

创业·人物

36岁的周林是沈阳人,2008年毕业于大连医科大学口腔医学专业,毕业后回到沈阳工作。他说从小就有个当牙医的梦想,“我从小牙不好,很多次去看牙医,觉得牙医可以帮牙病患者解除病痛,很伟大。”

高考那年,他报考的所有志愿都是医学院校,而且专业无一例外地选择了“口腔医学”。这是他向成为一名牙医迈出的第一步,最终如愿以偿,但先后在两家牙科诊所工作后,渐渐萌生了自己开诊所的想法。

他说其中的原因一个是遇到“过度医疗”的病例,另一个是自己可以做主买哪些设备、器械,服务患者更加得心应手,更能保证治疗效果。

2016年9月,属于他的、耗资70余万元的牙科诊所开业了,位置在建设西路启工街路口西北侧。目前诊所所有医生两名护士两名。有时候周林一天只为一名患者服务,他说“患者信任我的感觉很幸福”。

创业口腔诊所: 患者信任我的感觉很幸福

辞去工作 办起自己的牙科诊所



周林。 受访者供图

11月29日下午,谈及“单干”的原因,周林说并不是自己有足够大的名气或相关领域资源,而是遵从自己内心的选择,“我曾在两家牙科诊所工作,耳闻目睹过一些病例,觉得有些医生处置得并不好,因为条件的束缚不得不如此。”

让他印象深刻的,是一位中年女士,到当时他工作的牙科诊所就医,“这位女士之前在外地一家牙科诊所把满口牙都拔了,镶牙后出了问题,到我所在的诊所

重新镶。”

至今他还在为那位女士惋惜,“镶上满口假牙确实不错,看起来漂亮,但当时她的情况真的不至于这样大动干戈,再好的假牙也不如‘原装’的啊,时间久了可能出现这样那样的问题,到时候可选择的余地就小了!”

周林心中不是滋味,“拔掉满口牙的要求虽然是患者自己提出来的,但患者并不懂医学知识,这个时候医生不能动摇,应该为患者采取适合的治疗,而不是一味听患者的。”

周林想,如果是自己,一定会拒绝这位患者提出的不合理要求,“医疗要遵从科学,而不是照搬患者的想法,就算患者的要求可以带来更多收入也不行,这样过度医疗对患者没有好处……”

触动周林的另一面,是诊所硬件条件。“我工作过的两家诊所,给患者诊治必须使用诊所配备的设备和器械,说实话,有些器械用着并不顺手,有些器械的品质也不是很高,但作为一名医生我无力改变现状。”

慢慢地,自己开一家牙科诊所的想法在周林心中产生,而且念头越来越强烈。他辞职后经过筹备,2016年9月“尔乙口腔”在沈阳市铁西区建设西路启工街路口西北侧开业。这一次,周林可以做主了。



11月29日下午,尔乙口腔的医生正在为一名女孩治疗。
辽沈晚报、聊沈客户端记者 李毅 摄

时间排得满满的。

一个人撑起一间诊所,周林回首那段时光颇为自豪,“能给患者拿出最佳治疗方案,在患者需要的时候为他们解除病痛,看到他们捂着脸进来,如释重负地出门,我再忙再累也值得!”

对于诊所内的大事小情,周林的态度是“宁缺毋滥”,“尤其是医生,不是说水平行不行,而是能不能志同道合,和我的初衷、理念比较一致,和我对患者的态度比较一致,是不是能一以贯之地保持。”

第二年,诊所渐渐好了起来,而且有一名医生加入,一下子使小小的诊所壮大不少。“按照场地和设备,最好是三

名医生三名护士,但至今只有两名医生两名护士,我暂时还没找到合适的人选。”周林说。

11月29日下午,一个女孩从南方飞回来,专程到尔乙口腔治牙。她的牙齿畸形,两年前开始在这里做正畸,目前已经到了尾声。当天医生为她治疗结束后,她高兴地跑到二楼,张开嘴巴让周林看看治疗成果。

