

口唇颜面美容丰盈术

VERMILION DOLLAR LIPS

原 著 Robert Gordon, DDS

主 译 管国强 马文盛 管慧妍



人民卫生出版社

口唇颜面美容丰盈术

Vermilion Dollar Lips

原 著 Robert Gordon, DDS

主 译 管国强 (纽约州立大学布法罗牙医学院)

马文盛 (河北医科大学口腔医学院)

管慧妍 (纽约州立大学布法罗牙医学院)

审 校 王 兴 (北京大学口腔医学院)

董福生 (河北医科大学口腔医学院)



人民卫生出版社
PEOPLE'S MEDICAL PUBLISHING HOUSE

Translation from the English language edition:

Vermilion Dollar Lips, by Robert Gordon DDS.

Copyright ©2007 by Robert Gordon DDS

All Rights Reserved.

图书在版编目 (CIP) 数据

口唇颜面美容丰盈术 / (美) 高顿 (Gordon, R.) 原著; 管国强, 马文盛, 管慧妍译. —北京: 人民卫生出版社, 2014

ISBN 978-7-117-18890-6

I. ①口… II. ①高… ②管… ③马… ④管… III. ①口腔颌面部疾病-美容术 IV. ①R782

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 077576 号

人卫社官网	www.pmph.com	出版物查询, 在线购书
人卫医学网	www.ipmph.com	医学考试辅导, 医学数据库服务, 医学教育资源, 大众健康资讯

版权所有, 侵权必究!

口唇颜面美容丰盈术

主 译: 管国强 马文盛 管慧妍

出版发行: 人民卫生出版社 (中继线 010-59780011)

地 址: 北京市朝阳区潘家园南里 19 号

邮 编: 100021

E - mail: pmph@pmph.com

购书热线: 010-59787592 010-59787584 010-65264830

印 刷: 北京汇林印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787 × 1092 1/16 印张: 13

