

Medikal Estetik İlk Seans: Ne Beklenmeli?

Kapıdan içeri adım attığınız andan seans sonrası ilk kontrol randevusuna kadar, ilk buluşmanın her aşamasını adım adım anlatan bir yönlendirme rehberi.

Prof. Dr. Hasan Ahmet Özdoğan

ESTETİK & REKONSTRÜKTİF UYGULAMALAR

Güven

Zarar Vermeme

Doğal Sonuç

Uygun Fiyat Politikası

Bilimsel Tecrübe

Sayfa Dağılım Planı

Bu rehber, ilk seansı bir “işlem randevusu” olarak değil, bir **tanışma ve karar süreci** olarak ele alır. Danışanın kapıdan girişinden seans sonrası yönlendirmeye kadar geçen her aşama, yazarın beş temel ilkesinden en az biriyle doğrudan ilişkilendirilmiştir.

BÖLÜM I · ÖNCESİ

01	Önsöz — Yazardan	Beş ilkenin kısa tanıtımı	Sf. 03
02	İlk Seans Neden Bu Kadar Önemlidir?	İlk buluşmanın belirleyici gücü	Sf. 04
03	Randevu Öncesi Hazırlık	Danışanın yapabileceği küçük hazırlıklar	Sf. 05

BÖLÜM II · KARŞILAMA VE DEĞERLENDİRME

04	İlk Buluşma: İlk Dakikalar	Güven ilkesinin ilk sınavı	Sf. 06
05	Danışmanlık Görüşmesi	Sorulan sorular, dinlenen beklentiler	Sf. 07
06	Yüz ve Cilt Analizi	Bilimsel Tecrübe ilkesi	Sf. 08

BÖLÜM III · KARAR VE FELSEFE

07	Doğru Aday Değerlendirmesi	Zarar Vermeme ilkesi	Sf. 09
08	Seçenekler ve Doğal Sonuç Beklentisi	Gerçekçi ve dengeli bir bakış	Sf. 10
09	Fiyatlandırma ve Şeffaflık	Uygun Fiyat Politikası ilkesi	Sf. 11

BÖLÜM IV · SORUMLULUK

10	Onay Süreci: Bilgiye Dayalı Karar	İmza atmadan önce anlamak	Sf. 12
11	O Gün Bir İşlem Yapılacaksa	Aynı seansta uygulama ihtimali	Sf. 13
12	Seans Sonrası Yönlendirme ve Takip	Kapıdan çıkarken elinizde olanlar	Sf. 14
13	Kapanış — Beş İlke Manifestosu	Yazarın imzası niteliğinde kapanış	Sf. 15

Önsöz — Yazardan

Bir danışanla ilk kez karşılaştığım an, aslında en az işlemin kendisi kadar önemlidir. Çünkü o ilk yarım saat, geri kalan her şeyin üzerine kurulacağı zemini belirler: karşılıklı güven, doğru beklenti ve dürüst bir iletişim.

Yıllar içinde şunu fark ettim: danışanların büyük kısmı yanıma “ne yaptırmalıyım?” sorusuyla değil, “bana ne olacak, kiminle çalışacağım?” endişesiyle geliyor. Bu rehberi, işte tam bu endişeyi karşılamak için yazdım.

Kararlarımı ve çalışma anlayışımı beş temel ilke üzerine kurdum. Bu ilkeler, ilk seanstan son kontrol randevusuna kadar her adımda aynı ölçüyle uygulanır.

“İlk seans, bir satışın değil; bir dinlemenin başladığı yerdir.

PROF. DR. HASAN AHMET
ÖZDOĞAN

Bu Rehberi Yönlendiren Beş İlke

- Güven** — Her kararın açık iletişim ve karşılıklı şeffaflıkla alınması
- Zarar Vermeme** — Estetik hedefin, sağlık ve güvenliğin önüne asla geçmemesi
- Doğal Sonuç** — Yüzün kendi anlatım dilinin korunması
- Uygun Fiyat Politikası** — Dürüst, anlaşılır ve tutarlı fiyatlandırma
- Bilimsel Tecrübe** — Güncel literatürle harmanlanmış yıllara dayalı deneyim

İlk Seans Neden Bu Kadar Önemlidir?