“我最高兴的,是患者信任我,这种医患关系让我感到很幸福。”周林看过后表示,“她现在做的是美学修复,前段时间两三个月回来一次,近期一个月回来一次,很快就可以达到满意效果了。”

为凑够资金 他卖掉自己的房子

周林创业时积蓄不多,但父母很支持他的想法,给他拿出30余万元。周林在朋友的帮助下采买设备,大到X光机,小到一枚镜片,都奔着最可心的买。让他犯愁的是,父母给的钱花光了还有一半设备器械没买。周林不想再向父母要钱,决定把自己的房子卖掉,“一套60多平的房子,当时卖了40多万,才把想买设备置办齐。”

周林从不把钱看得很重,“牙医这个行业,可能从毕业后到三十几岁收入都不如同龄人多,我所期望的,是用专业、专心,用周到的服务为患者解除病痛,用真心对待每一位患者,这是我看重的。”

周林每年给诊所的医生安排数次外出学习、参加专业会议,让大家从紧张的工作中抽出身来,听听同行们的见解,看

看专家学者们的观点,“总是忙碌地反复从事同样的事,可能会没有时间思考、学习,我们需要不断反思,不断学习,不断提高。”

对于周林和诊所医生的职业道德,患者李先生很有感触,“朋友介绍我来检查,我的牙有破损,怀疑是睡觉磨牙导致的,我就想做牙套睡觉时带上,免得牙齿继续受伤,但周医生说牙套对我来说并没有什么作用……”

周林说,导致磨牙的原因有很多种,中年人很多是因为压力过大、精神紧张导致,或是由其他口腔疾病引起,“他的牙冠并没有很严重的磨损,这说明他的牙齿破损并不是由磨牙导致……解决磨牙的问题应该从病因入手,用磨牙垫的话不长时间就咬烂了……”

“我只想好好服务患者而已”

11月29日下午,沈阳市铁西区尔乙口腔诊所。尔、乙两个字变体组成的logo格外醒目,乙字横过来在上,小字在下,巧妙地把两个字融为一体。周林说这是自己的创意和设计者二合一的结晶。

“我创办一家口腔诊所,初衷是更好的卫生条件,更好的器械设备,更好的服务,一句话概括就是‘患者只是来看牙而已,我只想做一名普通的牙医,好好为患者服务而已’,立志构建简单清新的医患关系。”周林说。

想给诊所取名“而已”,周林又担心“已”和“己”太相似,“于是我就想,能不能把这两字换成不会认错的同音字,就这样,选了两个笔画很少的,尔和乙,简单好记,取完名之后大家都说很有特点。”

这么一改,就有患者叫好了。患者李先生说,“从logo上看出了味道,古代汉语的尔就是你,指患者;乙是天干甲

乙丙丁排第二,是医生自谦,不故步自封,总在追求更高标准的路上,追求无止境,把自己最好的服务给患者的意思。”

这样的解读,猜中了周林的心声。“过去在别的诊所工作,想买个顺手的器械要打申请,不一定能批,批了也要等很长时间。”周林说,自己开诊所的一大便利就是“看到什么医疗器材好,想买就买。”

他随手拿出两个小密封袋,一个装着橡皮圈,另一个装着外形类似棉签的毛刷,“这两种一次性耗材都是进口的,我们诊所在追求技术的同时,在器材上绝不含糊,工欲善其事,必先利其器嘛。”

周林说,很多时候一天只接待一名患者,不计时间地为患者服务,“很多时间花在说服上,有的患者听说某个东西效果好,就指定要做,但我认为不适合,会花很多时间劝说,如果实在不能说服,我也不会让专业知识向不科学的要求弯腰。”

创业第一年 他只休了一天半

作为80后,周林身上有着一股儒雅而倔强的气质。很少有人知道,在创业的第一年因为朋友的退出,他自己一个人“钉”在诊所里几乎一整年,“因为感冒休息了一天半,实在难受起不来了……”

当时的他,一个人负责诊所的所有工作:有患者半夜打电话,他披上衣服就赶到诊所;有患者大年初四牙疼犯了,他也立即和家人打个招呼匆匆出门;还有人从朋友处要来他的手机号,约他周末看牙,