

FACTORI DETERMINANȚI ÎN ALEGEREA TRATAMENTELOR ORTODONTICE

Jarovlea-Bejenari Mihaela, Oleg Solomon

Catedra de ortopedie "Iarion Postolache" a USMF "Nicolae Testemițanu" mun. Chișinău, Republica Moldova

Rezumat

Interesul pentru aspectul estetic și frumusețea danturii i-a amplexat în ultimele decenii, prin urmare, ortodonții evidențiază o creștere în practica actuală. Acest studiu identifică ce influențează alegerea pe care o fac pacienții pentru a accepta sau refuza tratamentul ortodontic folosind un chestionar bazat pe 100 de pacienți întrebați la prima lor consultație într-o clinică stomatologică. A avea un zâmbet mai estetic a fost cea mai critică motivație pentru acceptarea tratamentului (peste 80% dintre pacienți). Rezolvarea disfuncțiilor ocluzale și creșterea încrederii în sine au fost secundare. Pacienții de sex feminin și cei tineri sunt cea mai numeroasă categorie care solicită tratament ortodontic și sunt deranjați de acest tratament, preferând în cele din urmă tratamentele invizibile (alignere / ceramic/ safir). Mai mult de o treime (30%) dintre pacienți au considerat că este important să fie mai informați despre opțiunile de tratament pentru a primi îngrijiri adecvate. În cele din urmă, există și aspecte economice, de timp și de frumusețe ale aparatului care urmează în decizia finală. Acest studiu demonstrează necesitatea de a se concentra pe recunoașterea aspectului socio-demografic, cât și al comunicării eficiente pacient-medic respectiv, ar trebui să fie orientat către îmbunătățirea informațiilor, ghidării și satisfacției de tratament.

Cuvinte-cheie: ortodonție, factori de influență, estetică dentară, tratament ortodontic, adresabilitate, preferințe pacienți

Introducere

Ortodonția este o ramură a stomatologiei care se ocupă cu prevenirea, diagnosticarea și tratamentul anomaliilor de poziționare a dinților și maxilarelor. În ultimele decenii, tratamentele ortodontice au devenit tot mai populare, iar interesul pentru corectarea malocluziilor nu se limitează doar la adolescenți, ci și la adulți.[2] În ultimele două decenii, numărul adulților care urmează tratamente ortodontice a crescut semnificativ, ajungând la aproape 1 din 4 pacienți ortodontici, iar conform statisticilor din SUA și Canada se estimează o creștere de 82% în ultimii 5 ani. [6,14]

La nivel european, cererea pentru tratamente ortodontice a crescut considerabil în ultimele decenii,

DETERMINANT FACTORS IN CHOOSING ORTHODONTIC TREATMENTS

Jarovlea-Bejenari Mihaela, Oleg Solomon

Department of Orthopedic Dentistry "Iarion Postolache" of IP USMF "Nicolae Testemițanu", Chișinău, Republic of Moldova

Abstract

Interest in dental aesthetics and smile attractiveness has grown significantly over recent decades, leading to a noticeable increase in orthodontic practice. This study aims to identify the factors influencing patients' decisions to accept or refuse orthodontic treatment, using a questionnaire administered to 100 patients during their first consultation in a dental clinic. Having a more aesthetic smile was the most critical motivation for accepting treatment (over 80% of patients), followed by correcting occlusal dysfunctions and enhancing self-confidence. Women and teenagers are the largest groups seeking orthodontic treatment, they also are bothered by this treatment, ultimately preferring invisible treatments (aligners, ceramic, or sapphire braces). More than one-third (30%) of patients considered it important to be better informed about treatment options in order to receive appropriate care. Finally, economic considerations, treatment duration, and the visual appearance of the appliance played an additional role in the final decision. This study highlights the need to recognize socio-demographic aspects alongside effective patient-clinician communication, with a focus on improving information, guidance, and overall treatment satisfaction.

Keywords: orthodontics, influencing factors, dental aesthetics, orthodontic treatment, treatment demand, patient preferences

Introduction

Orthodontics is a branch of dentistry that focuses on the prevention, diagnosis, and treatment of malpositioned teeth and jaws. In recent decades, orthodontic treatments have become increasingly popular, with the demand for malocclusion correction extending beyond adolescents to include adults as well [2]. Over the past two decades, the number of adults undergoing orthodontic treatment has grown significantly, now accounting for nearly one in four orthodontic patients. According to statistics from the United States and Canada, this represents an estimated 82% increase in the last five years [6,14].

At the European level, the demand for orthodontic treatments has also risen considerably in recent decades, particularly among adults. Coun-

în special în rândul adulților. Țări precum Germania, Marea Britanie, Franța și Italia se află printre cele mai mari piețe de desfășurare pentru dispozitivele ortodontice, inclusiv aparate fixe și alignere. [9] În Germania, aproximativ 35% dintre adolescenți beneficiază de tratamente ortodontice, iar acestea sunt susținute de implementarea extinsă a tehnologiilor digitale, cum ar fi scanările intraorale și planificarea 3D a tratamentului. [18] În Marea Britanie, studiile recente indică o creștere accentuată a interesului în rândul adulților. Respectiv pentru anul 2022, peste 80% dintre ortodonți au raportat o creștere a cererii din partea acestei categorii de vârstă. [26] Franța însă, înregistrează un procent similar cu Germania, cu aproximativ 30% dintre adolescenți incluși în tratamente ortodontice. Totodată, segmentul adulților este în expansiune, determinat în principal de preferința pentru soluții estetice, precum sunt alignerele. Un studiu regional care a inclus Italia, Spania și mai multe țări din Europa Centrală și de Est (precum Cehia, Slovenia, Lituania și Letonia) a evidențiat faptul că tratamentele ortodontice sunt inițiate, în medie, la vârsta de 13 ani. Totodată, s-a constatat că tratamentele se extind frecvent până la vârste adulte, uneori chiar peste 50 de ani, confirmând tendința de extindere a cererii în rândul populației adulte.[8]

