

IN DE SALON ZIE JE SOMS PLEKJES IN HET GEZICHT OF OP HET LICHAAM VAN EEN CLIËNT WAARVAN JE NIET WEET WAT HET IS. ALS JE HET NIET VERTROUWT, IS HET ZEER BELANGRIJK DAT JE DE CLIËNT DOORVERWIJST NAAR DE HUISARTS. DAARNAAST HEB JE VOOR DE BEHANDELING VAN DE HUID SOMS GOEDKEURING NODIG VAN EEN ARTS. MAAR HOE COMMUNICEER JE ALS SCHOONHEIDSSPECIALIST MET DE ARTS? HOE ZORG JE ERVOOR DAT JE 'VERSTAANBARE' TAAL SPREEKT, ZOWEL TEGEN JOUW CLIËNT ALS TEGEN DE ARTS?

MEDISCHE COMMUNICATIE

Communiceren doe je als schoonheidsspecialist de hele dag met als doel iets aan de cliënt te vertellen of om iets aan de cliënt te vragen. Communicatie is wisselwerking in de meest ruime zin van het woord, er is altijd een boodschap en altijd een zender en een ontvanger. De grote kunst is om op de juiste wijze betekenis te geven aan datgene wat je waarneemt of observeert in je praktijk en je ervan bewust te zijn dat er beïnvloedende factoren kunnen zijn die gemakkelijk tot verkeerde interpretaties kunnen leiden.

COMMUNICATIE MET DE HUISARTS

Communicatie met de huisarts is voor jou als schoonheidsspecialist van belang om diverse redenen. Ten eerste omdat elke cliënt een huisarts heeft en een goede relatie met zijn of haar huisarts ook goed is voor het onderlinge contact tussen jou en jouw cliënt. Ten tweede is de huisarts het voorportaal voor verdere medische zorg van jouw cliënt. Goede communicatie met deze huisarts is daarom van essentieel belang. Ten derde is het nuttig om goede communicatie met de huisartsen in jouw omgeving te bewerkstelligen, omdat zij ook cliënten naar jou kunnen verwijzen. Ten vierde is het professioneel gezien nuttig, omdat je met communicatie met de huisarts kunt leren, zowel op medisch inhoudelijk niveau als ook op overlegniveau. Het overleggen en probleem schetsen op een effectieve manier is erg nuttig om te oefenen en te verbeteren.

METHODEN

Medische communicatie naar een huisarts toe kan op verschillende manieren: telefonisch overleg, per consultbrief of per email. Bij schriftelijke communicatie dien je er altijd voor te zorgen dat de privacy gewaarborgd is. Geef een consultvraag als briefje mee in een envelop. Vermeld naam en geboortedatum van de cliënt, zodat duidelijk is over wie het gaat. Wees kort en bondig, maar concreet in je vraagstelling. Vraag ook om terugkoppeling (zender en ontvanger). Communicatie naar medeprofessionals moet professioneel zijn. Gebruik daarom bij voorkeur briefpapier met je eigen salonnaam erop, dit draagt bij aan een professionele uitstraling van jouw salon. Probeer - als je er vertrouwd mee bent - PROVOKE (zie schema) toe te passen. Mogelijk gebruikt de huisarts zelf geen PROVOKE, des te meer laat je zien dat je kennis van de dermatologie hebt. Wees vervolgens ook laagdrempelig voor terugkoppeling, zet er bijvoorbeeld een emailadres of telefoonnummer bij.

BELANGRIJKE FUNCTIE

Schoonheidsspecialisten zitten vanuit hun beroep dicht op de huid van hun cliënten en kunnen zo een belangrijke functie vervullen met het herkennen van afwijkingen die 'niet pluis zijn'. Waar veel schoonheidsspecialisten tegenaan lopen is dat zij niet altijd even serieus door de medische professie worden genomen. Deels heeft dit te maken met onbekendheid van de functie van de schoonheidsspecialist en deels ook met het feit dat het jargon (het woordgebruik van de arts) niet wordt gesproken. Ik ben van mening dat de verschillende disciplines - schoonheidsspecialist, huidtherapeut, huisarts, dermatoloog - elkaar aan moeten vullen, je moet dermatologie zien in het kader van de ketenzorg. Wat de een niet kan, kan de ander wel of beter in de dagelijkse praktijk inpassen. En als je weet wat je aan elkaar hebt, werkt dat perfect. Tijdens de opleidingen van U-Consultancy wordt veel aandacht besteed aan communicatie tussen de schoonheidsspecialist en medici. Vooral tijdens de Masterclass 'Medische communicatie en dossiervorming' wordt geoefend met het professioneel doorverwijzen naar de huisarts. In de dermatologie-opleiding wordt geleerd om de juiste efflorescenties te benoemen en bij verwijzingen van de cliënt naar bijvoorbeeld de huisarts en aan de hand van bijvoorbeeld een vraag van de huisarts per telefoon voor nadere opheldering de juiste dermatologische termen te gebruiken. Dit heeft vaak tot gevolg dat de schoonheidsspecialist als professional in haar vak (nog) serieus(er) wordt genomen.

PROVOKE is een handig hulpmiddel om een huidafwijking te beschrijven:

- P - plaats
- R - rangschikking (verdeling van de plekken)
- O - omvang (aantal en grootte van de individuele plekken)
- V - vorm
- O - omtrek (onscherp/ scherpe begrenzing)
- K - kleur
- E - efflorescentie (macula, papel, plaque, nodulus, nodus, vesikel, blaas, ulcus et cetera)

U-CONSULTANCY

U-Consultancy onderscheidt zich van andere opleidingen door een gerichte visie met de focus op dermatologie en een hoog kwaliteitsniveau. Op die manier is U-Consultancy al twintig jaar exclusief actief met het organiseren van deskundigheidsbevorderende opleidingen in de huidzorg. Met deze kennis kunnen huidziekten eerder en beter herkend en behandeld worden. Het onderwijs is onafhankelijk van merken en producten en wordt gegeven vanuit wetenschappelijke/medische richtlijnen. De lessen worden verzorgd door dermatologen en andere deskundigen. Voor meer informatie: www.uconsultancy.nl
Telefoon: +31(0)306044170
E-mail: info@uconsultancy.nl

