

Principios de la buena práctica dermatológica

Durante los últimos años la práctica médica en Colombia ha sufrido profundas transformaciones, fruto de la implementación del sistema general de seguridad social pero, también, del advenimiento de nuevas tecnologías, el acercamiento de la medicina a los medios de comunicación y el acceso de los pacientes a nuevas formas de entender y conocer el origen de sus enfermedades y el propósito de los tratamientos médicos.

Esta situación conlleva la necesidad de adoptar, por parte del médico, estrategias para asimilar estos cambios y adaptarse a esta nueva situación de tal forma que pueda cumplir con su deber y vocación, y, a la vez, que pueda disfrutar plenamente de los beneficios propios de la afable y honesta práctica de su profesión.

En este contexto, la Dermatología ofrece numerosas oportunidades, reconociendo que pocas especialidades médicas pueden tratar tan diversos pacientes, condiciones y edades, con variedad de enfermedades y con numerosas alternativas terapéuticas. Estas condiciones generan la necesidad de cultivar

en cada uno de nosotros habilidades que nos permitan aprovechar las posibilidades que posee nuestra profesión y, al mismo tiempo, acercarnos de forma integral a nuestros pacientes con el fin de aliviar su enfermedad y mejorar su calidad de vida.

La experiencia en la práctica de la Dermatología trae consigo algunos consejos que pueden ser útiles para el desarrollo de la actividad profesional y que, aplicados en la consulta diaria, pueden beneficiar enormemente la forma como ejercemos la Dermatología y el efecto que generamos en nuestros pacientes. Estas recomendaciones pueden ayudarnos a construir un vínculo en el cual el bienestar sea un

componente integral de la relación entre médico y paciente.

Estos principios pueden dividirse en varias categorías respecto a los tiempos y espacios en los que se desarrolla la consulta dermatológica y están dirigidos a los residentes y dermatólogos que deseen mejorar el acercamiento a sus pacientes y la fidelización que obtienen de ellos. No son una guía estricta y deben incluir los principios particulares que cada uno de nosotros imprime a su consulta. No pretenden, en absoluto, suplir la experiencia propia de cada uno de nuestros colegas; su objetivo es convertirse en una herramienta adicional para mejorar y fortalecer nuestra actividad profesional.

"Estas recomendaciones pueden ayudarnos a construir un vínculo en el cual el bienestar sea un componente integral de la relación entre médico y paciente."

"Sepa identificar qué tratamientos son inútiles; si lo son, nunca los use."

Principios

a. Contacto en la sala de espera

- Levántese cuando un paciente entre o salga de su consultorio.
- Llame siempre al paciente por su nombre. Él busca respeto y consideración en el primer acercamiento de la consulta.
- Solicite a su secretaria que llame en todo posoperatorio al siguiente día del procedimiento, con el fin de asegurarse de que la recuperación marcha según lo planeado.
- Su consultorio debe ser elegante, sobrio y práctico para que su paciente se sienta cómodo y seguro.

b. Durante la consulta médica

- Permanezca siempre sentado al hablar con sus pacientes.
- Aprenda a mantener el contacto visual con sus pacientes y a entender sus problemas y necesidades.
- Cuando el paciente hable, no haga otra cosa, solo escúchelo. La entrevista con el paciente es el comienzo del tratamiento.
- Permita a los pacientes divagar en su primera consulta, por lo menos, cinco minutos.
- No escriba en el computador o en la historia cuando esté con su paciente. Dedíquele toda su atención.
- Los datos más relevantes para un buen seguimiento y para estrechar el vínculo entre médico y paciente son aquellos que menos importantes parecen (sus aficiones, sus preocupaciones, sus problemas cotidianos); asegúrese de

hacer una nota al margen de algunos de ellos.

- Dedíquele a cada paciente un minuto para que comparta con usted algo de sus actividades laborales, sus vínculos familiares o sus hobbies.

c. Examen de su paciente

- Es indispensable sentir a su paciente. Examínelo rigurosamente aun cuando ya le haya visto y reconocido su enfermedad.
- Recuerde que cada paciente siempre nos enseña algo, no existe un paciente que no sea interesante. Todos tienen algo que genera en nosotros fascinación.

d. Conducta terapéutica

- Nunca utilice frases como "Yo no sé qué es lo que usted tiene". Es preferible advertir que su diagnóstico necesita tiempo y probablemente de algunos exámenes de apoyo, o puede comentar que tiene varias posibilidades las cuales debe depurar para llegar al diagnóstico correcto.
- Seleccione dos o tres fórmulas magistrales de su uso exclusivo, eso le dará prestigio, respecto y personalización con su paciente.
- Use el menor número de medicamentos posible para una misma enfermedad.
- No permita que la única información que posee de los medicamentos provenga de los visitantes médicos.
- Especialícese en dos o tres

temas en los cuales usted sea líder de opinión. Esto le dará respeto y reconocimiento en el medio y entre sus colegas.

- Sonreírle a su paciente se considera una forma de tratamiento sistémico.
- El tiempo es bueno para definir un diagnóstico difícil, úselo inteligentemente como tratamiento de prueba.
- Sepa identificar qué tratamientos son inútiles; si lo son, nunca los use.
- Dedíquele tiempo a explicar su fórmula; de ella depende el éxito del tratamiento.
- Usted no curará a muchos pacientes; usted no sabrá qué tienen algunos de ellos; pero usted siempre podrá ser amable con todos ellos.
- No permita que el paciente pierda la esperanza.

e. Crecimiento profesional

- Nunca olvide la Academia. Acuda a reuniones científicas, clubes de revistas, actualizaciones y ateneos.

- Mantenga siempre la última edición de un libro de texto y la suscripción de, por lo menos, una revista.
- Siempre dele un vistazo rápido a la revista científica que acaba de recibir. Luego puede dedicar tiempo a leer los temas que más le atraigan.
- Hasta donde sea posible, aproveche éticamente los medios de comunicación.
- Lo más importante no es necesariamente saber qué tienen todos los pacientes, sino reconocer qué necesitan ellos de usted.
- Trate siempre de dejar sonriendo a cada paciente, no importa cuán penosas sean las circunstancias.

Francisco Eladio Gómez¹, César González²

1. Médico Dermatólogo de la Universidad de Antioquia, Director Instituto Dermatológico de Medellín.

2. Médico dermatólogo, Universidad El Bosque, Bogotá, D.C., Colombia