

5 Consejos para ser un médico ideal

Comunicación no verbal a tu favor

Los movimientos corporales, gestos o tono de voz son algunas expresiones no verbales que influyen fuertemente en la comunicación. **Para que el paciente perciba el interés del médico en su situación personal**, es importante saberlos utilizar correctamente, por ejemplo:



1 Dirígete al paciente por su nombre

2 Pregunta

3 Cuando esté narrando sus síntomas:

Realiza una escucha activa
Préstale atención
Mírale a los ojos
No cruces los brazos
Afirma con la cabeza

Ofrece una explicación sencilla

Una regla básica de una comunicación asertiva es la **adaptación al interlocutor**. Es importante explicar al paciente todo lo referente a su enfermedad así como el tratamiento asignado o propuesto.



Ofrecer una **explicación detallada pero en términos sencillos**, usando frases cortas o siguiendo un esquema similar al que se propone:

Resumen de sus síntomas
Diagnóstico

Haz del Dr. Google un aliado

Con la cantidad de información disponible en Internet, es muy probable que un gran número de pacientes acudan a la consulta con la lección aprendida.

Haz del Dr. Google tu aliado, recomienda al paciente aquellas páginas de internet de referencia en las que tú confíes.

Explícale que no toda la información que está en Internet es fiable, y que para hacer un diagnóstico, o recomendar un tratamiento, se tiene que conocer el historial y el caso de cada persona.



Ten paciencia

Probablemente esta recomendación sea una de las más repetidas en las escuelas de medicina de todo el mundo. Es fácil al principio, pero después de atender en una tarde a 40 pacientes, esta tarea puede resultar complicada. **De ser posible, es importante hacer una pausa (por mínima que sea).**

En caso de estar agotando la reserva de paciencia, una técnica puede ser **contar mentalmente del 1 al 10 antes de responder**, para recuperar la calma y luego explicar o responder lo que el paciente pregunta.



Construye confianza

Cuando existe una relación de confianza, suele haber más adherencia al tratamiento. Se ha comprobado que **la actitud del médico en relación al paciente muchas veces influye en la recuperación**, anima al enfermo, a los familiares y genera una actitud positiva. Ser asequible es un primer paso para ganarse la confianza de la persona.