În Europa de Est, inclusiv în România, Moldova și Ucraina, accesul la tratamente ortodontice a crescut semnificativ în ultimii ani, urmând tendințele generale de creștere a cererii atât în rândul adolescenților, cât și al adulților. În România, aproximativ 20–25 % dintre adolescenți beneficiază de tratamente ortodontice, un procent mai mic comparativ cu țările din Europa de Vest, dar în creștere datorită accesului sporit la servicii stomatologice specializate și noilor tehnologii digitale. Cererea din partea adulților a înregistrat o creștere constantă, estimată la peste 30 % din pacienții ortodontici, pe fondul unei conștientizări sporite a importanței sănătății orale și a esteticii dentare. [20,23,24,28] În Ucraina, cererea tratamentului ortodontic a crescut rapid în ultimii ani, susținută de investiții în sănătate și aplicarea tehnologiilor moderne, precum alignerelor și sistemele digitale de planificare a tratamentelor. Conform datelor recente, aproximativ 25–30 % dintre adolescenți urmează tratamente ortodontice, iar numărul pacienților adulți a crescut semnificativ, reprezentând aproape 30 % din totalul pacienților ortodontici. [15,19,29] În Republica Moldova, datele sunt mai limitate, însă rapoarte clinice locale arată o tendință similară, cu o creștere a tratamentelor ortodontice în rândul tinerilor între 12 și 18 ani și o emergență tot mai evidentă a segmentului adult, mai ales în mediul urban. Accesul la tehnologiile moderne și serviciile specializate este în continuă dezvoltare. [7,30]

Scopul:

Detectarea factorilor favorizanți pentru adresarea la ortodont a potențialilor pacienți ortodontici

tries such as Germany, the United Kingdom, France, and Italy represent some of the largest markets for orthodontic appliances, including both fixed braces and aligners [9]. In Germany, approximately 35% of adolescents receive orthodontic treatment, supported by the widespread implementation of digital technologies such as intraoral scanning and 3D treatment planning [18]. In the United Kingdom, recent studies indicate a marked increase in adult interest, with over 80% of orthodontists reporting higher demand from this age group in 2022 [26]. France reports a similar percentage to Germany, with approximately 30% of adolescents undergoing orthodontic treatment. At the same time, the adult segment is expanding, driven mainly by the preference for aesthetic solutions such as aligners.

A regional study covering Italy, Spain, and several Central and Eastern European countries (including the Czech Republic, Slovenia, Lithuania, and Latvia) revealed that orthodontic treatments are initiated, on average, at the age of 13. Furthermore, it was found that treatment often extends into adulthood, sometimes even beyond the age of 50, confirming the trend of increasing demand among the adult population [8].

In Eastern Europe, including Romania, Moldova, and Ukraine, access to orthodontic treatments has increased significantly in recent years, following the general trend of rising demand among both adolescents and adults. In Romania, approximately 20–25% of adolescents undergo orthodontic treatment—a lower percentage compared to Western European countries, yet steadily increasing due to improved access to specialized dental services and the adoption of new digital technologies. Demand from adults has shown consistent growth, now estimated to account for over 30% of orthodontic patients, against a backdrop of increased awareness of the importance of oral health and dental aesthetics [20,23,24,28].

In Ukraine, the demand for orthodontic treatment has risen rapidly in recent years, supported by healthcare investments and the implementation of modern technologies such as aligners and digital treatment planning systems. According to recent data, approximately 25–30% of adolescents receive orthodontic treatment, while the proportion of adult patients has grown significantly, representing nearly 30% of all orthodontic cases [15,19,29].

In the Republic of Moldova, available data are more limited; however, local clinical reports indicate a similar trend, with an increase in orthodontic treatment among young individuals aged 12–18 and an increasingly evident emergence of the adult segment, particularly in urban areas. Access to modern technologies and specialized services continues to develop steadily [7,30].

Aim:

To identify the key factors that encourage potential orthodontic patients to seek orthodontic consultation.

Obiective:

1. Culegerea datelor ce vizează problema în cauză
2. Analiza datelor (Excel, Google Sheets etc.)
3. Formularea concluziilor și recomandări

Materiale și metode

Studiul dat a inclus analiza a 100 chestionare completate de pacienții care s-au adresat pentru consultația unui ortodont, cu scopul de a identifica atitudinile pacienților privind tratamentele ortodontice, iar chestionarul a fost structurat și a vizat aspecte demografice (vârsta, sexul), experiența anterioară cu tratamentele ortodontice, motivațiile pentru inițierea tratamentului, nivelul de informare și preferințele privind tipurile de aparate ortodontice. Respectiv chestionarele au fost completate de respondenți cu vârste cuprinse între "sub 18" ani și "peste 45" de ani, acoperind ambele sexe. Datele au fost colectate în format (Excel) și prelucrate cu ajutorul softw-urii cu acces liber. (Fig nr.1)

Vă mulțumim pentru completarea acestui chestionar! Informațiile oferite vor ajuta la îmbunătățirea serviciilor ortodontice oferite.