字 数: 300 千字

版 次: 2015 年 3 月第 1 版 2015 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

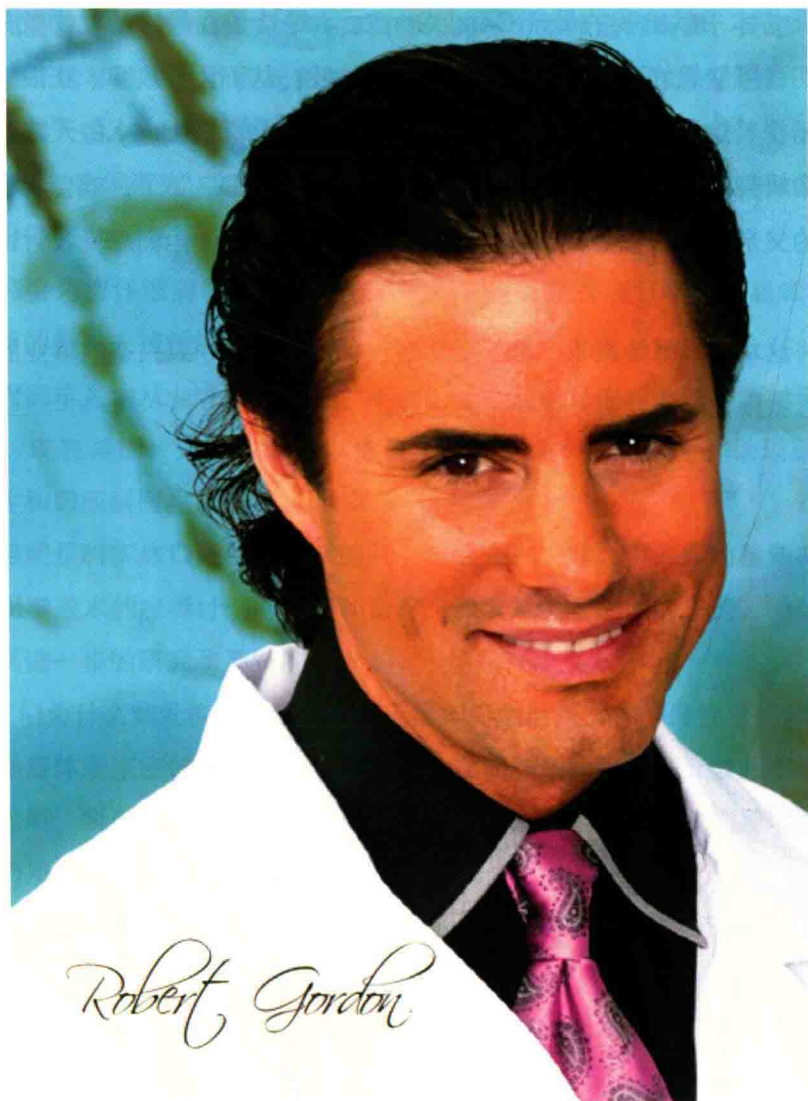
标准书号: ISBN 978-7-117-18890-6/R · 18891

定 价: 89.00 元

打击盗版举报电话: 010-59787491 E-mail: WQ@pmph.com

(凡属印装质量问题请与本社市场营销中心联系退换)

作者简介



罗伯特·高顿（Robert Gordon, DDS）口腔医学博士：

高顿医生，美国口腔科医师，纽约州立大学讲师。多年来，高顿医生精研人体口唇和口周生理结构及艺术，以及临床口唇和口周丰盈术，并以其独特的高顿分类法一举闻名于口唇和口周美容领域。本书集口唇和口周美学高顿分类法以及临床口唇和口周丰盈术的精髓为一体，是口腔医学临床，特别是口唇和口周美容学的基石。

致 谢

我首先要将本书献给我的母亲 Carol Gordon。她给予我最好的礼物就是热情：能够让我追求一切我所梦想的事情的热情，她永远支持我，从不让我放弃。我很想念她，但是我知道她正俯视着这一切并指引我向前。我的孩子 Lance 和 Sidney 每天都要忍受我不断地阅读文献和研究这本书。有时他们察觉到我又神游以“书岛”了，就会看着我提一些问题。感谢我的父亲永远陪着我。感谢我的员工、患者和同事，他们忍受我讨论关于嘴唇的一切。

我也想将这本书奉献给跟我一样选择从事这种新兴的、令人兴奋的事业的人们。你们用激情和信念激励我，使我每天都在努力进取。

引言

口唇颜面美容丰盈是一门致力于将口面部作为一个整体进行观察、策划、治疗和重建的科学，这样牙齿和嘴唇才能彼此完整。这个专门的三位一体的治疗融合“画布”、“媒介”和“艺术家”：人体、填充物和美容口腔医生。

目前只有少数案例研究，将关注点放在口腔面部软组织和口腔科领域的融合处。然而这两个领域是分不开的，必须作为一个整体来解决才能达到最佳的结果。

这本书将会为您详细解释这个创新方法，帮您在诊断并制订丰盈术患者治疗计划时，提供一个全面的具有支持性的指导。

由于口面部丰盈术从业者的多样性，不同的专家在制订治疗计划、选材和应用上明显缺乏统一性。仅在美国，充填术就可以由美学家、护士、实习护士、助理医生、骨科医生、内科医生和口腔科医生操作施行。

我的目标就是将实施口面部丰盈术的从业者联合在一起，引入新的视角有助于希望实施口唇和口周丰盈术的患者计划的制订和治疗，激发从业者之间的争论，为这个振奋人心的领域，提供进一步的研究和系统的知识。

嘴唇：我们为什么如此痴迷于它们？毫无疑问，嘴唇是人体中最性感的和敏感的部分。我们的嘴唇是身体最亲密的感觉器官。它们允许我们与周围相联系。婴儿期维持生命的营养物质通过嘴唇。我们依靠嘴唇去探索和沟通。清晨走在沙滩时，我们用嘴唇来捕获潮湿的盐雾。我们用颤抖的嘴唇探索着。

