

Auszug aus Kundenberatung 1.1

Bei der Fußpflege erwartet der Kunde eine kompetente Beratung, Hilfe bei Fußproblemen, professionelle Behandlung und wirkungsvolle Empfehlungen für die Heimpflege.

Häufig muss sich die Kundin überwinden, um über ihre Probleme zu sprechen. Deshalb ist ein vertrauensvoll geführtes Beratungsgespräch in angenehmer Gesprächsatmosphäre für eine erfolgreiche Tätigkeit in diesem Bereich von großer Bedeutung.

Für eine erfolgreiche Gesprächsführung braucht die Fußpflegerin verschiedene Voraussetzungen:

- Einfühlungsvermögen – wie gut und emphatisch kann ich auf Leute zugehen und mich deren Problemen oder Fragen annehmen?
- Sehr gute fachliche Kenntnisse in den Bereichen klassische praktische Fußpflege, Problemfussbehandlung, anatomisches Verständnis, hygienisches Empfinden sowie Wirkstoff- und Produktkenntnisse.
- Sicheres und freundliches Auftreten
- Außerdem ist es sehr wichtig, dass der Fußpfleger, sobald er sich im Bezug auf eine vorhandene Erkrankung der Füße unsicher ist, seinen Kunden im Zweifelsfall zum Podologen schickt.

Wenn der Kunde das erste Mal bei Ihnen ist, findet immer ein Erstberatungsgespräch statt. Dies dauert ca. 15 – 20 Minuten und es muss vor jeder **Erstbehandlung** durchgeführt.

Bei Kunden, die regelmäßig zur Fußpflege kommen, sollte zwischendurch immer mal wieder nachgefragt werden, ob sich was an den Anamnese Punkten geändert hat. Dies sollte dann in der Kundenkartei vermerkt werden.

Zur Kundenberatung zählt die Anamnese, die Zielsetzung der Behandlung, Hilfestellung bei Problemen sowie die Empfehlung für Produkte für den Heimgebrauch.

Das Kundengespräch sollte freundlich, zielorientierend, wechselnd zwischen erfragenden und erklärenden bzw. beratenden Sequenzen geführt werden. Der Kunde muss Vertrauen zu den Behandlungsvorschlägen des Fußpflegers haben.

Die Probleme der Kunden stehen im Mittelpunkt des Gesprächs. Der Fußpfleger reagiert mit Lösungsvorschlägen, gibt nötige Erklärungen ab und

macht Vorschläge für die Heimbehandlung, ohne den Kunden zu überfordern oder die Situation zu dramatisieren.

Viele Kunden kommen einfach auch nur zur Entspannung und mit dem Ziel, schöne gepflegte Füße zu haben. Da wäre ein „zuviel“ an Problemläuterung kontraproduktiv.

Was ist eine Anamnese?

Die Bezeichnung **Anamnese** stammt aus dem griechischen und bedeutet Gedächtnis, Erinnerung oder Vorgeschichte. Sie ist eine Erfragung von relevanten Informationen durch Fachkräfte.

Die Vorgeschichte des Kunden ist bei der Fußpflege im Bezug auf Erkrankungen, Lebensweise, Medikamenteneinnahme, Risikofaktoren und subjektiven Beschwerden eine wichtige Grundlagen für das Stellen einer Diagnose.

Sie wird in der Kundenkarteikarte festgehalten. Es hat sich bewährt, dass diese wichtigen Anamnesefragen der Kunde selbst auf dem Bogen schriftlich beantworten kann und der Fußpfleger dann erst bei der Diagnose übernimmt.

Welche wesentlichen Fragen zählen zur Anamnese in der Fußpflege?

Alle wesentlichen Elemente werden im Skript Erkrankungen nochmal genau erläutert!

- Sind bereits Fußprobleme vorhanden?
- Hat der Kunde Einlagen?
- Welche Besonderheiten oder Krankheiten sind zu beachten?
- Liegt ein Diabetes vor?
- Werden blutverdünnende bzw. gerinnungshemmende Mittel eingenommen?
- Warum kommt der Kunde zu Ihnen?

Sind Fußprobleme vorhanden?

Liegen bereits Fußdeformitäten vor? Sind Krampfadern, Zehendeformitäten, Warzen, Hühneraugen, Fuß- und Nagelpilz, eingewachsene Nägel, Entzündungen, Fersensporn oder Hornhaut vorhanden?

Tragen Sie Einlagen? Wenn ja, warum?

Diese Frage bzw. deren Antwort erleichtert Ihnen schon einiges. Sie wissen bereits im Vorfeld, welche Fußdeformität der Kunde hat und dass er Einlagen trägt. Er tut also schon was für sein Fußproblem. Weiterhin können Sie ihn beraten im Bezug auf **gymnastische Übungen** und der geeigneten Pflege. Wenn er keine Einlagen trägt und Sie stellen eine Deformität fest bzw. haben den Verdacht, dann empfehlen Sie eine Vorstellung beim Orthopäden.

