

и грубости. Это способствует формированию доверия и положительного отношения со стороны пациента.

Деонтологический аспект культуры речи врача в медицине предполагает соблюдение этических норм, уважение к личности пациента и его правам. Важным аспектом является использование уважительной и тактичной лексики, избегание профессионального жаргона, который может быть непонятен пациенту. Также важно учитывать психологическое состояние пациента и адаптировать речь под его восприятие.

Культура речи врача влияет на эффективность коммуникации. Эффективная коммуникация способствует более точному сбору анамнеза, лучшему пониманию пациентом рекомендаций, повышению его удовлетворенности лечением. Исследования показывают, что врачи, обладающие высокой культурой речи, имеют более положительный эффект на исходы лечения и уровень доверия.

Таким образом, врачи должны следовать практическим рекомендациям:

- использование простого и понятного языка;
- тактичность и уважение в общении;
- активное слушание и эмпатия;
- соблюдение этических норм и деонтологических принципов.

Культура речи врача – это неотъемлемая часть профессиональной этики, которая напрямую влияет на качество медицинской помощи и эффективность коммуникации с пациентом.

#### Литература:

1. Иванова, Е. А. Деонтология и этика медицинской коммуникации / Е. А. Иванова // Журнал медицинской этики. – 2018. – № 12(3). – С. 45–52.
2. Петров, А. В. Влияние коммуникативных навыков врача на качество медицинской помощи / А. В. Петров // Вестник медицинских наук. – 2017. – № 9(2). – С. 78–84.
3. Смирнова, Т. Ю. Этические аспекты профессиональной речи врача / Т. Ю. Смирнова // Медицинская этика и деонтология. – 2019. – № 4(1). – С. 23–29.

## **РЕЧЬ ВРАЧА, КАК ИНСТРУМЕНТ ДИАГНОСТИКИ, ТЕРАПИИ И ПРОФИЛАКТИКИ ЗАБОЛЕВАНИЙ**

**Хлуновская Е. О.**

Курский государственный медицинский университет  
г. Курск, Российская Федерация

Научный руководитель – к. пед. н., доц. *Петрова Н. Э.*

Речь врача является фундаментальным и многогранным инструментом в его профессиональной деятельности, выполняющим основные функции на всех этапах взаимодействия с пациентом. Грамотно построенный диалог,

используемый в качестве диагностического инструмента, умение задавать правильные вопросы и внимательно слушать позволяют собрать до 80% информации, необходимой для постановки предварительного диагноза. Пациент, чувствующий интерес к себе и своему состоянию, раскрывается и сообщает важные аспекты своего заболевания, которые могут быть упущены при формальном опросе. Таким образом, речь становится главным средством сбора анамнеза и жалоб, которые очень важны для постановки правильного диагноза, а затем и правильного лечения [1, с. 35].

В терапевтическом аспекте речь врача обладает прямым психосоматическим воздействием, сравнимым с эффектом лекарств. Спокойные и обнадеживающие формулировки («мы справимся», «этот метод эффективен») могут мобилизовать внутренние ресурсы пациента, усиливая действие лечения (эффект плацебо). И наоборот, неосторожные, пессимистичные высказывания или сухой безразличный тон способны спровоцировать тревогу, усугубить симптомы (эффект ноцебо) и подорвать доверие. Кроме того, ясные, доступные инструкции по приему препаратов и изменению образа жизни напрямую определяют приверженность лечению (комплаенс), то есть превращают назначение из бумажной рекомендации в реальное действие.

Являясь инструментом профилактики, речь врача выполняет просветительскую и мотивационную роль. Умение доходчиво объяснить риски, рассказать о механизмах развития болезни и убедить в необходимости профилактических мер – это единственный способ повлиять на поведение пациента в долгосрочной перспективе. Врач таким образом воспитывает в пациенте культуру здорового образа жизни, он не просто лечит уже существующее заболевание, но и помогает предотвратить другие до начала их развития.

Был проведен анонимный опрос с помощью YandexForms, в котором приняли участие 70 человек.

Хороший опыт общения с врачом есть у большинства пациентов. Почти две трети (67 %) респондентов отметили, что врачи, чьи слова положительно влияли на их самочувствие, встречаются им время от времени или очень часто. Однако для трети (33 %) такой опыт является редкостью или вообще отсутствует, что указывает на серьезный дефицит качественной коммуникации в системе. Лишь 15 % пациентов часто ощущают немедленный терапевтический эффект от общения с доктором. Большинство (58 %) испытывают это иногда, что говорит о мощном, но несистематическом потенциале слова. Четверть (25 %) редко или никогда не чувствовали такого влияния. Одним из самых негативных результатов является то, что абсолютное большинство (92 %) респондентов хотя бы раз сталкивались с тем, что слова или тон врача вызывали у них тревогу, подавленность или ухудшение состояния, из них для 28 % это, к сожалению, частый случай. Только 8 % никогда не испытывали негативного эффекта от коммуникации. Подавляющее большинство опрошенных (87 %) считают крайне или довольно важным, чтобы врач объяснял все

простыми словами. Лишь 4 % предпочитают сложные термины. Для 74 % пациентов слова поддержки от врача действительно имеют ценность и придают сил. При этом 16 % относятся к ним скептически, а 10 % могут даже раздражаться, если за словами не следуют действия, что говорит о важности баланса между эмпатией и профессионализмом. Реакция на негативную речь очень яркая. Для 61 % пациентов такие слова становятся мощным угнетающим фактором. 21 % в таком случае ищут другого врача. Только 15 % спокойно воспринимают такую «объективную правду». Манеру общения врача пациенты напрямую связывают с доверием к его назначениям. Для 68 % уверенная, спокойная и доброжелательная речь рекомендации гораздо более убедительна. Каждому четвертому (25 %) доверяют меньше и чаще перепроверяют назначения врача, который говорит сухо или грубовато. Более половины пациентов (55 %) полностью согласны с тем, что невербальные компоненты речи (интонация, тембр) для них не менее важны, чем слова. Еще 30% скорее согласны. Это подтверждает, что пациенты «считывают» послание целиком и фальшь или раздражение в голосе могут перечеркнуть правильные слова. При прочих равных (одинаковая квалификация) подавляющее большинство (87 %) пациентов сознательно выбирают врача с внимательным и поддерживающим общением. Лишь 8 % заявили, что им все равно, и 5 % предпочитают строгих врачей. Культура речи становится ключевым конкурентным преимуществом специалиста.

Таким образом, речь врача обладает большой силой: для подавляющего большинства пациентов слова врача – это не фон, а компонент диагностики и лечения, который может как помочь пациенту, так и принести вред. Негативный опыт распространен шире, чем позитивный: практически все пациенты (92 %) сталкивались с психотравмирующей коммуникацией, в то время как немедленный положительный эффект от слов испытывали лишь 15 %. Культура речи врача – это конкурентное преимущество и этическая необходимость. Врач, владеющий искусством терапевтического общения, не только помогает пациенту, но и повышает эффективность собственной работы и свой авторитет, и соответственно, способен добиться больших высот в своей профессии.

#### Литература:

1. Голикова, М. Н. Речевое поведение врача при коммуникации с пациентом / М. Н. Голикова // Русский язык – путь к успеху : сборник научных трудов по материалам IV Международной студенческой научно-практической конференции. – Курск, 2025. – С. 33–37.