İlk seans, genellikle bir işlemin uygulandığı gün değil; danışan ile doktorun birbirini tanıdığı, güvenin ilk tuğlalarının döşendiği gündür. Bu görüşmenin niteliği, sonraki tüm sürecin tonunu belirler.

Bir danışan bu görüşmede kendini gerçekten dinlenmiş hissediyorsa, sonraki her adımda da rahat sorular sorabilir, endişelerini paylaşabilir. Aksi durumda, teknik olarak kusursuz bir işlem bile danışanda tedirginlik bırakabilir.

İlk Seansın Üç Görevi

İyi kurgulanmış bir ilk seans üç şeyi aynı anda başarır: danışanın gerçek beklentisini anlamak, bu beklentinin gerçekçi olup olmadığını nazikçe değerlendirmek ve varsa uygun bir yol haritasını birlikte çizmek.

İYİ BİR İLK SEANSIN İŞARETLERİ

- Aceleyle getirilmeyen bir görüşme süresi
- Sorularınıza gerçekten cevap verilmesi
- Beklentinizin açıkça konuşulması
- Karar için baskı hissetmemeniz
- Süreç hakkında net bir çerçeve çizilmesi

Randevu Öncesi Hazırlık

İlk seanstan en çok verim alan danışanlar, genellikle görüşmeye biraz hazırlıkla gelenlerdir. Bu hazırlık karmaşık bir şey değildir; sadece kendi beklentinizi netleştirmenize yardımcı olur.

Kendinize Sorabileceğiniz Sorular

Sizi asıl rahatsız eden şey nedir, ne zamandır fark ediyorsunuz, bugüne kadar denediğiniz bir yöntem oldu mu ve bu görüşmeden ne beklediğinizi kendi kelimelerinizle tarif edebilir misiniz? Bu sorulara verdiğiniz cevaplar, danışmanlık görüşmesinin çok daha verimli geçmesini sağlar.

Ayrıca genel sağlık durumunuz, kullandığınız ilaçlar ve varsa geçmişte yaşadığınız alerjik reaksiyonlar hakkında notlar almanız, görüşmeyi hızlandırır.

YANINIZDA GETİREBİLECEKLERİNİZ

- Varsa önceki değerlendirme notlarınız
- Kullandığınız ilaç ve takviyelerin listesi
- Sizi ilham veren ya da tedirgin eden görseller
- Aklınıza takılan soruların kısa bir listesi

İlk Buluşma: İlk Dakikalar

İLKE: GÜVEN

Güven ilkesi, danışanın daha kapıdan girer girmez hissetmesi gereken bir ilkedir. Karşılama şekli, ortamın sakinliği ve size ayrılan zaman, sözlerden önce konuşan sinyallerdir.

İyi bir ilk buluşma, danışanı bekletmeden, sürecin nasıl ilerleyeceğini kısaca özetleyerek başlar. Bu kısa yönlendirme, kişinin ne zaman, kiminle, ne kadar süre görüşeceğini bilmesini sağlar ve gereksiz belirsizliği ortadan kaldırır.

Neden Bu Kadar Önemli?

Bir danışan, ortamda kendini rahat hissetmediğinde, danışmanlık sırasında gerçek endişelerini paylaşmaktan çekinebilir. Oysa doğru karar, ancak açık ve rahat bir iletişimle mümkündür.

“Güven, ilk cümleyle değil; ilk birkaç dakikanın atmosferiyle kurulur.

GÜVEN İLKESİ

Danışmanlık Görüşmesi

01 Dinleme

Görüşme, doktorun konuşmasıyla değil, danışanın kendi kelimeleriyle beklentisini anlatmasıyla başlar.

02 Sağlık Öyküsü

Genel sağlık durumu, kullanılan ilaçlar ve önceki deneyimler nazikçe ve sırayla sorulur.

03 Beklenti Netleştirme

“Ne değişsin istiyorsunuz, ne aynı kalsın istiyorsunuz?” sorusu birlikte netleştirilir.

04 Soru-Cevap

Danışanın aklındaki tüm sorulara, aceleyle getirilmeden, anlaşılır bir dille cevap verilir.

BU AŞAMADA SORABİLECEĞİNİZ SORULAR

- Bana göre gerçekçi bir hedef nedir?
- Alternatif yaklaşımlar var mı?
- Süreç ne kadar sürer, ne zaman karar vermeliyim?