Informații generale:

1. **Nume (opțional):** _____
2. **Vârsta:**
 - Sub 18 ani
 - 18-30 ani
 - 31-45 ani
 - 46-60 ani
 - Peste 60 ani
3. **Sex:**
 - Masculin
 - Feminin
 - Altul
 - Prefer să nu răspund

Secțiunea 1: Starea dentară actuală

4. **Ați mai urmat vreun tratament ortodontic anterior?**
 - Da
 - Nu
5. **Aveți dificultăți cu mușcătura sau alinierea dinților?**
 - Da
 - Nu
6. **Simțiți disconfort în utilizarea dinților? (Ex: durere la mestecat, probleme cu mușcătura etc.)**
 - Da
 - Nu
 - Uneori
7. **Aveți probleme cu dinții vizibili, cum ar fi dinți îngheșuiți, separați sau înclinați?**
 - Da
 - Nu
 - Uneori

Objectives:

1. To collect data relevant to the research question.
2. To analyze the data (using Excel, Google Sheets, etc.).
3. To formulate conclusions and provide recommendations.

Materials and Methods

This study analyzed 100 questionnaires completed by patients who attended an orthodontic consultation, with the aim of identifying patient attitudes toward orthodontic treatments. The questionnaire was structured to address demographic aspects (age, sex), previous experience with orthodontic treatments, motivations for initiating treatment, the level of information available to the patient, and preferences regarding the type of orthodontic appliances. The questionnaires were completed by respondents aged between "under 18" and "over 45", covering both sexes. Data were collected in Excel format and processed using open-access software tools (Fig. 1).

Thank you for completing this questionnaire! The information you provide will help improve the orthodontic services offered.

General Information:

1. **Name (optional):** _____
2. **Age:**
 - Under 18 years
 - 18-30 years
 - 31-45 years
 - 46-60 years
 - Over 60 years
3. **Gender:**
 - Male
 - Female
 - Other
 - Prefer not to answer

Section 1: Current Dental Condition

4. **Have you ever undergone orthodontic treatment before?**
 - Yes
 - No
5. **Do you have difficulties with your bite or teeth alignment?**
 - Yes
 - No
6. **Do you experience discomfort when using your teeth? (e.g., pain when chewing, bite problems, etc.)**
 - Yes
 - No
 - Sometimes
7. **Do you have visible dental issues such as crowding, spacing, or tilted teeth?**
 - Yes
 - No
 - Sometimes

Secțiunea 2: Motivația pentru tratament

8. Care este principalul motiv pentru care sunteți interesat de tratamentul ortodontic? (Puteți selecta mai multe opțiuni)
- Estetică (pentru un zâmbet mai frumos)
 - Probleme funcționale (pentru corectarea mușcăturii)
 - Dureri sau disconfort (de exemplu, dureri la mestecat sau vorbit)
 - Recomandare medicală (de la un dentist sau ortodont)
 - Alte motive (vă rugăm să dați detalii): _____
9. Ați auzit despre tratamentele ortodontice din diverse surse? (Ex: internet, social media, familie, prieteni, stomatologi etc.)
- Da
 - Nu
 - Parțial
10. Cât de importantă este pentru dumneavoastră estetica zâmbetului?
- Foarte importantă
 - Importantă
 - Moderat importantă
 - Nu foarte importantă

Secțiunea 3: Opțiuni de tratament și preferințe

11. Care tip de aparat ortodontic ați dori să încercați?
- Aparat metalic clasic
 - Aparat ceramic
 - Aparat invizibil (ex: alignere)
 - Nu sunt sigur(ă)
12. Cât de importantă este pentru dumneavoastră discreția aparatului ortodontic?
- Foarte importantă
 - Importantă
 - Moderat importantă
 - Nu contează
13. Cât sunteți dispus(ă) să investiți într-un tratament ortodontic?
- Sub 2000 lei
 - 2000 – 5000 lei
 - 5000 – 10000 lei
 - Peste 10000 lei
 - Nu sunt sigur(ă)
14. Aveți preferințe pentru un anumit tip de aparate ortodontice?
- Da, prefer aparate invizibile
 - Da, prefer aparate metalice
 - Nu am preferințe
 - Nu sunt sigur(ă)

Secțiunea 4: Așteptări și preocupări

15. Ce așteptări aveți de la tratamentul ortodontic?
- Corectarea esteticii dentare
 - Îmbunătățirea funcționalității mușcăturii
 - Reducerea durerilor dentare
 - Alte așteptări: _____

Section 2: Motivation for Treatment

8. What is your main reason for being interested in orthodontic treatment? (You may select more than one option)
- Aesthetic reasons (for a more beautiful smile)
 - Functional problems (to correct the bite)
 - Pain or discomfort (e.g., pain when chewing or speaking)
 - Medical recommendation (from a dentist or orthodontist)
 - Other reasons (please specify): _____
9. Have you heard about orthodontic treatments from various sources? (e.g., internet, social media, family, friends, dentists, etc.)
- Yes
 - No
 - Partially
10. How important is the aesthetics of your smile to you?
- Very important
 - Important
 - Moderately important
 - Not very important

