



La AEDV avala el coaching para la dermatología

- El coach en dermatología, nueva figura a tener en cuenta: “No basta con ser un buen dermatólogo. Hay que ir más allá y adquirir más competencias”, asegura el Dr. Domínguez Silva.
- Un práctico curso, con un enfoque multidisciplinar e interactivo, pionero dentro de la dermatología española, donde enseñar a los médicos de esta especialidad a comunicar de forma eficiente y tener seguridad profesional.
- “La comunicación no verbal, el tono de voz, el *rapport*...todo eso es imprescindible en una consulta médica”, asegura el Doctor Jesús Domínguez Silva, Miembro de la AEDV.

Madrid, 10 de octubre de 2016– La comunicación es vital. Y que una persona se sienta bien es fundamental en todos los ámbitos. Más si cabe en el médico. Por ello, la [Academia Española de Dermatología y Venereología](#) ha avalado el **I Taller de DermaCoaching**, área fundamental para que el paciente se sienta emocionalmente positivo en consulta, más allá del tema de salud que le ha llevado al especialista. Se trata, así, de una **acción formativa con un enfoque multidisciplinar e interactivo, pionero dentro de la dermatología española**. Es decir, un **curso de comunicación y gestión** en dermaología que intenta que los dermatólogos utilicen técnicas de COACHING con sus pacientes para un mejor abordaje de la patología que sufra, además de la utilización de las redes sociales para que estén informados y puedan consultar datos sobre su problema de salud cuando precisen.

Según asegura Jesús Domínguez Silva, uno de los médicos que impartirá el taller, “los tres pilares de la competencia clínica son la formación científica, la comunicación eficaz con el paciente y saber resolver problemas”. Por lo que “no basta con ser un buen dermatólogo. Hay que ir más allá y adquirir más competencias”, asegura. Es decir, no solo hay que solucionar el motivo por lo que el paciente ha decidido ir al especialista. “El paciente ha cambiado mucho. Es diferente al de hace 40 años. Hoy además de que lo curen, necesitan algo más. Quieren sentirse bien y si lo consigues volverán a ti”, advierte el Director del curso DermaCoaching, el Doctor Domínguez Silva.

Además, el médico insiste en que en esta especialidad hay muchas patologías y hoy en día se ha visto un incremento y especial interés por la dermatología estética. La gente acude más por temas capilares, arrugas...con lo que “las patologías han cambiado”.

En este sentido, se trata de un curso práctico donde enseñar a los dermatólogos distintas herramientas para comunicar de forma eficiente y que sus pacientes se sientan emocionalmente bien, es decir, que tenga un estado emocional positivo. De este modo, se consigue una fidelización.

Y es que cuando una persona va al médico no solo lo importante es el problema de salud, ha explicado Jesús Domínguez Silva, Miembro de la AEDV. “La comunicación no verbal, el tono de voz, el *rapport*...todo eso influye y es imprescindible en una consulta médica”. En este sentido, piensan que es significativo realizar un taller, reflexionar y facilitar a los dermatólogos medios de comunicación para conseguir que los clientes se sientan bien y con un estado optimista. Otro punto importante que se abordará es la formulación magistral, es decir, un

medicamento destinado a un paciente específico. Se trata, según el Dr. Domínguez Silva, de “una herramienta muy importante, personal y que fideliza al paciente”.

Por otro lado, el Dr. Domínguez Silva opina que “muchas consultas que se realizan al dermatólogo se resuelven con una buena comunicación paciente-especialista ofreciendo al enfermo unos consejos para cambiar de hábitos y pensamientos que pueden estar en el origen del problema dermatológico por el que el paciente pregunta”. Ahí es donde entra la figura del coach, figura cada vez que se solicita más en consulta.

Según Diana Domínguez, otra de las especialistas que impartirá el taller, “la seguridad profesional también es algo necesario. Hay que tener en cuenta, explica la coach, que ésta no se consigue con los años de trabajo, es decir, no por haber trabajado más tiempo se tiene de manera innata más seguridad profesional ya que “según como gestiones lo que te va ocurriendo puede ser positivo o negativo”. Con lo que la autogestión es un tema interesante y clave para reflexionar también.

Desde luego, el coach es una figura para tener presente también en el ámbito de la dermatología.

Para más información:

Idealmedia. Gabinete de Prensa de AEDV. Tel. 91 183 17 30.

Sara Díez. sdiez@idealmedia.es. **Bárbara Fernández** bfernandez@idealmedia.es