Haben Sie Allergien?

Je nachdem mit welchem Produkt Sie arbeiten, sollte im Falle einer Allergie z.B. gegen Kamille darauf geachtet werden, dass dieser Wirkstoff **NICHT** zur Anwendung kommt. Häufige Allergieauslöser sind Bestandteile von Desinfektionsmitteln, Kleber von Pflaster oder Latexallergie (Handschuhe). Um Hautreizungen zu vermeiden, sollte in diesem Fall auf eine Alternative zurück gegriffen werden.

Sind Krampfadern vorhanden bzw. besteht Trombosegefahr?

In diesem Fall **keine Knierolle** unterlegen und bei der Massage **keine kräftigen durchblutungsfördernden** Griffe durchführen (je nach Schweregrad).

Liegt ein Diabetis vor?

Bei einem Diabetes kommt es leicht zu Verletzungen an den Füßen. Das liegt zum einen daran, dass Nervenstörungen die Schweißproduktion reduzieren und beeinträchtigen können. Das macht die Haut an Beinen und Füßen trocken, rissig und somit anfällig für Verletzungen. Zudem führt eine geringere Empfindlichkeit der Nerven zu Fehlbelastungen des Fußes und damit zur Hornhautbildung und Druckstellen.

Die Verletzungen nehmen Betroffene bei geschädigten Nerven unter Umständen schlechter oder gar nicht wahr. Deswegen ist bei einem Diabetis besondere Aufmerksamkeit wichtig.

Weiterhin ist bei einem Diabetiker oft die Immunabwehr beeinträchtigt und **Wunden heilen schlechter**. So können sich banale Hautschäden durch Druckstellen, Fehlstellungen des Fußes, Risse, kleinste Verletzungen oder Fußpilz ungestört infizieren und ausbreiten.

Welche Medikamente sind wichtig bzw. werden erfragt und warum?

- Blutverdünnungsmittel (z.B. Aspirin, ASS, Heparine, Marcumar)

Für die Fußpflege ist es wichtig im Vorfeld den Kunden über die Einnahme von blutverdünnenden Medikamenten zu befragen.

Blutverdünnenden Medikamente oder auch gerinnungshemmende Medikamente sorgen dafür, dass Bestandteile im Blut nicht so leicht aneinander haften.

Auszug aus Ablauf der Fußpflege 1.4

1) Kundenbegrüßung

2) Anamnese

3) Diagnose

4) Fußbad

5) Fußpflege durchführen

6) Beratung

7) Verabschiedung

Nachdem der Kunde auf dem Fußpflegestuhl Platz genommen hat, werden die Füße **zunächst desinfiziert** und das Behandlungsgespräch kann beginnen.

Der Kunde füllt selber die Fragen zur Anamnese aus. Wenn ein Fußbad vorher gemacht wird, kann die Befragung über die weiteren Punkte während der Zeit des Fußbades. Das spart Zeit.

Nach dem Fußbad schauen Sie sich die Füße Fuß an und machen sich die Notizen auf Ihrem Diagnosebogen. **Bei diesem Vorgang tragen Sie bereits Handschuhe.**

Während der Diagnose betrachten Sie die Füße durch die Lupenleuchte und tasten sie ab. Nagel- und Zehenzwischenräume werden ebenfalls kontrolliert.

Alle Auffälligkeiten werden in die Karteikarte eintragen.

Wichtig ist auch, dass der Schreibstift nach der Behandlung desinfiziert wird! Das wird häufig vergessen.

Die Erfassung der Anamnese und Diagnose dauert ca. 15 Minuten (dies findet auch nur bei einem Ersttermin statt).

Auszug Produkte, Wirkstoffe und Heimpflege 1.5

Um zum Behandlungserfolg aktiv beizutragen, ist es wichtig, dass Sie ihrem Kunden Pflegeprodukte und Anwendungen für zuhause empfehlen und dass der Kunde diese konsequent verwendet. Die Füße und die Haut der Füße sind geprägt durch besondere Belastungen. Sie schwitzen, sind trocken, werden gestaucht, gedrückt und meist ziemlich vernachlässigt.

Das Ziel der modernen Fußpflege besteht darin, den Mangel an persönlicher Fußpflege auszugleichen. Da den Fußsohlen die Talgdrüsen fehlen, ist regelmäßiges pflegen und eincremen besonders wichtig.

Warum? Elastische Haut passt sich den Fußbewegungen besser an, die verstärkte Hornhautbildung an den Fußsohlen wird verzögert und die Abwehrkräfte bei gepflegter Haut sind deutlich höher. Es kommt viel seltener zur Schrundenbildung, blutigen Rissen, Mykosebefall und Trockenheit.