Section 3: Treatment Options and Preferences

11. Which type of orthodontic appliance would you prefer to try?
- Traditional metal braces
 - Ceramic braces
 - Invisible appliance (e.g., aligners)
 - Not sure
12. How important is the discretion of the orthodontic appliance to you?
- Very important
 - Important
 - Moderately important
 - Not important
13. How much are you willing to invest in orthodontic treatment?
- Under 2000 Lei
 - 2000–5000 Lei
 - 5000–10000 Lei
 - Over 10000 Lei
 - Not sure
14. Do you have a preference for a particular type of orthodontic appliance?
- Yes, I prefer invisible appliances
 - Yes, I prefer metal appliances
 - I have no preference
 - Not sure

Section 4: Expectations and Concerns

15. What are your expectations from orthodontic treatment?
- Improvement of dental aesthetics
 - Improvement of bite functionality
 - Reduction of dental pain
 - Other expectations: _____

16. Care sunt principalele dumneavoastră îngrijorări legate de tratamentul ortodontic?

- Durerea sau disconfortul pe parcursul tratamentului
- Durata tratamentului
- Costurile tratamentului
- Îngrijorări legate de aparatele dentare vizibile
- Alte îngrijorări: _____

17. Sunteți interesat(ă) să aflați mai multe informații despre tratamentele ortodontice disponibile?

- Da
- Nu

18. Aveți alte întrebări sau sugestii legate de tratamentele ortodontice?

- _____

16. What are your main concerns about orthodontic treatment?

- Pain or discomfort during treatment
- Duration of treatment
- Cost of treatment
- Concerns about visible braces
- Other concerns: _____

17. Are you interested in learning more about available orthodontic treatments?

- Yes
- No

18. Do you have any other questions or suggestions regarding orthodontic treatments?

- _____

Thank you for your responses! This information will be used to provide you with the best possible orthodontic treatment options.

Fig. 1 – Sample patient questionnaire

Mulțumim pentru răspunsuri! Aceste informații vor fi utilizate pentru a vă oferi cele mai bune opțiuni de tratament ortodontic.

Fig. Nr.1 Modelul de chestionar pentru pacienți

Rezultate și discuții

Distribuția socio-demografică a eșantionului

Conform datelor obținute s-au regăsit în distribuția pe sexe o majoritate în rândul participanților de genul feminin (70 %) versus genul masculin (30%), ceea ce poate sugera un interes mai mare în rândul femeilor pentru problema vizată. (Fig.nr.2)

Results and Discussion

Socio-demographic distribution of the sample

According to the data obtained, the gender distribution revealed a majority of female participants (70%) compared to male participants (30%), which may suggest a greater level of interest among women in the subject under study (Fig. 2).

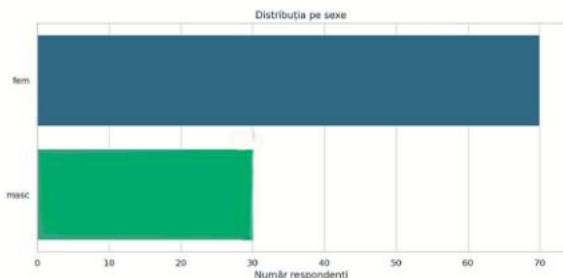


Fig. nr. 2 Reprezentare grafică a distribuției pe sexe

Analiza datelor a evidențiat că majoritatea respondenților (aproximativ 60%) se încadrează în grupa de vârstă sub 18 ani, ceea ce reflectă o incidență ridicată a tratamentelor ortodontice în rândul adolescenților. Grupele de vârstă „18-30” și „31-45” au fost reprezentate în proporții moderate, indicând interesul și al adulților tineri pentru îmbunătățirea aspectului dentar. (Fig. nr.3)

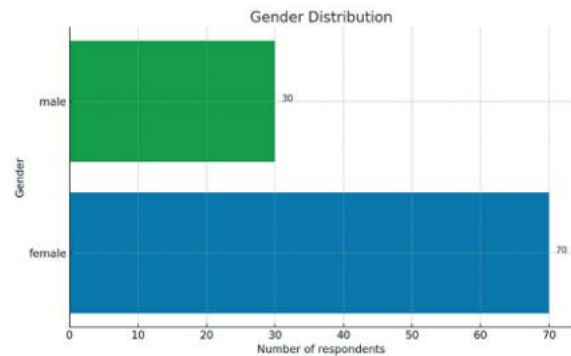


Fig. 2 – Graphical representation of gender distribution

The data analysis revealed that the majority of respondents (approximately 60%) fell within the under-18 age group, reflecting a high incidence of orthodontic treatment among adolescents. The “18-30” and “31-45” age groups were moderately represented, indicating that young adults also show interest in improving their dental appearance (Fig. 3).