İLKE: BİLİMSEL TECRÜBE

Danışmanlık görüşmesinin ardından yapılan yüz ve cilt analizi, öznel bir izlenimden çok, sistemli bir değerlendirmedir. Cilt kalitesi, simetri, mimik alışkanlıkları ve yüzün genel oranları birlikte incelenir.

Bu aşama, Bilimsel Tecrübe ilkesinin en somut görüldüğü yerdir: güncel değerlendirme yöntemleri, yılların birikmiş gözlemiyle birleşerek, danışan için gerçekçi bir tablo ortaya koyar.

Neden Fotoğraf ve Not Tutulur?

Analiz sırasında alınan notlar ve fotoğraflar, hem sürecin şeffaf şekilde belgelenmesini hem de ilerleyen kontrollerde değişimin objektif olarak karşılaştırılabilmesini sağlar.

ANALİZDE
DEĞERLENDİRİLENLER

- Cilt kalitesi ve elastikiyeti
- Yüz simetrisi ve genel oranlar
- Mimik sırasında oluşan hareketler
- Önceki işlemlerin varsa etkisi

Doğru Aday Değerlendirmesi

İLKE: ZARAR VERMEME

Zarar Vermeme ilkesinin en belirgin görüldüğü an, danışana “bu işlem sizin için şu an uygun değil” denilebildiği andır. İyi bir ilk seans, her zaman “evet” demek üzerine kurulu değildir.

Genel sağlık durumu, beklenti düzeyi ve kişisel koşullar birlikte değerlendirilir. Bazı durumlarda önerilen yol, bir işlem değil, biraz zaman tanımak ya da farklı bir uzmana yönlendirmek olabilir.

“Bazen en doğru öneri, hiçbir işlem önermemektir.

ZARAR VERMEME İLKESİ

Dürüst Bir “Hayır”ın Değeri

Bir danışana doğru olmayan bir öneriyi “evet” diyerek sunmak, kısa vadede memnuniyet gibi görünse de uzun vadede güveni zedeler. Dürüst bir değerlendirme, her zaman daha değerlidir.

Seçenekler ve Doğal Sonuç Beklentisi

İLKE: DOĞAL SONUÇ

Değerlendirme tamamlandıktan sonra danışana genellikle birden fazla seçenek sunulur. Bu seçenekler yalnızca “ne yapılabilir” değil, “ne kadarının yapılması önerilir” sorusunu da içerir.

Doğal Sonuç ilkesi burada devreye girer: amaç, danışanı olabilecek en fazla değişikliğe yönlendirmek değil, kendi yüzüne ve yaşına uygun, dengeli bir sonuca ulaştırmaktır.

Beklenti Yönetimi

Bu aşamada danışana, sonucun gerçekçi sınırları açıkça anlatılır: neyin ne kadar değişebileceği, neyin aynı kalacağı ve sonucun zaman içinde nasıl bir seyir izleyeceği net bir dille aktarılır.

İYİ BİR SEÇENEK SUNUMUNDA BULUNMASI GEREKENLER

- Birden fazla, dürüstçe karşılaştırılmış seçenek
- Her seçeneğin gerçekçi sonuç aralığı
- Kademeli, geri dönüşü kolay yaklaşımların önceliklendirilmesi

Fiyatlandırma ve Şeffaflık

İLKE: UYGUN FİYAT POLİTİKASI

İyi bir ilk seansta fiyat, görüşmenin sonuna saklanan bir sürpriz değil, sürecin doğal bir parçası olarak konuşulur. Uygun Fiyat Politikası ilkesi, bu konuşmanın açık, anlaşılır ve baskısız olmasını savunur.

Danışana, önerilen yaklaşımın kapsamı ve genel çerçevesi netleştikten sonra fiyatlandırma hakkında bilgi verilir; ek ihtiyaçlar doğarsa bunlar da önceden şeffafça belirtilir.

Şeffaflığın Danışana Kattığı

Fiyat konusunda net bilgiye sahip olan bir danışan, kararını sakın bir şekilde, evde düşünerek verebilir. Bu, karar sürecinin kaliteyi ve güvenliği aceleyle kurban etmesini önler.

