**Профессиональная диагностика кожи**

Флоренс Барретт-Хилл

I

**Настоящим и будущим читателям**

Издатель не подтверждает и не гарантирует полноту и достоверность указанной в книге информации — это остается в компетенции автора. Издатель также отказывается от любых обязательств по данному вопросу.

Следуя инструкциям из книги, читатели добровольно берут на себя все риски, связанные с выполнением описанных автором манипуляций. Читатели также предупреждены о том, что следует принимать меры предосторожности и избегать возможных осложнений.

**Благодарности**

Моя работа была бы невозможна без помощи многих талантливых людей, которые заслуживают похвалы за внесенный ими вклад в создание этой книги. Я выражаю особую благодарность:

* Мужу Ральфу — за его непоколебимую уверенность и безусловную поддержку проекта. За создание условий, позволивших активно и плодотворно работать, за его бесценную редакторскую работу и творческий вклад, планирование ресурсов и логистики проекта.
* Дочери Джоанне — за украшение книги (в т.ч. и ее обложки) своей красотой.
* Труди Флемингу, Донне Смит, доктору Дес Фернандес, Эрнсту Эйслин, Венди и Денису Баркерам, Коллину Фрэнсису, Ребекке Бусс, Мишель Вудиярд, Луизе Босвелл, Эшли Кин, Джуди Вест, Марианне Глючина, Маргарет Вальш, Линн Деннис, Анне-Марии де Спа и другим коллегам, вдохновлявшим меня сделать решительный шаг на книгоиздательском поприще.
* Джойс Блок и Маргарет Холлис — педагогам и наставникам с первых дней карьеры в индустрии красоты, а также Розмари Кьюрри, уверенной в моих способностях начать работу преподавателя.
* Триш Броснан — за дружбу, поддержку и советы при написании первого учебного пособия по профессиональной диагностике болезней кожи.
* Дэйву Паркеру и Майку Айлу — за обмен литературным опытом во время наших «мозговых штурмов».
* Многим добровольцам, предоставившим свои лица и тела для фото.
* Джефф Барнетт — за создание великолепных иллюстраций различных систем кожи.
* Полю, Крису, Донне и Дезире из Boost-SMP — за превращение моих знаний в структурированную книгу, которую вы сейчас и листаете.
* Колину Морели — за фотосессию для обложки.
* Многочисленным хирургам, ученым, исследователям и писателям, чьи публикации дали возможность подтвердить используемые в книге факты.
* Наконец, всем дерматокосметологам, которых я обучала последние 16 лет: ваша жажда знаний дала мне стимул продолжать то, чем я занимаюсь и по сей день.

======================== X

**Об авторе**

Флоренс Барретт-Хилл — уроженка Новой Зеландии, одна из ведущих мировых профи по терапевтическому воздействию на кожу. Она делится своим опытом с врачами уже более 30 лет. Исследователь с широчайшими практическими знаниями по всем аспектам профессиональной косметологической терапии и домедицинского ухода за кожей.

Флоренс получила квалификацию CIDESCO и ITEC, пройдя обучение как по универсальным, так и по брендированным методикам. Она обладает знаниями по широкому спектру терапевтических приемов и их месту в косметологической отрасли.

Обладая огромным клиническим опытом, а также парамедицинской практикой в уходе за ожоговыми больными и пациентами отделений пластической хирургии, Флоренс глубоко знает свой предмет и с большим энтузиазмом занимается постоянным повышением стандартов профессиональной красоты и ухода за кожей.

Автор этой книги является создателем всемирно признанного метода профессиональной диагностики кожи «Пастиш», которому с 1994 года во всем мире обучились тысячи дерматокосметологов.

Дополнительно к своим исследованиям и обучающему бизнесу, Флоренс Барретт-Хилл является редактором первого в Австралии онлайн-журнала, адресованного практикующим специалистам индустрии красоты. Портал Beautymagonline ([www.beautymagonline.com](http://www.beautymagonline.com)) создан специально для практикующих специалистов, которые хотят быть в курсе последней информации и актуальных проблем в их отрасли.

======================== XI

**Вступление**

Вы достигли определенного этапа профессиональной деятельности, когда теряется энтузиазм и увлеченность работой? Боретесь с мелкими неудачами и начинаете сомневаться в своих навыках? Что ж, вы не одиноки — многие специалисты чувствуют то же самое. Вы полностью обученный и квалифицированный дерматокосметолог, проведший много часов на тренингах и имеющий практический опыт. У вас есть глубокие знания — но правильно ли вы их используете?

Вы когда-нибудь думали о том, для чего нужно было изучать анатомию и физиологию во время базового косметологического обучения? Все просто: без хорошего знания кожи, ее структуры, функций и синергетических отношений с остальными частями тела вы попросту не сможете правильно анализировать многие патологические состояния, с которыми приходят клиенты.

Точный анализ состояния кожи — основа вашего бизнеса. Именно на этом фундаменте базируется успех, имидж и профессиональный авторитет. Точный диагноз в итоге приводит к успешному лечению, увеличению продаж средств домашнего ухода и профессиональных процедур в салоне.

Я написала эту книгу в ответ на отзывы, которые регулярно получаю от специалистов со всего мира, а также с желанием поделиться 30-ю годами личного опыта работы в любимой профессии. Книга обновит ваши знания о структуре, функциях кожи и связанных с ней систем. Описанные процедуры научат думать и видеть в трех измерениях, позволят получить больше информации от базовых данных. Надеюсь, что книга удовлетворит некоторые (или все) ваши профессиональные потребности и поможет вывести карьеру на новый уровень.

Флоренс Барретт-Хилл

Июнь 2004 г.

======================== XII

**ПЕРВЫЙ ЭТАП**

Подготовка и техника

* Подробная консультация
* Диагностические характеристики
* Протоколы
* Основные типы кожи
* Диагностические указатели

============================1

**НАЧИНАЕМ ПРОЦЕДУРУ ДИАГНОСТИКИ**

Как известно, анализ кожи проводится для того, чтобы определить следующие моменты:

* Оценить необходимость использования того или иного средства.
* Выбрать методику лечения.
* Определить протокол терапии.
* Решить вопрос назначения продукта для домашнего ухода и профилактики.
* Выбрать вариант домашнего ухода.

**Вы досконально следуете этим пунктам — так почему терапевтические программы не всегда успешны? И почему вы не получаете тот результат, которого ожидают клиенты? Что делается не так?**

Основная проблема — игнорирование связи причины и следствия конкретного состояния кожи, упор на симптоматическую терапию. Без анализа этиологии проблемы и связанных с ней реакций организма, влияющих на структуру и функции кожи, часто выбирается неверная тактика — и пациент «не отвечает» на лечение.

Это знание обеспечивает в первую очередь правильную диагностику. Информация в дальнейшем может быть использована при подборе косметических продуктов, и, в конечном счете, для выбора программы терапии.

=============================2

**Информированное согласие**

На основе информированного согласия косметолог и клиент могут достичь эффективного уровня консультации. В ходе предварительной беседы вы должны не только предлагать конкретную тактику обследования, но и предоставлять клиенту возможность выбора, чтобы он принял осознанное решение. Максимально полно информируя человека, вы показываете свою высокую компетентность.