

‘RESULTATEN DIE JE BEHAALT MET ENKEL JE HANDEN, ZIJN VAAK VEEL DUURZAMER’

Inge Deceuninck is foundster van Natural Face Lifting Academy. Haar opleidingen en trainingen zijn erop gericht om beautyprofessionals manuele technieken te leren waarmee zij huidverbeterende en anti-stress-behandelingen kunnen aanbieden die langdurig resultaat geven en zorgen voor een bevredigend gevoel bij de klant. “Veel beautyprofessionals denken dat ze met een manuele behandeling niet dezelfde resultaten kunnen bereiken als met een apparaat. Maar je handen zijn je belangrijkste instrument en de resultaten die je ermee behaalt, zijn vaak veel duurzamer”, benadrukt de Vlaamse.

De eeuwenoude herenhuisen in de Langstraat in Brugge zuchten op deze druilerige lentedag onder het slechte weer. De bloemrijke gevels, het historische karakter van de gebouwen en de rijkgefulde etalages van de kleine winkeltjes in het hart van de stad, komen duidelijk minder uit de verf nu de regen met bakken uit de hemel komt. In die zin is het matige weer bijna symbolisch voor het verhaal dat Inge wenst te vertellen. “Het plaatje is zo’n beetje het enige waar het om draait in Noord- en West-Europa als het aankomt op beauty.



Maar waar een karaktervol pand er het mooiste uitziet als het baadt in de zon, geldt dat ook voor de salonklant. Zij kan alleen stralen als je ook rekening houdt met de donkere wolken in haar leven”, vertelt Inge. “Mensen beseffen niet dat de prikkels die je dagelijks krijgt, vergelijkbaar zijn met de prikkels die iemand in de jaren ‘50 zo’n beetje in zijn hele leven te verwerken kreeg. Dat is waanzin! We zitten zo in ons hoofd, dat we geen rust meer kennen. De intensiteit van ons leven is gewoon te groot geworden. Stress, prikkels en dagelijkse activiteiten hebben invloed op onze emoties, gedragingen en uiteindelijk op het resultaat. Alles hangt met elkaar samen. Dat mag je niet los zien van elkaar.”

‘Quick-win ja, maar niet duurzaam’

“Veel schoonheidsspecialisten zijn ervan overtuigd dat hoe feller, invasiever en heftiger een apparaat of product werkt, hoe beter dat het is. Ze creëren een shockreactie, waarna de huid wordt aangezet om te herstellen en strakker wordt. Die shockreactie levert een supermooi resultaat op aan de buitenkant, maar binnenin doet het helemaal niets. Sterker nog, het doet afbreuk aan de oorzaken van huidveroudering of huidproblematiek”, weet Inge.

Zij pleit daarom een holistische aanpak, waarbij gekeken dient te worden naar waar een klant in de salon behoefte aan heeft. “Iedereen heeft een tank qua energie waaruit je dagelijks put. Emotioneel, fysiek of mentaal: dat maakt niet uit. Het komt allemaal uit dezelfde tank. Ons leven zit vol met van alles en nog wat. Hierdoor zit de tank maar zelden vol. Zeker als je invasieve praktijken op de huid uitvoert, moet je als beautyprofessional zeker zijn dat je klant voldoende energie in de tank heeft om daaruit te kunnen putten om het herstelproces (van de huid) in gang te zetten. Al je pure fysieke celenergie is nodig om het volledige herstelproces tot stand te brengen. Maar als je al op je rode zit qua totale energie, dan is een simpele bindweefselmassage eigenlijk al te veel. Als je een invasieve behandeling uitvoert op iemand wiens energietank niet gevuld is, dan pleeg je feitelijk roofbouw. Je beschadigt weefsels en die schade is niet omkeerbaar. Dat beseft is er niet, dus de kennis al helemaal niet. Het resultaat oogt mooi, dus je realiseert een quick-win bij je klant. Maar op termijn wordt het slechter.”