这些年来，人们一直有强烈的兴趣通过化妆品、唇部填充物甚至是非处方的局部软膏来强化口唇。

由于社会对于精致嘴唇的要求，口腔医生越来越具有审美能力，并且深入到社会心理领域来明确定义每个人的口唇和牙齿的美学关系。口腔医生也认识到牙齿和美学之间的社会心理学的联系，当代口腔医生正面临着一个关于唇部丰盈的范式的变革实践。我们每天都对着唇部和口周区域工作，通过口腔美容的复杂治疗重新定义微笑。麻醉口唇，使口唇回缩，当患者出现口面部创伤时进行缝合。

在过去的几年里，在佛罗里达州的实践中，我经历了变革，我亲眼目睹了一个拙劣治疗后的后遗症，由于瘢痕组织口唇膨胀受限，由于口唇的过度填充导致正常牙列被遮盖。

没有别的医学专家和我们一样能尽可能多的接触嘴唇。通过接受相关教育，我们对组成嘴唇的血管、神经、肌肉和骨性结构十分熟悉。

我们显然是这个领域的专家，口唇就是我们舞台的幕布。

目 录

引言

第一章：朱红美圆唇 / 02

丰盈术的艺术	4
丰盈术的科学	5
丰盈术适合你吗?	5
口面部丰盈术的商业运作	6
你的第一次研讨会	7
在你演讲/研讨会过程中要记住的关键事情	8
营销你的口唇和口周美容实践	8
美国食品和药物管理局指南和法规	11
口唇心理学	12
复习	17

第二章：画布 / 18

口腔颜面部分类	22
口唇的分区和分段	26
解剖学	31
神经	34
血管	37
口面部老化	38
复习	45

第三章：麻醉 / 46

口面部丰盈术的局部麻醉	50
注射型麻醉剂的给药	55

局部麻醉剂的给药	59
口面部麻醉技术	59
复习	65

第四章：媒介 / 66

充填物的历史	69
注射型充填物	69
美国食品和药物管理局关于充填物的分级和应用	70
充填物的一般分类和用途	70
永久充填物与非永久充填物	72
复习	87

