

Özgeçmiş

Dr. Dt. Beril Karagenç, 1993 yılında Hüseyin Avni Sözen Anadolu Lisesini bitirdi. 1998 yılında Marmara Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesinden mezun oldu. 2005 yılında aynı üniversitede Endodonti Ana Bilim Dalında uzmanlık eğitimini tamamladı. Daha sonra devam eden çalışmalarına, Marmara Üniversitesi Hastane Yöneticiliği Sertifikasını da ekledi. 2004-2020 yılları arasında Aydınlar Dental bünyesinde klinik yöneticisi ve uzman doktor olarak yer aldı. Acıbadem Altunizade Hastanesi Ağız ve Diş Sağlığı Merkezinin kurucu şefi olarak görev yaptı ve 2017-2020 yılları arasında Endodonti Uzmanı olarak çalıştı. Acıbadem Üniversitesinde öğretim görevlisi olarak dersler verdi. Kurucusu ve yöneticisi olduğu Altunizade Dental Clinic' te uzman diş hekimi olarak mesleğine devam ediyor.

Tüm klinik çalışmalarının yanı sıra, 'Mükemmel Hasta Deneyimi Yaratmak' başlığı altında hasta ilişkileri, hasta iknası, deneyim yönetimi üzerine eğitimler düzenliyor, sağlık merkezlerine özel danışmanlık veriyor, firmalar için konuşmalar yapıyor ve 'Klinik Haller' Podcast Kanalı ile mesleki tecrübelerini aktarmayı sürdürüyor

Farklı Hasta Profillerini Anlamak ve Anlaşmak

Her bireyin değer yargıları, ilişki kurma biçimi ve karar alma süreçleri birbirinden farklıdır. Bu çeşitlilik, klinik pratiğimizde karşılaştığımız hastalara da doğrudan yansımaktadır. Dolayısıyla her hastayla kurulan iletişim; onun kişisel öncelikleri, anlayış tarzı ve dünyaya bakış açısı çerçevesinde şekillenmelidir.

Tarihsel süreçte, Antik Yunan filozoflarından modern psikiyatri bilim insanlarına kadar birçok düşünür ve araştırmacı, insan davranışlarını anlamaya, sınıflandırmaya ve belli profiller üzerinden tanımlamaya çalışmıştır. Bu yaklaşımlar, bugün hekimin, yalnızca klinik bilgiyle değil, aynı zamanda kişiye özgü iletişim stratejileriyle de donanımlı olması gerektiğini ortaya koymaktadır.

Her hasta profili; hekimden beklediği tutum, anlamlandırma biçimi ve tedaviye yaklaşımı açısından farklılık gösterir. Bu bağlamda, belirli iletişim kalıplarının tüm hastalarda aynı etkiyi yaratacağını varsaymak, etkili bir klinik ilişki kurmanın önünde ciddi bir engel oluşturabilir.

Hekimler olarak zaman zaman şu durumlarla karşı karşıya kalabiliyoruz:

Klinik değerlendirmelerimiz ve tedavi önerilerimiz hastalar tarafından yeterince benimsenemeyebiliyor,

Kendimizi tam olarak ifade edemediğimizi ya da yanlış anlaşıldığımızı hissedebiliyoruz, İletişim sürecinde karşılıklı güven duygusu yeterince inşa edilemeyebiliyor.

Bu tür zorluklar sıklıkla yaşanıyorsa, yalnızca hasta kaynaklı nedenler değil, aynı zamanda iletişim mekanizmalarımızın yeniden gözden geçirilmesi gerekliliği de gündeme gelir.

Etkin bir iletişim için gerekli olan temel yaklaşım şudur:

Hastanın bireysel önceliklerini, karar alma tarzını ve ilişki kurma biçimini doğru analiz etmek; bu analiz doğrultusunda iletişim stratejimizi esnek ve uyumlu biçimde şekillendirmek.

Bu bakış açısı, hekimin yalnızca tıbbi bilgi aktarımını değil, aynı zamanda empati, anlayış ve iletişim becerilerini de içeren çok boyutlu bir tutumu benimsemesini gerektirir.

Unutulmamalıdır ki; hastasını anlayan, onun diliyle konuşabilen, ihtiyaçlarını doğru analiz edebilen bir hekim, yalnızca tedavi sürecini değil, aynı zamanda hasta ile kurulan güven temelli ilişkiyi de derinleştirir. Bu da hem mesleki tatmini artırmakta hem de hasta sonuçlarını olumlu yönde etkilemektedir.

Ortodontide Hasta Tercihlerini Anlamak ve Yönetmek: Hangi Doktor, Hangi Tedavi

Günümüzde ortodontik tedavi, yalnızca bilimsel doğrularla değil; hasta algısı, beklentisi ve tercih davranışlarıyla şekillenen çok boyutlu bir sürece dönüşmüştür. Artan hasta farkındalığı, dijitalleşmenin etkisiyle değişen iletişim dinamikleri ve estetik kaygıların ön planda olduğu modern yaşam biçimi, ortodonti pratiğinde hem hekimin rolünü hem de tedavi planlamasını yeniden tanımlamaktadır.

Bu kapsamda, “Ortodontide Hasta Seçimlerini Anlamak ve Yönetmek: Hangi Doktor, Hangi Tedavi?” başlıklı bu oturumda, hastaların hekim ve tedavi tercihlerine yön veren temel etmenler; bilimsel veriler, klinik gözlemler ve hasta deneyimleri ışığında ele alınacaktır. Hekim kimliğinin hasta nezdindeki algısı, tedaviye dair karar süreçlerinde estetik, konfor, süre ve teknoloji gibi unsurların etkisi, kapsamlı biçimde irdelenecektir.

Bununla birlikte, klinik önerilerin kabul oranlarını artırmaya yönelik etkili iletişim stratejilerine de değinilecektir. Doğru tedavinin, doğru zamanda ve hasta tarafından içselleştirilerek kabul edilmesi; yalnızca mesleki yeterlilik değil, aynı zamanda empati ve güven temelli bir iletişim becerisi gerektirmektedir.

Katılımcılar, yalnızca teknik uzmanlıkla değil; etkili iletişim, hasta psikolojisini anlama ve kişiselleştirilmiş tedavi sunma becerileriyle nasıl daha güçlü bir güven köprüsü kurabileceklerine dair yeni bir perspektif kazanacaklardır. Günümüz hasta profilini doğru okumak, çağın beklentilerine uygun yaklaşım geliştirmek ve tedaviyi yalnızca mekanik bir süreç değil, insani bir etkileşim olarak görmek, bu sunumun temel odak noktaları arasında yer almaktadır.