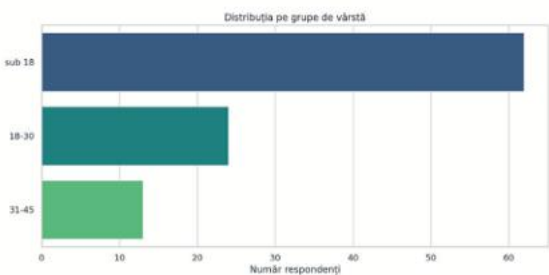


Fig. nr.3 Reprezentare grafică a distribuției pe vârste

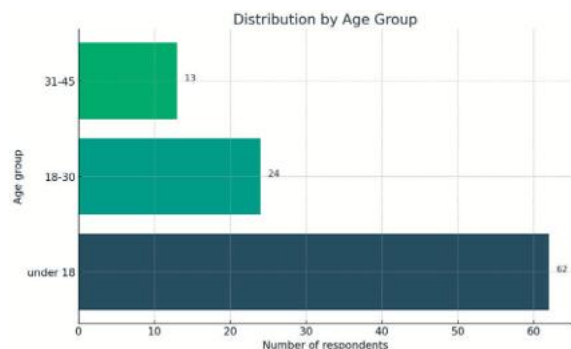


Fig. 3 – Graphical representation of age distribution

Motivația pentru tratamentul ortodontic

Printre observațiile interesante bazate pe răspunsurile la chestionare se numără un nivel ridicat acordat motivației estetice. Frumusețea dinților a fost considerată drept principalul motiv pentru tratament de către mai mult de 80% dintre participanți. Această tendință este deosebit de evidentă la adolescenți, care sunt mai predispuși să experimenteze în pofida presiunii sociale legate de forma corpului.

Alte 32% dintre subiecți au luat în considerare și aspectele funcționale pentru a solicita tratament ortodontic (de exemplu, pentru a corecta ocluzia sau din cauza dificultății la measticație), iar acest lucru a fost raportat semnificativ mai frecvent ca motivație de către adulți. De menționat faptul că în 28% cazuri adresarea a fost motivată de către doctorii de alte specialități, ceea ce sugerează corelația funcțională din sistemul medical. (Fig. nr.4)

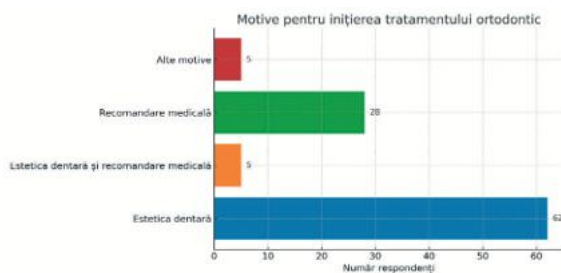


Fig nr.4 Reprezentare grafică a distribuției conform motivele adresării

Preferințe privind tipul de aparat ortodontic

În ceea ce privește alegerea tipului de tratament, aparatul ortodontic invizibil (ex. alignere, safir, ceramică etc.) a fost preferat de o mare parte a respondenților, în special de cei din categoria de vârstă 18-30 ani și de femei. Totodată, există încă o categorie semnificativă de pacienți (în special adolescenți) care nu au manifestat o preferință clară pentru un anumit tip de aparat, aspect care poate sugera un nivel scăzut de informare asupra opțiunilor disponibile sau decizie inconștientă în alegerea ce urmează. (Fig. nr.5)

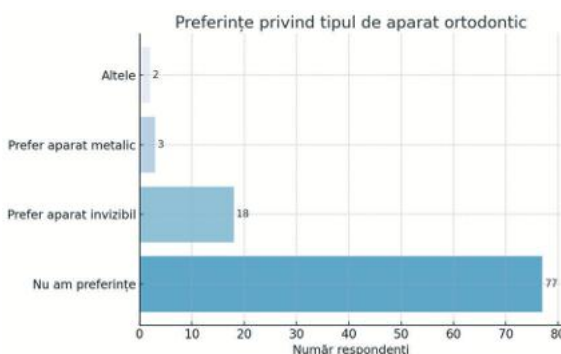


Fig. nr. 5 Reprezentare grafică a distribuției conform preferințelor pentru tipul de aparat ortodontic

Nivelul de informare și influența asupra deciziei

Un număr considerabil (57%) de respondenți au afirmat că nu se simt pe deplin informați cu privire la alternativele de tratament ortodontic, la durata acestor

Motivation for Orthodontic Treatment

Among the noteworthy observations based on the questionnaire responses is the high importance placed on aesthetic motivation. The beauty of teeth was considered the main reason for treatment by more than 80% of participants. This trend is particularly evident among adolescents, who are more likely to pursue treatment despite social pressures related to body image.

Additionally, 32% of respondents also considered functional aspects when seeking orthodontic treatment (e.g., to correct malocclusion or due to difficulties with chewing), and this was reported significantly more often as a motivation by adults. It is also worth noting that in 28% of cases, the decision to seek treatment was prompted by doctors from other specialties, suggesting a functional correlation within the health-care system (Fig. 4).

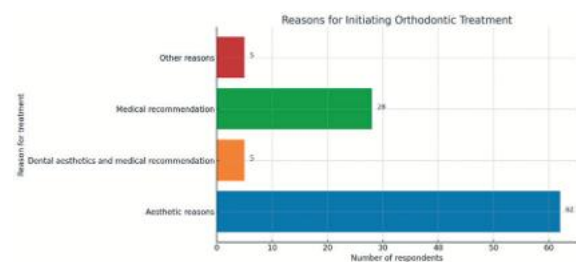


Fig. 4 – Graphical representation of the distribution according to reasons for seeking treatment

Preferences Regarding the Type of Orthodontic Appliance

In terms of treatment choice, invisible orthodontic appliances (e.g., aligners, sapphire, ceramic, etc.) were preferred by a large proportion of respondents, particularly those in the 18–30 age group and female participants. At the same time, there remains a significant category of patients—mainly adolescents—who did not express a clear preference for a specific type of appliance. This may suggest a low level of awareness regarding the available options or an unconscious decision-making process in selecting the forthcoming treatment (Fig. 5).