第五章：艺术家 / 88

美丽的比例	92
口唇的时尚潮流：历史和现状	95
口腔正畸学	98
填充的艺术	101
美学定性和定量的测量工具	105
复习	108

第六章：临床注射技术和步骤 / 110

口唇	114
口面部皮肤	121
技术上的注意事项	122
副作用和并发症	124

复习	131
----------	-----

第七章：单纯肉毒素 / 132

肉毒杆菌神经毒素（肉毒梭菌毒素）	136
器材	138
肉毒素口周注射技术	139
复习	147

第八章：临床技术：口唇和口周，肉毒素和充填物 / 148

临床技术：口面部丰盈术	152
年龄20~30岁	156
年龄30~40岁	164
年龄40~50岁	174
年龄50+	184
复习	193

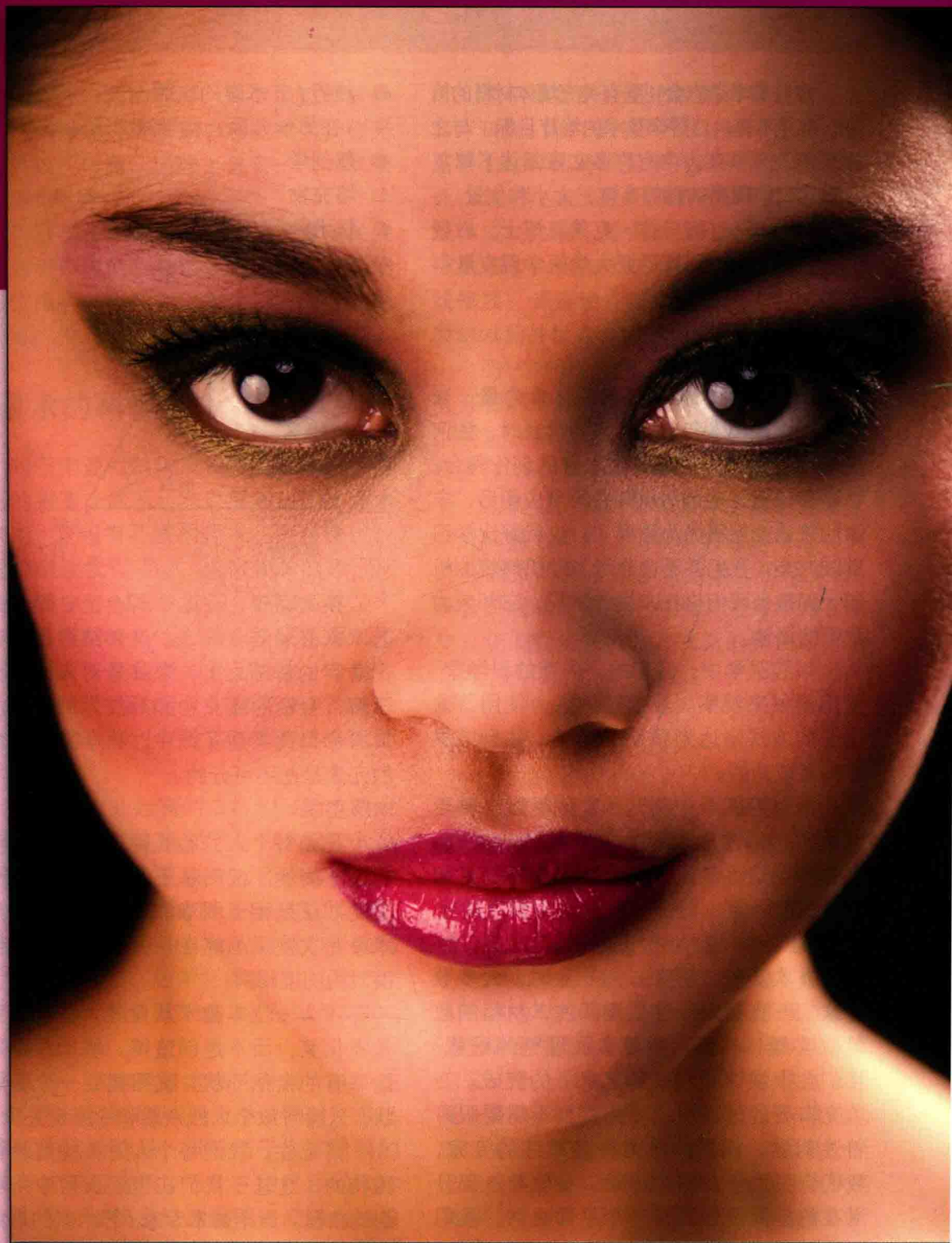
参考文献	194
------------	-----



第一章

朱红美圆唇

你相信会拥有它，你就会拥有



丰盈术的艺术

丰盈术的科学

口面部丰盈术的商业运作

皮肤美学杂志会刊登有关充填体材料的信息，但并不提供口唇丰盈术的治疗目标。与之相反的，牙科杂志中有许多文章阐述了修复可以达到的理想的唇部高度、大小和位置。

阿诺德·克莱恩博士，教授
加利福尼亚大学医学院皮肤科

丰盈术的艺术

口唇丰盈术具有极高的艺术含量。当口腔医生在技术和选材上极为精通时，如何更好地使用它们便成了艺术家的创作舞台。在学会如何正确选择材料并恰当应用后，丰盈的艺术就显得尤为重要了。这就好比学习驾驶汽车，我们并不会思考发动机燃烧的机制，但是当我们坐在车里的时候，它却成为我们的延伸。

口腔医学中，我们的“内在的科学家”使用器械来观察。我们被训练为使用普遍接受的方法来达到预期的结果，并且结果是一直成功的。

而口腔医学中的艺术家则是以一种更为主观的、注重表现力的视角为出发点。在这种创造性的技能和才华中，将艺术和科学相结合。

成为口面部丰盈术的“艺术家”