Das Angebot an Fußpflegeprodukten ist sehr vielseitig. Es stehen Cremes, Salben, Balsame, Öle und Badezusätze zur Verfügung.

Bitte achten Sie bei der Auswahl des Produktes unbedingt auf die Aspekte von allergischen Reaktionen. Menschen mit hoher Allergiebereitschaft verwenden besser keine pflanzlichen Präparate aus Kreuzblütlern.

Um optimale Pflegekonzepte anbieten zu können, benötigen Sie gute Kenntnisse über die wichtigsten bzw. häufigsten verwendeten Wirkstoffe und Produkte.

Welche Produkte bei welchem Fußproblem?

Fußpflegeprodukte bilden die Basis jeder Fußpflege und es gibt sie in vielen verschiedenen Ausführungen. Für den Verbraucher manchmal der reinste Produktjungle.

Neben den pflegenden Eigenschaften für normale Haut sind in Fußpflegeprodukten meist keratolytische (hornhautlösende), geruchshemmende, leicht fettende und feuchtigkeitsspende Wirkstoffe enthalten.

Das ist auch der Grund, warum man nicht eine normale Körperlotion zum regelmäßigen eincremen der Füße verwenden sollte. Es ist wichtig, dass das Produkt je nach Verhornungsgrad leichte bis starke keratolytische Bestandteile aufweist, da die Pflegestoffe sonst gar nicht erst die Chance haben, da zu pflegen wo sie benötigt werden.

Fußproblem: Trockene Haut, rissige Haut, Rhagarden, Schrunden

- Zur Erweichung der Hornhaut werden ölreiche oder fettreiche W/O (Wasser in Öl) Emulsionen eingesetzt. Wasser in Öl Emulsionen haben einen deutlich höheren Fettanteil als O/W (Öl in Wasser Emulsionen)
- Zur Behandlung von vorhandenen Rissen und Schrunden bieten sich sehr fetthaltige Cremes auf Wollwachsbasis, Pflanzenölen und Sheabutter an
- Bei extremen Rissen empfiehlt sich die Verwendung eines Okklusivpflaster mit Schrundencreme. Durch die luftundurchlässige Pflasterschicht entsteht ein Wärmestau und das Produkt dringt tief in die trockene Haut ein
- Fußbäder zuhause mit Urea (Kräuterfußbad Urea)

Häufig vorkommende Wirkstoffe:

- Wollwachs (Lanolin)
- Harnstoff (Urea)
- Panthenol
- Bisabolol
- Kamille

Gewünschte Wirkung:

- Förderung der Elastizität
- Rückfettung
- Feuchtigkeitsspendend
- Anregung des Hautstoffwechsels

Auszug des Arbeitsauftrages Theorie der Fußpflege 1.1 – 1.4

Abgabe per Mail bis zum 2. Dienstag nach Beginn der Ausbildung

Aufgabe

Es sollten gewisse Voraussetzungen geschaffen werden, wenn man sich für den **Beruf Fußpfleger** entscheidet. Finden Sie mindestens **vier Voraussetzungen**, die wichtig sind, um in diesem Beruf erfolgreich sein zu können.

Aufgabe

Welche Voraussetzungen erfüllen Sie zum jetzigen Zeitpunkt bereits?

Aufgabe

Nennen Sie fünf persönliche Motive, die **Sie** zu dieser Berufsentscheidung geführt haben.

Aufgabe

Was bedeutet der Begriff Anamnese und warum ist diese wichtig?

Aufgabe

Welche sechs wichtigen Hauptmerkmale sind in der Anamnese zu erfassen?

Aufgabe

Finden Sie mindestens fünf Gründe, warum eine Karteikarte für jeden Kunden angelegt werden sollte!

Auszug des Arbeitsauftrages Theorie der Fußpflege 1.5 – 1.6

Abgabe per Mail bis zum 3. Dienstag nach Beginn der Ausbildung

Zu der Tätigkeit der Fußpflegerin zählt auch, dass Sie den Kunden im Bezug auf Pflege- und Heimpflegeprodukte und Maßnahmen mit fachlichem Know-How beraten kann. Dieser Teil des Berufsbildes ist ein wichtiger Aspekt um eine Fußpflegepraxis erfolgreich führen zu können.

Aufgabe

Finden Sie vier Voraussetzungen, um eine Beratung durchführen zu können.

Aufgabe

Was bedeutet der Begriff keratolytisch und nennen Sie zwei Beispiele von Wirkstoffen, die diese Wirkung haben.

Aufgabe

Herr Sommer ist 45 Jahre alt und leider seit vielen Jahren unter Schweißfüßen. Er arbeitet auf dem Bau und trägt daher jeden Tag Arbeitsschuhe. Nennen Sie fünf Maßnahmen, die Sie Herrn Sommer für die Heimpflege empfehlen.