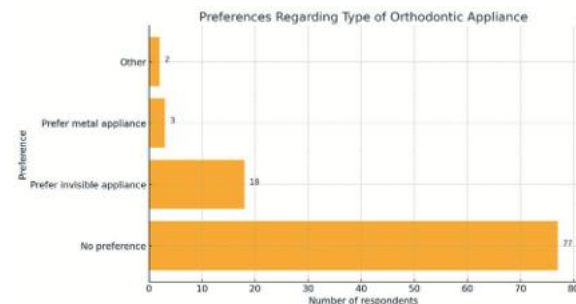


Fig. 5 – Graphical representation of the distribution according to preferences for the type of orthodontic appliance

Level of Awareness and Its Influence on Decision-Making

A considerable proportion (57%) of respondents stated that they do not feel fully informed about

tuia și la eventualele costuri implicate. Această lipsă de informare poate avea un impact semnificativ asupra motivației și a aderenței la tratament, subliniind rolul esențial al medicului ortodont în procesul de ghidare, informare și educare a pacientului. (Fig. nr.6)

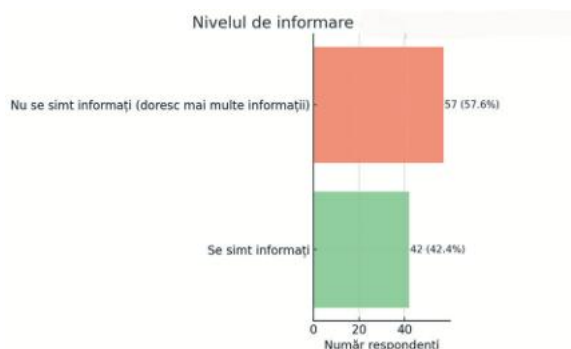


Fig nr.6 Reprezentare grafică a distribuției conform nivelului de informare

Aspecte economice și percepția disconfortului

Costul tratamentului și nivelul de disconfort perceput au fost menționate ca factori importanți în luarea deciziei. Mulți pacienți au evidențiat că preferă tratamente mai scurte și cu un grad redus de durere sau disconfort, chiar dacă implică costuri mai mari. Acest fapt arată că, pentru o parte semnificativă a populației tinere, confortul și eficiența sunt mai valoroase decât prețul.

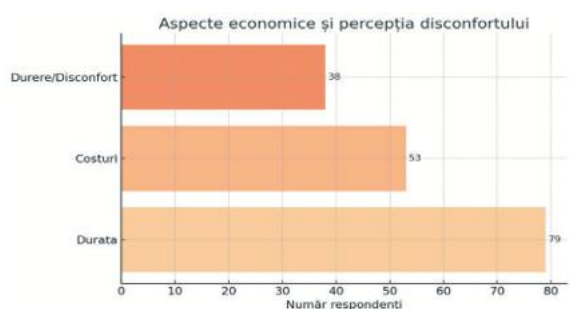


Fig. nr. 7 Reprezentare grafică a distribuției conform Aspectelor economice și percepția disconfortului

Estetica dentară

Pacienții sunt conștienți de semnificația estetică a zămbetului, unul dintre aspectele de luat în considerare atunci când se decide să urmeze un tratament ortodontic conform datelor, puțin peste jumătate dintre participanți (n = 73) asociază aspectul dinților ca fiind „important”, cu doar câțiva (n = 26) în categoria „foarte important”. O astfel de răspândire poate indica faptul că majoritatea pacienților ar considera problema cosmetică a zămbetului importantă, deși nu ar fi siguri în ceea ce privește cât de mare valoare să acorde fiecărei caracteristici. Probabil această diferență poate fi atribuită factorilor subiectivi precum auto-percepția estetică, predicțiile socio-culturale sau experiența cu terapia dentară. Cu toate acestea, în cazul răspunsurilor legate de zămbetele estetice, a fost foarte comun și aceste constatări sunt de asemenea susținute de cele din literatura de specialitate, că există o cerere în creștere pentru tratamente ortodon-

the available orthodontic treatment alternatives, the expected duration, or the potential costs involved. This lack of information may have a significant impact on both motivation and adherence to treatment, underscoring the essential role of the orthodontist in guiding, informing, and educating the patient throughout the decision-making process (Fig. 6).

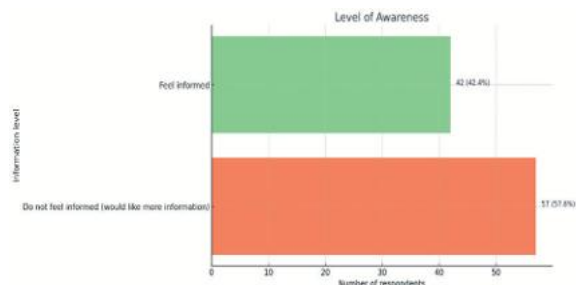


Fig. 6 – Graphical representation of the distribution according to the level of awareness

Economic Aspects and Perception of Discomfort

The cost of treatment and the level of perceived discomfort were mentioned as important factors in the decision-making process. Many patients indicated a preference for shorter treatments with a lower degree of pain or discomfort, even if these involve higher costs. This suggests that, for a significant portion of the younger population, comfort and efficiency are valued more highly than price.