首次实施口唇和口周丰盈时，大多数专家们一直着眼于注射器和注入材料的数量或容量。然而，随着实践经验的积累，我们会很快体验到一种艺术上的突破。在填充口唇的过程中，我们甚至不需要眼盯着注射器。相反，作为一名熟练的专家，我们会关注于材料的流动。每填补一部分潜在的空间及修正某一个平面之时，我们更注重从主观上进行审慎、细察和测量，而不是用理论来解析。在那一刻，我们便成为一位具有审美情趣的丰盈术者。

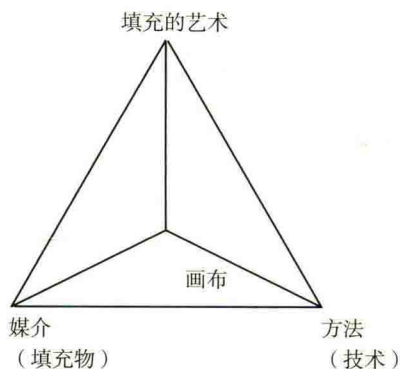
在行口面部丰盈术时，艺术家必须知道：

- 媒介（解剖学）
- 材料（填充物）

趋势 / 艺术家的执照

在另一方面，科学家必须知道：

- 解剖学
- 填充物
- 技术



换句话说，在这个舞台上，科学家和艺术家必须结合起来。这种结合建立在一个坚实的基础之上，那就是对人体的充分了解，合适的填充物和对技术的掌握。在口唇和口周丰盈实践中，科学家和艺术家的元素是密不可分的。

增强美貌

正如每个人的脸长得不同，每对嘴唇也是不同的。试图基于美学来满足每个患者的期望是相当困难和有压力的。这与艺术家每次使用画笔在一张空画布上创作时面对的困境相同。

作为一位丰盈术从业者，我们的目标是强化美，而不是创造美。基本原则是丰盈原有的自然形状。试图建立一个新的形状，只会导致个人挫败感和令患者失望。

请记住，我们每个人对美的解释都是独特的，这基于我们在镜子反射中所观察到的自己。当丰盈术专家 / 艺术家的理解与患者认同的“自然外观”偏离太远时，他 / 她可能确实改变了患者的外表，但患者们有可能会说，她们只是看起来不一样了，没有变年轻或变得更精神。

同样重要的是要知道，复制其他人的嘴唇很困难。例如，如果患者恳求你给她

安吉丽娜·朱莉的嘴唇，你试图重建这种特征性极强的具有丰满口唇的微笑，你无疑会失败。毕竟，地球上只有一个人有安吉丽娜的嘴唇。

口唇丰盈术成功的关键很简单：关注每位患者口唇的独特性，致力于如何能增强每位患者口唇的形状和体积，或提起她的嘴角。

丰盈术的科学

对于丰盈材料以及相应的临床研究有广泛的报道。然而，在口唇和口周丰盈术教学中，还没有正式的标准。医生通过住院医师继续教育项目，或者简单的通过试验和错误中学习科学知识。在口周丰盈术中，主要根据材料的应用和技术应用的落实情况，有一个明确的学习曲线。一旦你成为丰盈术方面的专家，你将较少的关注操作程序的科学性，较多的考虑丰盈术的艺术性。

当我首次开始我的口唇和口周丰盈术的学习之旅，我接触到了两个不同阵营的思想和指导。首先是以个人经验为基础教学的人；这些人把他们大部分的经历融入到他们的教学观点中。他们的做法是强调治疗患者的数量，经常能够看到：“我已经做了数以千计的口唇”或“我已做了20年的口唇”。

然而，当你读这本书的时候，有新材料正在等待美国FDA的批准，同时许多已处于临床试验阶段。以前用于放置材料的技术可能不再适用。因此，如果我们声称自己的专长仅仅是经过我们治疗患者的数量所验证的，那么在这个不断发展的口腔科美容领域不紧跟潮流的我们就失去了作为口面部丰盈术专家的公信力。