“Şeffaf bir fiyat,
danışana zaman ve
huzur içinde karar
verme hakkı tanır.

UYGUN FİYAT POLİTİKASI
İLKEİ

Onay Süreci: Bilgiye Dayalı Karar

İLKE: GÜVEN & ZARAR VERMEME

Bir onay belgesini imzalamak, sürecin bir formalitesi değil; danışanın anlatılanları gerçekten kavradığının teyididir. İyi bir onay süreci, aceleye getirilmez ve soru sormaya her zaman açıktır.

Bu aşamada, önerilen yaklaşımın kapsamı, olası riskler, beklenen iyileşme süreci ve alternatif seçenekler bir kez daha, bu sefer yazılı olarak da netleştirilir.

Gerçek Onay Neye Benzer?

Danışan, imzaladığı belgede yazanları kendi cümleleriyle özetleyebiliyorsa, onay süreci amacına ulaşmış demektir. Aksi hâlde, süreç yeniden ve daha sade bir dille anlatılır.

ONAY SÜRECİNDE YER ALMASI GEREKENLER

- Önerilen yaklaşımın kapsamı
- Olası riskler ve geçici etkiler
- Alternatif seçenekler
- Beklenen iyileşme süreci
- Karardan vazgeçme hakkı

O Gün Bir İşlem Yapılacaksa

Bazı durumlarda danışan, aynı gün içinde hem danışmanlık görüşmesi hem de basit bir işlem için hazır ve istekli olabilir. Bu durumda dahi, aceleye getirilmemesi gereken birkaç adım vardır.

Aynı Gün İçin Kontrol Noktaları

Danışanın karar konusunda gerçekten hazır olduğundan emin olunur, tüm sorular yanıtlanır ve onay süreci eksiksiz tamamlanır. Ancak bu şartlar sağlanmadan, sırf randevu aynı gün olduğu için işleme geçilmez.

Danışan isterse kararını evde düşünüp, ayrı bir gün için yeni bir randevu talep edebilir; bu tercih her zaman saygıyla karşılanır.

AYNI GÜN İŞLEM İÇİN ÖN KOŞULLAR

- Danışmanlık ve analiz aşamalarının tamamlanmış olması
- Tüm soruların yanıtlanmış olması
- Onay sürecinin eksiksiz tamamlanması
- Danışanın kendi isteğiyle, baskısız karar vermesi

Seans Sonrası Yönlendirme ve Takip

İlk seans, kapıdan çıkıldığı anda bitmez. Danışanın elinde, sonraki adımları netleştiren açık bir yol haritasıyla ayrılması, ilk buluşmanın tamamlanmış sayılması için önemlidir.

Kapıdan Çıkarken Elinizde Olması Gerekenler

Görüşülenlerin kısa bir özeti, varsa önerilen yaklaşımın genel çerçevesi ve bir sonraki adımın ne zaman ve nasıl olacağına dair net bir bilgi, danışanın süreci kendi kontrolünde hissetmesini sağlar.

Bir karar hemen o gün verilmek zorunda değildir; danışana düşünme süresi tanınması, Güven ilkesinin doğal bir uzantısıdır.

İYİ BİR KAPANIŞIN İŞARETLERİ

- Görüşmenin kısa, yazılı bir özeti
- Bir sonraki adımın netliği
- Düşünme süresi tanınması
- Aklına gelen sorular için ulaşabileceği bir yol

Beş İlke Manifestosu

i. Güven Her danışanla kurulan ilişki, kapıdan giren ilk adımdan itibaren şeffaflık üzerine inşa edilir.

ii. Zarar Vermeme Dürüst bir “hayır”, yanlış bir “evet”ten her zaman daha değerlidir.

iii. Doğal Sonuç Sunulan her seçenek, yüzü değiştirmeyi değil, kendine benzemesini hedefler.

iv. Uygun Fiyat Politikası Şeffaf bir fiyat, danışana baskısız karar verme hakkı tanır.

v. Bilimsel Tecrübe Her değerlendirme, güncel bilim ile yılların birikmiş sezgisinin buluştuğu yerde şekillenir.

Prof. Dr. Hasan Ahmet Özdoğan

ESTETİK & REKONSTRÜKTİF UYGULAMALAR · 2026 REHBERİ