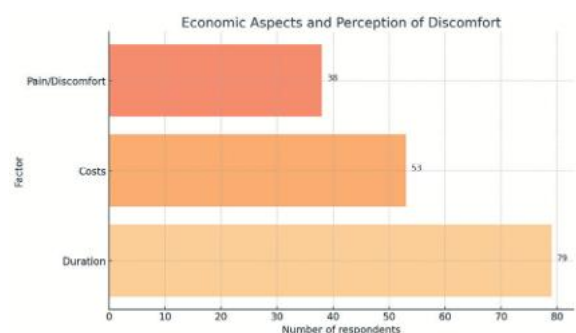


Fig. 7 – Graphical representation of the distribution according to economic aspects and perception of discomfort

Dental Aesthetics

Patients are aware of the importance of smile aesthetics, which is one of the factors considered when deciding to undergo orthodontic treatment. According to the data, just over half of the participants (n = 73) rated the appearance of their teeth as “important,” while only a smaller group (n = 26) rated it as “very important.” Such a distribution may indicate that most patients consider the cosmetic aspect of the smile to be relevant, although they may be uncertain about the degree of value to place on each characteristic. This variation could likely be attributed to subjective factors such as self-perceived aesthetics, socio-cultural expectations, or prior experiences with dental therapy.

Nevertheless, when it comes to responses related to aesthetic smiles, this association was very common,

tice la adulți din motive estetice. [11,16] Mai mult, aceste date pot sugera că bărbații sunt mai motivați să adere la standardele sociale care valorifică imaginea personală și aspectul fizic. Astfel, estetica zâmbetului nu ar mai fi doar o simplă adaptare, ci cu adevărat un factor determinant pentru selecția tipului de tratament. (Fig. nr.6)

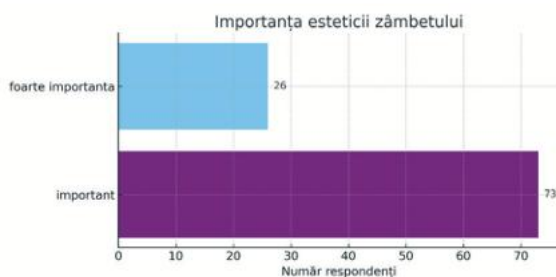


Fig nr.6 Reprezentare grafică a distribuției conform importanța esteticii dentare

Concluzii și recomandări

- **Estetică:** Estetica a fost considerată un factor de 70% de către respondenți pentru a evalua oportunitatea tratamentului ortodontic. Femeile au fost mai predispuse să fie orientate vizual decât bărbații.
- **Preț:** Majoritatea pacienților sunt dispuși să plătească între 2000-10000 pentru tratament, având o sensibilitate foarte mare la preț și interes pentru o ofertă comercială bună.
- **Durata tratamentului:** Aproximativ 65% consideră că durata tratamentului este un factor important. Finalizarea mai rapidă decât foarte rapid poate fi cu siguranță avantajoasă pentru cei cu cariere impresionante.
- **Gen:** Preferințele au fost arătate pentru bărbați comparativ cu femeile, bărbații fiind mai puțin influențați de estetică și mai concentrați pe eficiența tratamentului.

Studiul de față subliniază importanța înțelegerii preferințelor pacienților în procesul de alegere a tratamentelor ortodontice. Estetica, costul și durata tratamentului sunt factori cheie care influențează deciziile pacienților. O mai bună comunicare între ortodonți și pacienți poate conduce la tratamente mai personalizate și la o satisfacție crescută a pacienților.

and these findings are also supported by the literature, which shows an increasing demand for orthodontic treatment among adults for aesthetic reasons [11,16]. Moreover, the data may suggest that men are more motivated to conform to social standards that emphasize personal image and physical appearance. Thus, smile aesthetics would no longer be seen merely as an adjustment but rather as a true determining factor in selecting the type of treatment (Fig. 6).

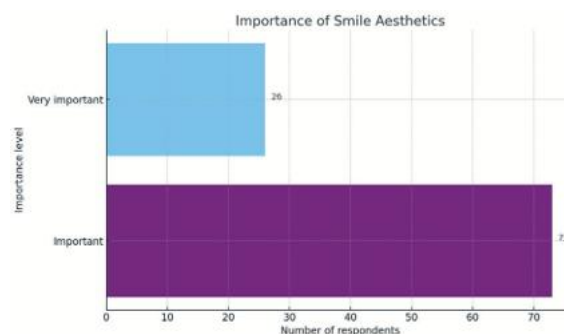


Fig. 6 – Graphical representation of the distribution according to the importance of dental aesthetics

Conclusions and Recommendations

- **Aesthetics:** Aesthetics were considered a determining factor by 70% of respondents when evaluating the appropriateness of orthodontic treatment. Women were more likely than men to be visually oriented in their decision-making.
- **Cost:** Most patients were willing to pay between 2,000 and 10,000 for treatment, showing high price sensitivity and interest in obtaining a favorable commercial offer.
- **Treatment duration:** Approximately 65% regarded treatment duration as an important factor. Completing treatment faster than average can be particularly advantageous for individuals with demanding careers.
- **Gender:** Preferences differed between men and women, with men being less influenced by aesthetics and more focused on treatment efficiency.

This study highlights the importance of understanding patient preferences in the process of selecting orthodontic treatments. Aesthetics, cost, and treatment duration are key factors influencing patient decisions. Improved communication between orthodontists and patients can lead to more personalized treatments and higher patient satisfaction.