第二阵营由从事口面部丰盈术这一行业较晚的人组成，并且他们以大量临床医生的经验数据作为治疗基础。大多数情况

下，这个阵营的成员追随某个特定的“大师”和他/她的理论和方法。不幸的是，这些医生在口面部丰盈术方面缺乏经验。因此，他们注定要经历口唇和口周丰盈术领域的成长之痛。他们缺乏经验导致了一系列的不幸，比如无法确定患者的美容需求或需要，错误治疗或是发生令人遗憾的短暂的术后并发症，如过度的损伤和肿胀。

另一方面，这些医生的优势是他们拥有开拓的精神。他们能够在新的美容舞台上前进，因为他们使丰盈的艺术和科学生机勃勃。

事实上，口面部丰盈术的成功是介于两大阵营之间的。我们确实应该尊重历史悠久的东西并注意学习经验。但现实是，丰盈口唇和面部的材料和方法每年都在改变，我们需要先锋为开发新的和创新的治疗方法的可能性铺平道路。

丰盈术适合你吗？

您可能会决定把填充物和（或）肉毒素（肉毒杆菌毒素治疗）加入到你的实践中。你可能在选择的患者中做有限的手术，或者你可能在高速路广告牌上给你逐步发展的口面部丰盈术做广告。这是你的选择。

然而，如果你决定把口面部丰盈术加入到你的口腔科实践中，《朱红美圆唇》会通过精确的阶段序列指导你，共同构成教育的三元素，称作“填充的艺术”。这本书已经一步一步地展示出来，将为你——我的同行口腔医生们，提供专业知识，并且从一个已经成功经营口面部丰盈术，并获利丰厚的同事的观点中，深刻理解口面部丰盈术。

本质上讲，朱红美圆唇的指导手册是通过你自身学习来介绍和指导你如何掌握充填艺术。

随着时间的推移，你会认识到口腔临床技能和从业经验是如何使口面部丰盈术者在不断发展的美容牙科领域中获得优势

的。毫无疑问，本书中提到的应用填充物和肉毒素的方法并不是唯一的。此外，在你读这本书之后有可能有新材料推出。然而，无论使用什么方法或材料，“充填的艺术”的基础将保持不变。

口面部丰盈术的商业运作

把填充物和肉毒素纳入美容实践中

我们有幸参与当今的口腔医学实践。随着先进的治疗方法和技术的出现，我们不再局限于拔牙。今天，我们真正可以称为口面部专家。

口腔美容工作的标准正在不断地提高。在当代实践中，我们把牙、嘴、唇与面部整体结合起来进行治疗。我们有机会每天练习我们的专业技能。正因为如此，我们在不断地改造和完善我们的治疗方法。

当考虑把口面部丰盈术加到你的实践中时，要利用你现有的患者基础。可能有不少患者做过或正在经历口唇丰盈术。挖掘这些资源，询问患者接受填充物和肉毒素治疗的经历。

疼吗？他们有没有达到他们想要的结果？如果没有，为什么？

读完这本书后，你会以一个全新的方式看待口唇和口周区域，你甚至很有可能立即识别出接受过口唇或面部丰盈术的患者。

建议调查你所在的社区，我想你会对从业人员的巨大数量感到惊奇，从医师到护士，他们都在丰盈口唇和注射肉毒素。

始终考虑作为一个口腔专家具有的独特的经验和训练，并且抓住机会把口面部丰盈术加到你的实践中。

内部营销

在为新患者制定治疗计划的时候，我强烈建议你在初步评估中包括唇和口周丰盈术的介绍。重要的是教育你所有的患者，

作为美容口腔医生的你为他们做口唇丰盈术的优势。在你的办公室，悬挂海报和艺术作品以增强口唇丰盈意识。你甚至可以考虑给正在接受单纯口腔治疗的患者提供免费的丰盈术。

患者的经历和他/她最终推荐的数量将极大地影响患者的保留和你口面部丰盈实践的成功。毕竟，你注射的大部分填充物会再吸收的。作为专业人士，我们希望每一位患者的经历都是成功的，所以他/她会在6个月后返回再次丰盈。

