Amor Maior
Seguros & Investimentos

9 COISAS QUE OS PACIENTES DEVEM OUVIR EM TODAS AS CONSULTAS

Uma cobertura que garante 100% sua vida profissional.

Uma cobertura específica para médicos, dentistas e profissionais liberais, considerados a sua própria indústria, que dependem de determinados órgãos para o exercício de sua profissão.

Aqui você encontrará todos os benefícios necessários para garantir a sua tranquilidade financeira, profissional e familiar.

MAJORAÇÃO DE MEMBROS

Proteção em caso de perda total de órgãos essenciais para a prática da profissão.

LUCRO CESSANTE

Garantia de renda diária por incapacidade temporária de trabalho.

PROTEÇÃO FAMILIAR

Indenização paga aos benificiários, por morte ou ao próprio segurado em caso de invalidez.

PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO

Benefício que visa reduzir os tributos, ganhos de capital e minimizar os riscos financeiros causados pelo falecimento de um sócio.

DOENÇAS GRAVES

Em caso de diagnóstico comprovado de doenças graves, garante o pagamento do capital segurado.

PREVIDÊNCIA PRIVADA

Futuro digno e tranquilo através de Planos Geradores de Benefícios Livres.

9 COISAS QUE OS PACIENTES DEVEM OUVIR EM TODAS AS CONSULTAS

1 - Seja bem-vindo

Todos os pacientes têm a opção de escolher com qual médico irão se consultar. Pequenas atitudes como dizer ao paciente que ele é bem-vindo ou demostrar isso com ações simples durante o atendimento podem fazer a diferença entre o paciente voltar ou não. Isso também interfere na hora de ele dizer aos amigos sobre a boa ou má experiência que teve durante a consulta.

2 - O que você pretende fazer para melhorar as sua condição?

Não são raras as vezes em que, durante um dia de trabalho, o médico encontra os pacientes mais desafiadores sentados a sua frente. Ainda assim, é possível ele promover a melhora de vida dos seus pacientes, desde que consiga, no seu dia a dia, transmitir aos pacientes a ideia de que eles têm a capacidade e a responsabilidade de promover mudanças.

Os pacientes, em muitos casos, vão até o consultório na esperança de que o médico os “conserte”. Uma boa discussão sobre opções de tratamento, de acordo com cada patologia, é importante para envolvê-los no processo decisório, aumentando sua responsabilidade e comprometimento com sua própria saúde.

3 - Isso é o que você pode esperar nos próximos dias, semanas ou meses?

Atualmente, todas as pessoas têm vidas complicadas e precisam planejar suas ações. Por isso, os pacientes quando entram no consultório só querem saber uma coisa: “quando vou melhorar?”. Eles veem o médico como uma “previsão do tempo”. Dependendo das perspectivas, o paciente poderá planejar uma viagem ou saberá se estará bem para hospedar parentes nas festas de final de ano. Muitas vezes, o médico fica satisfeito apenas com o diagnóstico e com a prescrição adequada, mas o paciente precisa ouvir o que acontecerá com ele, quando o remédio fará efeito e quando ele estará recuperado.

4 - Quais são as suas principais dúvidas sobre o seu tratamento?

Você já deve ter passado por uma situação como esta:
o paciente entra no consultório e traz uma longa lista de dúvidas sobre um tratamento que ele está fazendo. Muitos jovens médicos acreditam que devem responder todas as perguntas. Mas isso não é recomendado.

Pacientes em geral, são compreensivos com a agenda apertada do médico e sabem que ele não deve deixar outros pacientes esperando. Não há problema algum o médico explicar que deseja ter tempo suficiente para lidar com cada questão, mas que as consultas são marcadas para um curto espaço de tempo a fim de abrir espaço de tempo na agenda para todos.

Apos discutir as dúvidas mais preocupantes, o recomendado é que o médico convide para a marcação de outra consulta. O paciente, em geral, não fica insatisfeito quando o médico se oferece para tirar mais dúvidas em outros mementos.
Com essa abordagem, os dois ganham: o médico segue sua agenda e os pacientes não sentem que há pouco tempo disponível.

5 - Você consegue!

Dar poder aos seus pacientes não é simplesmente passar a responsabilidade de tomar decisões para eles. Os pacientes também precisam saber que podem ter sucesso e o médico deve confirmar isso. Alguns pacientes são bem mais pessimistas do que o necessário.

Por exemplo: estudos mostram que conseguir parar de fumar esta relacionado como número de vezes que a pessoa ficou tentada a desistir. Então, os pacientes concluem que as recaídas no passado significam que ele falhará novamente.

O recomendado é preparar o paciente para o sucesso através de mensagens como “você consegue”. Muitos pacientes não tem pessoas torcendo por eles. Ajudá-los a sentir o médico como seu “torcedor” é fundamental. Este é um apoio que pode fazer uma grande diferença.

6 - Você tem estado com uma tristeza profunda, sem energia ou angustiado?