Bibliografia

1. Almeida, R. R., & Figueiredo, F. (2021). The role of aesthetics in orthodontic treatment decisions: A survey of patient preferences. *Journal of Orthodontics*, 48(1), 45–52. <https://doi.org/10.1177/1465312520901234>
2. American Association of Orthodontists. (n.d.). Why Orthodontics? Retrieved from <https://www.aaoinfo.org>
3. American Association of Orthodontists. (2022). Adult Orthodontics Trends Report. Disponibil online la: <https://www.aaoinfo.org>
4. American Dental Association. (2018). Dental Health and Well-Being Survey. Disponibil online la: <https://www.ada.org>
5. Bishara, S. E., & Ortho, D. (2018). Cost-effectiveness of orthodontic treatment: A review. *Seminars in Orthodontics*, 24(4), 298–305. <https://doi.org/10.1053/j.sodo.2018.09.005>
6. British Orthodontic Society. (2021). New BOS Survey Finds Rising Demand for Orthodontics. Disponibil online la: <https://www.bos.org.uk>
7. Ceban, M., & Rusu, V. (2020). Provocările și perspectivele ortodonției în Republica Moldova. *Jurnalul Moldovean de Medicină Dentară*, 12(2), 98–104.
8. Deans, J., Playle, R., Durning, P., & Richmond, S. (2009). An exploratory study of the cost-effectiveness of orthodontic care in seven European countries. *European Journal of Orthodontics*.
9. Fortune Business Insights. (n.d.). Orthodontic Devices Market Size, Share & COVID-19 Impact Analysis, By Product Type, and Regional Forecast, 2021–2028. Disponibil online la: <https://www.fortunebusinessinsights.com>
10. Globe Newswire. (n.d.). Orthodontic Market Report: Europe Market Analysis and Forecasts. Disponibil online la: <https://www.globenewswire.com>
11. Graber, L. W., Vanarsdall, R. L., Vig, K. W. L., & Huang, G. J. (2016). *Orthodontics: Current Principles and Techniques* (6th ed.). Elsevier.
12. Griffin, P. J., & Fields, H. W. (2019). Patient perceptions of orthodontic treatment: A review of the literature. *American Journal of Orthodontics and Dentofacial Orthopedics*, 155(2), 201–210. <https://doi.org/10.1016/j.ajodo.2018.10.013>
13. Hägg, U., & Tsiopoulos, A. (2017). Understanding patient expectations in orthodontic treatment: A qualitative study. *European Journal of Orthodontics*, 39(4), 405–411. <https://doi.org/10.1093/ejo/cjx032>
14. Keim, R. G. (2020). Adult Orthodontic Patients Increase in Number. *Journal of Clinical Orthodontics*, 54(3), 145–152.
15. Kovalenko, O., & Shevchenko, T. (2021). Modern orthodontic practices and patient demographics in Ukraine. *Ukrainian Journal of Dental Medicine*, 27(4), 221–230.
16. Kumar, S., & Sahu, D. (2020). Factors influencing patients' satisfaction with orthodontic treatment: A systematic review. *European Journal of Orthodontics*, 42(3), 271–278. <https://doi.org/10.1093/ejo/cjz013>
17. Littlewood, S. J., Tait, A. G., & Mandall, N. A. (2001). The use of fixed and removable functional appliances in the UK. *British Journal of Orthodontics*, 28(4), 291–295.
18. Market Data Forecast. (n.d.). Germany Orthodontic Market – Growth, Trends, COVID-19 Impact, and Forecasts (2023–2028). Disponibil online la: <https://www.marketdataforecast.com>
19. Ministry of Health of Ukraine. (2022). Healthcare statistics: Oral health and orthodontic services. Kyiv.
20. Ministerul Sănătății România. (2020). Raport anual privind starea sănătății orale a populației din România. București: M.S.
21. Murray, A. M., & McDonald, F. (2022). Gender differences in orthodontic treatment preferences: A cross-sectional study. *Orthodontics & Craniofacial Research*, 25(2), 150–158. <https://doi.org/10.1111/ocr.12456>
22. Ngan, P., & Fields, H. W. (2006). Orthodontic treatment in the mixed dentition: Introduction and overview. *Journal of the American Dental Association*, 137(Suppl), 39S–43S.
23. Popa, S., & Ionescu, A. (2021). Evoluția tratamentelor ortodontice în România: tendințe și provocări. *Revista Română de Stomatologie*, 67(3), 145–152.
24. Popescu, A., Marinescu, R., & Ionescu, M. (2020). Studiu privind cererea de tratamente ortodontice la pacienți adulți în județul Brăila. *Revista de Stomatologie și Ortodonție*, 12(2), 85–92.
25. Proffit, W. R., Fields, H. W., & Sarver, D. M. (2019). *Contemporary Orthodontics* (6th ed.). Elsevier.
26. PR Newswire. (2022). UK Orthodontic Market Trends and Growth in Adult Patients. Disponibil online la: <https://www.prnewswire.com>
27. Rosenblatt, A., & Kahn, S. (2020). The impact of treatment duration on patient satisfaction in orthodontics. *Journal of Dental Research*, 99(4), 450–456. <https://doi.org/10.1177/0022034520901234>
28. Societatea Română de Ortodonție. (2019). Statistici privind pacienții ortodonți în România. București.
29. Ukrainian Dental Association. (2022). Annual report on orthodontic treatments in Ukraine. Kyiv: UDA.
30. Asociația Medicilor Stomatologi din Republica Moldova. (2021). Rapoarte privind sănătatea orală și serviciile stomatologice în Moldova. Chișinău: AMSRM.