外部营销

在美学和美容口腔医学方面，在诊所外推销你的技能是特别关键的，特别是当你开始口面部丰盈术实践时。

如果你没有一个市场销售代表，你可以考虑咨询此领域内的各类公司，用最为广泛的和最经济有效的方式来宣传你的诊所和新的口面部丰盈服务。我确信，他们会同意的，对你将要营销的地区有详细、深入地了解是很有必要的。

作为口腔医生，我们被隔离在一个口腔科专业人士“气泡”中，我们的广告和营销知识非常有限。为了成功促进我们的实践，推广新服务，我们必须依靠具有专业知识的本地营销人才，他们有全面的知识，并对他们服务的社区内消费者的诉求和需求有深入的理解。

在我实践中，我发现针对特殊群体主办区域性讲座是一种能推动口面部丰盈服务的成功的手段。

毫无疑问，在你的社区中妇女将成为你颌面部丰盈术的主要患者群体。研究当地的不同的女性团体，联系她们的项目策划者，为她们的群体成员提供免费讲座。本次研讨会可以包括一个丰盈术过程的示范。你甚至可以考虑给她们中的一个成员提供免费口唇丰盈服务，以此作为预订研讨会的额外奖励。

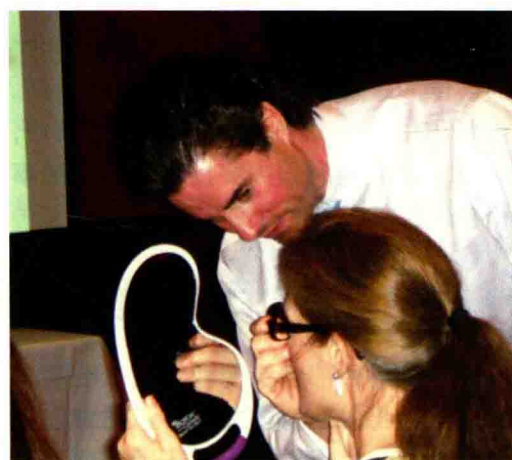
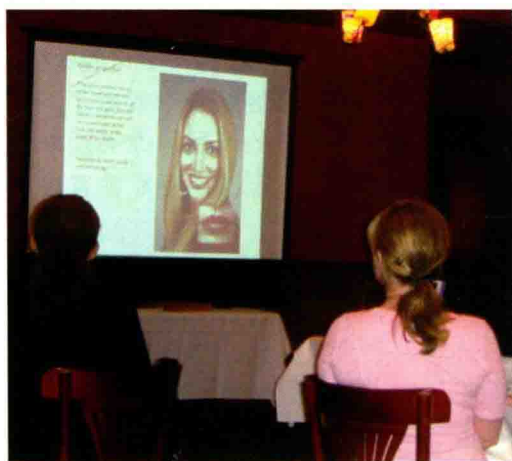
你的第一次研讨会

创办你的第一次研讨会可能是一个充满压力的工作。我鼓励你遵循我提供的指南，制订和改编你自己的研讨会以适合你的社区成员的需要。

在你开始为你的研讨会做广告之前，邀请一组你可以信任的朋友，在他们面前你可以做一次坦诚的重要的“带妆彩排”。你甚至可以拍下你的演讲为自己评估使用。

以下是一些举办研讨会的技巧，既有教育意义又引人入胜：

- 识别你的观众并相应地改进你的演示文稿。
- 融入你的观众之中。为了让你演示成功，观众的参与是必须的。有多种方法可以促进观众的参与。例如，我做了一个“口唇测验”，在演示开始的时候把名人的幻灯片投影到墙上。最初的照片是近距离拍摄的著名口和口唇。在我问观众这是谁的微笑之后，我展示出一个完整的名人的面部。这是一个简单、有效并且令人愉快的方式，使参与研讨会的参与者融入你的展示之中。
- 提供一个礼物。你不妨考虑赠送一次交联玻尿酸（HA）注射治疗或者在诊所进行一次免费的漂白。你给的礼物也可以作为幸运“口唇测验参与者”的奖品。
- 用 40 页的幻灯片展示你的信息。
- 在你的展示里包括口面部丰盈术前、术后患者的图片。
- 计划展示长度大约 50 分钟。控制你的介绍和 PPT 演示在 20 分钟内，用 30 分钟进行现场演示。
- 给予听众充足的提问时间。这是放松的时段，也是为前面演讲疏漏做补充的时间。给你这部分演讲设置一个合理的限制，让你自己有足够的时间在房间中走动。记住你不是口腔大会的特邀发言



