет вид и объем вмешательства. Я не пользуюсь такой помощью и всегда все делаю сам.



Е. Г.: Как вы относитесь к вспомогательным методам, например компьютерным программам, моделирующим результат операции. Насколько точны эти предсказания?

К. П.: Компьютерные программы используют довольно давно — с тех самых пор, когда хирурги поняли, что, несмотря на все усилия, разъяснительные беседы, около 5–10% пациентов остаются недовольными результатами операции. Мне нравятся современные компьютерные программы, их прогнозы почти всегда совпадают с реальными результатами операций. Это позволяет снизить процент недовольных пациентов. Если планируемое вмешательство, к примеру, приведет к нарушению пропорций лица, это будет известно заранее. В таком случае можно модифицировать операцию или отказаться от нее вовсе. Я постоянно пользуюсь моделирующими программами.