Kwetsbaar maar veel duurzamer

Inge wenst te onderstrepen dat ze begrijpt waarom schoonheidsspecialisten kiezen voor een apparaat, maar wil hen meegeven dat het totaalplaatje moet kloppen. “Een apparaat kopen is heel veilig. Als de apparatuur doet wat het belooft, behaal je er mooie resultaten mee en word je als professional bevestigd in de goede keuze die je hebt gemaakt. En als het resultaat tegenvalt, kun je het toestel de schuld geven. De schoonheidsbranche is een dienstverlenende sector, bestaande uit gevende en verzorgende mensen. Ze werken vanuit hun hart.



Dat is kwetsbaar. Wie manueel werkt, is zich bewust van het risico dat je je eigen persoonlijkheid naar voren moet schuiven als er een fout is gemaakt of het resultaat tegenvalt. Je kunt dat niet de machine de schuld geven. Let wel, apparatuur is per definitie niet slecht. Het zorgt voor de stok achter de deur, want het bijbehorende marketingverhaal biedt veiligheid. Sommige apparatuur doet ook dingen die handen niet kunnen, maar bedachtzaam handelen en juist combineren, is superbelangrijk. Je handen worden gestuurd door je hoofd en gevoeld door je hart. Als je daarmee resultaten bereikt, dan is dat vele malen persoonlijker. Kennis, kunde en je hart komen samen in een behandeling. Het is tegelijkertijd het allermoeilijkste om te leren. Niet commercieel, maar het biedt enorm veel voldoening. Want de resultaten zijn vele malen duurzamer dan een behandeling waarbij je het onderliggende probleem negeert.”

Van botox krijg je rimpels

“No outer beauty without inner beauty”, aldus Inge, die de opleidingen van Natural Face Lifting Academy aanbiedt op drie locaties in Nederland en Vlaanderen: Almere (Beauty Cube), Roeselare en Hasselt. “Ik roep altijd: ‘Van botox krijg je rimpels.’ Mensen willen een instant-resultaat en stappen gemakkelijk over op peelings, fillers en botox. Pak je daarmee de oorzaak van je huidproblemen aan? Nee. Het is systeembestrijding. Een quick-fix. Excentrieke factoren, zoals de zon en milieu, stress, te weinig ontspanning en slaapttekort, zijn allemaal redenen van huidveroudering. ‘Stress zijn de nieuwe rimpels’, zeg ik altijd. Het verlies van collageen en elastine hoort erbij. Iedereen wordt ouder. Dat is heel normaal. Het gaat er alleen om hoe je ermee omgaat. Hoe verzorg je de huid? En ben je bereid om ook de oorzaken van bepaalde huidproblemen aan te pakken?”

“Het mentale aspect speelt bij onze opleidingen een enorm belangrijke rol”, legt Inge uit. “Degenen die zich inschrijven, hebben de overtuiging dat zij zich juist met manuele technieken kunnen onderscheiden. Tijdens de vakbeurs Beauty Trade Special in Utrecht geraakten we ook heel gemakkelijk met mensen in gesprek. Binnen twee minuten wisten wij wel of iemand openstond voor onze aanpak of eigenlijk te weinig afweet van manuele technieken en dus ook niet zo snel de meerwaarde zal begrijpen. Onze cursisten zijn vaak salonhouders met klanten die ook openstaan voor mentaal welzijn.”

Inge besluit krachtig: “Je geeft klanten niet alleen een resultaat op basis van je handen. Degene die van de stoel komt, heeft een fijn gevoel. Hij of zij is

ontspannen, blij en opgeladen. De klant is op een bepaalde manier bevredigd. En daar zijn we stiekem allemaal wel naar op zoek. Beautyprofessionals volgen de opleidingen bij Natural Face Lifting Academy, omdat ze een drang naar een natuurlijke aanpak wensen dan wel omdat ze een duurzaam resultaat willen bereiken zonder of in goede combinatie apparatuur. De groep consumenten die hun veroudering omarmt maar er wel goed verzorgd uit wil zien, is stiekem best groot. Onze opleidingen zijn gericht op salons die deze doelgroep op maat willen bedienen.”

Meer informatie: Natural Face Lifting Academy

Tel. +32 (0)468-49 63 12 | inge@naturalfacelifting.be | www.naturalfacelifting.be



Inge en Marieke van Natural Face Lifting Academy