记住：美容行业是高度自由化的。这意味着与你竞争的是病人可选择的其他医生、规程和奢侈品。

人。你想要的是让观众成为你实践的一部分，所以给予时间做联络工作并接触参加者十分重要。

- 让你的一个员工代表和你参加研讨会。当你和参会者做联络工作的时候，你的工作人员应留在你的旁边拿一个预约本，给对个人咨询感兴趣的患者预约时间。这可以让你日后有明确的目标追访感兴趣的参与者，同时你可以有更多的灵活性在房间里交流并且和其他成员和他们的客人接触。

现场展示的优势

在你的研讨会上包括口面部丰盈术技法的现场演示，可以给观众一个机会亲眼目睹无痛丰盈术过程、充填技术和充填前后的效果。

一定要选择一个只需要有限工作的患者，以致演示结果立即可见。

选择一个需要充填物丰盈的患者。使用充填物后可以立即看到结果。使用肉毒素的治疗将需要数天才产生结果。

选择一个特定的面部区域，如口唇、鼻唇沟或口角。由于时间限制，你只能选择一个区域，就像一个医生不能只用 20 分钟就做好一个患者的整个面部。

如果有可能，当你麻醉患者的时候挡住观众视线。如果您选择在所有参加者面前做，尽全力通过旋转患者阻挡观众看到针和插入点，让参加者只看到麻醉剂注入。

在局部麻醉时尽量不要磨蹭；口腔科可回吸式注射器看起来不是很好。需要快速和有目的的移动确保患者的舒适。

然而，你不必顾虑给观众展示针头或丰盈注射器。丰盈注射器通常是一个 1.27cm 的 30 号针头，这不是很吓人。

记住，大部分的观众有可能熟悉口腔阻滞麻醉，所以一定要在口腔阻滞麻醉时告诉他们。事实上，使用正确的术语贯穿你的演讲将展示你的专长，并且激发希望知道更多过程的参加者提问题。

最终，总是让观众想要更多。

在你演讲/研讨会过程中要记住的关键事情

利用今天的技术

当我进行现场演示时，我用一台摄像机对着模特的嘴唇。现场图像投射到房间前面的屏幕上，让观众在他们的座位上观看演示，不需要围拢在我周围。

了解你的行业

在现场演示时，你将有机会回答问题并与听众交流有关你使用的不同技术。相对于大多数专业人士，作为一个口腔医生，对于口面部区域你已经是一个权威了。你会被问到一些不寻常的问题，你必须准备好回答这些问题。一定要尽可能地直接和彻底地回答每个问题。

作为口腔专业人士，我们不是政客；所以当讨论一个有争议的话题，最好是引用最近的调查研究结果，并允许问问题的人参考你的回答形成他/她自己的观点。

也完全可以承认，你不知道某个特定问题的答案。提议在研讨会后去研究这个话题并联系观众给出适当的答案。

在美容行业，有大量的错误信息和广泛的误传，却很少或没有对公众提供帮助。始终将你的意见限制在自己的专业领域，当你分享它们的时候，要提供你获得的事实和统计数字的来源。

营销你的口唇和口周美容实践

决定聘请外部营销专业人员或公司来处理美容事业的成功推广，是大多数从业者最终要面对的一种选择。许多从业者满足于内部市场营销，而此时其他人想要用一种更多非传统和广泛的方式影响他们的社区。

如果决定聘请营销机构，记住以下要点：