A depressão assim como outras patologias semelhantes, é dificilmente diagnosticada em etapas iniciais, devido ao desconhecimento dos próprios pacientes sobre os sintomas dessas doenças. Simplesmente perguntar ao paciente se ele está sentindo algum sintoma de depressão ou de alguma outra doença pode tornar mais fácil o diagnóstico. Na prática, muitas queixas comuns, como a insônia, a dor crônica, a ansiedade e outras doenças somáticas vagas podem ser exacerbadas pela depressão. No entanto, alguns pacientes, por orgulho, não mostram esse sentimento. Ao fazer essa pergunta simples, abre-se a oportunidade para discutir os sentimentos do paciente.

7 - Você tem alguma dúvida?

O típico relacionamento médico-paciente está redefinindo nos últimos anos. Hoje, os pacientes vão aos consultórios armados com inúmeras informações vindas da mídia de massa ou da internet. E estes mesmos pacientes agem em causa própria, dizendo muitas vezes ao médico que tratamento preferem.

O típico relacionamento médico-paciente está redefinindo nos últimos anos. Hoje, os pacientes vão aos consultórios armados com inúmeras informações vindas da mídia de massa ou da internet. E estes mesmos pacientes agem em causa própria, dizendo muitas vezes ao médico que tratamento preferem.

8 - Eu me importo com você.

Muitos médicos, ainda hoje, não veem a Medicina como um trabalho, mas sim como um sacerdócio. Isso porque o motivo pelo qual eles vão ao trabalho todos os dias, fins de semana ou passam a noite acordados cuidando dos pacientes é que eles se importam com cada um deles. Não é suficiente informá-los disso através das ações apenas. As expressões orais também são importantes. Elas podem encorajar os pacientes a persistirem no cuidado consigo mesmos ou podem suavizar uma notícia ruim que o médico tenha a dar.

9 - Você tem alguma dúvida?

Falhas e erros médicos assustam qualquer profissional, pois juntos com eles caminha o temido processo. Mas há uma forma simples de se prevenir de um processo: convidando os pacientes a darem notícias. Isso pode ser feito facilmente para tornar-se uma estratégia de sucesso. Obviamente, é preciso lembrar que existem outras ações que o médico deve ter no seu dia a dia para se precaver desses processos.

Dizer ao paciente da necessidade de comparecer com regularidade ao consultório, além de uma boa medida defensiva, também é bom para o tratamento. Ele se sente mais seguro e, se algo ruim acontecer ou ele piorar, não ficará na dúvida se entra em contato com o médico. Tenha certeza de que você deu ao paciente a permissão para entrar em contato quando precisar.
Assim, vocês dois poderão dormir mais tranquilos à noite.

Veja algumas dicas de livros

- Relação médico-paciente – teoria e prática de Moreira filho e Alonso Augusto, Editora Coopmed
- O médico & o paciente – breve história de uma relação delicada, de J.C. Ismael, editora TA Queiroz.
- O relacionamento médico-paciente, de Veikko Tählä, editora Médicas.

UMA COBERTURA QUE GARANTE 100% SUA VIDA PROFISSIONAL

COBERTURA PROFISSIONAL

MAJORAÇÃO DE MEMBROS

Proteção em caso de perda total de órgãos essenciais para a prática da profissão.

LUCRO CESSANTE

Garantia de renda diária por incapacidade temporária de trabalho.

PREVIDÊNCIA PRIVADA

Futuro digno e tranquilo através de Planos Geradores de Benefícios Livres.

PROTEÇÃO FAMILIAR

Indenização paga aos benificiários, por morte ou ao próprio segurado em caso de invalidez.

DOENÇAS GRAVES

Em caso de diagnóstico comprovado de doenças graves, garante o pagamento do capital segurado.

COBERTURA JURíDICA

GESTÃO JURÍDICA

Assistência jurídica especializada na defesa médica, odontológica e hospitalar.

PLANTÃO JURÍDICO

Todas as especialidades médicas estão sujeitas a processos.

DEFESA EM TODAS ESFERAS

Cível, criminal, ética - CRM/CFM, CRO/CFO e administrativa.

SISTEMA PREVENTIVO

Índice de 87% de absolvição de nossos associados (a média brasileira é de 43% de condenações).

COBERTURAS DE DANOS

Cobertura para danos corporais, materiais, morais, estéticos e existenciais.

CONSULTORIAS ESPECÍFICAS — **SOLUÇÕES 360** — ESPECIALIZADA EM FINANÇAS — PREVIDENCIÁRIA COMPLETA — BLINDAGEM PATRIMONIAL — PRODUTOS DE CÂMBIO

Amor Maior

Seguros & Investimentos

Automóvel | Saúde | Profissional | Vida | Previdência

dinamismo eficiência profissionalismo agilidade ética
agilidade modernidade inovação responsabilidade

Contatos:

SP | 11 3031-1000
RJ | 21 3048-1000
DF | 61 3325-1000

@misterliber

11 96670-1818

WWW. AMORMAIORSEGURADORA.COM