



Чек-лист оценки компетенций врача на приёме

(для преподавателей и наставников в медицинских вузах и обучающих программах)

Шкала оценки (по каждому пункту)

- **1 балл** — не выполнено или выполнено неправильно.
- **2 балла** — выполнено частично, с ошибками.
- **3 балла** — выполнено формально, без глубины.
- **4 балла** — выполнено хорошо, с отдельными недочётами.
- **5 баллов** — выполнено полностью, уверенно, в соответствии с моделью.

♦ 1. Приветствие и установление контакта

- Представился: ФИО, должность.
- Обратился к пациенту по имени (или уточнил, как комфортнее).
- Установил зрительный контакт, использовал открытую позу.
- Создал атмосферу доверия (тон голоса, приветствие, невербалика).

Ключевой индикатор: пациент чувствует себя услышанным и уважаемым с первых секунд.

♦ 2. Активное слушание и сбор информации

- Использовал открытые вопросы («Что вас беспокоит?»).
- Не перебивал пациента первые 1–2 минуты.
- Уточнял детали жалобы (начало, частота, факторы влияния).
- Применял техники отражения («Правильно ли я понял, что...?»).
- Дал возможность пациенту озвучить ожидания («С чем хотите уйти сегодня?»).

Ключевой индикатор: врач владеет ситуацией, но не доминирует, пациент свободно делится информацией.

♦ 3. Понятность объяснения диагноза

- Избегал медицинского жаргона, переводил термины на простой язык.
- Использовал аналогии, схемы, рисунки или визуальные материалы.
- Проверял понимание: «Вам понятно, почему это вызывает боль?»
- Объяснил прогноз: «Что будет, если лечить / не лечить».

Kovalskii.Group – более 14 лет обеспечиваем рост количества пациентов в клиниках
— Эффективное продвижение медицинских клиник в России
— Экспертный медицинский маркетинг!
Сайты для умных клиник в сервисе CLINILINK.RU – запусти сайт за 1 день

Ключевой индикатор: пациент может своими словами пересказать суть диагноза.

◆ 4. Обсуждение вариантов лечения

- Озвучил минимум два сценария (например, «быстрее/дороже» и «поэтапно/дешевле»).
- Честно рассказал о плюсах и минусах каждого.
- Обозначил риски отсрочки («Если отложить, может усилиться...»).
- Назвал ориентир стоимости (диапазон, пакеты, что входит).
- Вовлёл пациента в выбор: «Какой вариант ближе вам?»

Ключевой индикатор: пациент ощущает участие в принятии решения, а не навязанную схему.

◆ 5. Работа с возражениями и вопросами

- Сохранял спокойный тон при фразах «дорого», «подумаю», «в другой клинике сказали иначе».
- Отвечал конструктивно («Есть вариант поэтапно», «Второе мнение — это нормально»).
- Сохранял уважение к другим источникам информации пациента.

Ключевой индикатор: пациент не чувствует давления и манипуляций.

◆ 6. Завершение консультации

- Резюмировал план: «Сегодня анализы, завтра лечение, через неделю контроль».
- Уточнил: «Всё ли обсудили, что для вас важно?»
- Передал координатору/администратору («Коллега поможет со временем и оплатой»).
- Завершил консультацию в позитивном и поддерживающем ключе.

Ключевой индикатор: пациент уходит с чётким пониманием «что делать дальше».

◆ 7. Эмоциональный интеллект и атмосфера

- Проявил эмпатию: «Понимаю, это может пугать».
- Сохранял уважение и спокойствие даже при трудных вопросах.
- Снизил тревогу пациента (тон, слова, невербалика).

Ключевой индикатор: пациент чувствует себя в безопасной и уважительной среде.

Kovalskii.Group – более 14 лет обеспечиваем рост количества пациентов в клиниках
— Эффективное продвижение медицинских клиник в России
— Экспертный медицинский маркетинг!
Сайты для умных клиник в сервисе CLINILINK.RU – запусти сайт за 1 день

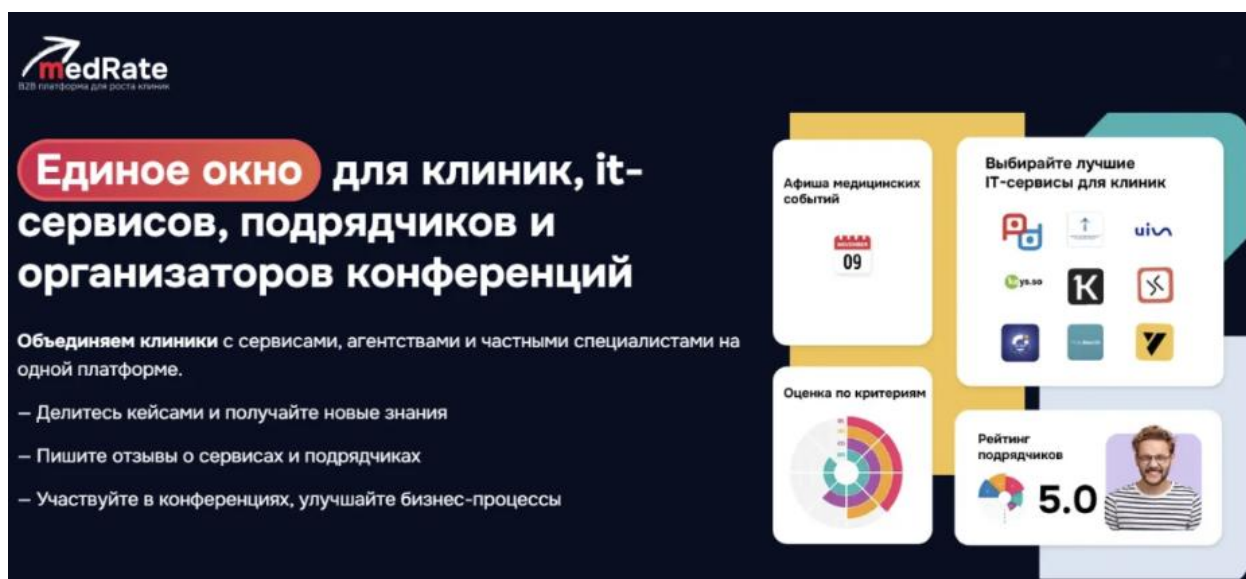
Итоговая оценка

- **35 баллов и выше (из 40 возможных)** — высокий уровень владения моделью.
 - **28–34 балла** — хорошее владение, есть отдельные зоны роста.
 - **20–27 баллов** — базовые навыки есть, но требуется доработка.
 - **менее 20 баллов** — консультация не соответствует модели, нужен повтор курса.
-

✦ Такой чек-лист можно использовать:

- на **OSCE-экзаменах** (Objective Structured Clinical Examination),
- при **внутреннем обучении врачей клиники**,
- как **инструмент самооценки** после просмотра записи приёма.

Еще больше полезных материалов для клиник и врачей на платформе для роста клиник MEDRATE.RU



Kovalskii.Group – более 14 лет обеспечиваем рост количества пациентов в клиниках
— Эффективное продвижение медицинских клиник в России
— Экспертный медицинский маркетинг!
Сайты для умных клиник в сервисе CLINILINK.RU – запусти сайт за 1 день