



**ИГОРЬ ВАГИН**

**ОЛЕГ БЕЛЫЙ**



РЕЦЕИТ

# **ПУТЬ ВРАЧА**

**ОТ СТУДЕНТА**

**ДО МИЛЛИОНЕРА**

**УНИВЕРСИТЕТ КАРЬЕРЫ И БИЗНЕСА**

Игорь Вагин

**Путь врача. От  
студента до миллионера**

«Игорь Вагин»

2017

**Вагин И. О.**

Путь врача. От студента до миллионера / И. О. Вагин — «Игорь Вагин», 2017

«Приветствуем вас, дорогие доктора-коллеги и другие читатели, интересующиеся темой «как планировать и развивать карьеру». Мы – оба врачи-лечебники (психиатр и онколог), оба кандидаты медицинских наук, на двоих медицинский стаж более 50 лет. В настоящее время являемся профессиональными бизнес-тренерами и учим людей тому, как добиться успеха в своей профессиональной деятельности и в построении своей успешной карьеры...»

© Вагин И. О., 2017

© Игорь Вагин, 2017

# Содержание

Вступление	5
Часть 1	8
Глава 1	8
Глава 2	11
Глава 3	16
Глава 4	19
Конец ознакомительного фрагмента.	20

# Игорь Вагин Олег Белый

## Путь врача. От студента до миллионера

### Вступление

*Понять истинный путь не сложно,  
сложно следовать ему.*

**Игорь Вагин, бизнес-тренер, врач-психиатр, к.м.н.**

Приветствуем вас, дорогие доктора-коллеги и другие читатели, интересующиеся темой «как планировать и развивать карьеру». Мы – оба врачи-лечебники (психиатр и онколог), оба кандидаты медицинских наук, на двоих медицинский стаж более 50 лет.

В настоящее время являемся профессиональными бизнес-тренерами и учим людей тому, как добиться успеха в своей профессиональной деятельности и в построении своей успешной карьеры.

● **Игорь Вагин.** Специализируется на обучении руководителей и собственников бизнеса управлению персоналом и бизнес – коммуникациям: переговорам, презентациям, большим продажам, лидерству, эмоциональному интеллекту, Автор 50 книг и 35 аудиокниг и 45 образовательных системных программ для предпринимателей, менеджеров, врачей, руководителей клиник, фарм – компаний и частных медицинских центров. Является самым читаемым русскоязычным бизнес консультантом и учителем многих именитых бизнес-тренеров России и зарубежья. Лидирует в Топ-10 лучших бизнес-тренеров России.

*За последние 10 лет освоил новые профессии:*

- консультант аналитик развивающей системы PDA,
- сертифицированный тьютор развития эмоционального интеллект.
- executive&team coach, agile-coach,
- сертифицированный коуч Международной ассоциации ICC.
- профессиональный фасилитатор (международные технологии ToP и Pinpoint)
- сертифицированный медиатор.

**Олег Белый.** Автор образовательной системы Богатый Доктор – по праву называется многими специалистами ведущим экспертом России и СНГ в области медицинского маркетинга и в области обучения персонала коммерческих клиник медицинскому сервису и продажам медицинских услуг.

На момент написания этой книги: Олег Белый – 15 лет после окончания Смоленской Медакадемии, Игорь Вагин – 35 лет после окончания 2 МОЛГМИ. Оба автора книги кандидаты медицинских наук (лечебники, психиатр и онколог)

После нескольких десятков осуществленных совместных проектов в какой-то момент времени мы задумались: а почему бы вместе не написать книгу для своих молодых коллег, выпускников наших Alma Mater в разные годы? Книгу о том, как быть не просто врачом, а объективно успешным доктором. Встречи с сокурсниками подвигли нас к созданию этой книги.

Наши однокурсники стали академиками, профессорами, заведующими отделений в поликлиниках и больницах, главными врачами, заведующими кафедрами, директорами НИИ,

главными специалистами крупных регионов, ТОП менеджерами фармацевтических компаний, владельцами своего бизнеса. С одними мы когда-то веселились в общагах, ездили в стройотряды, на картошку, военные сборы. С другими занимались спортом и дрались. С третьими тест драйвили науку ещё в студенческих научных кружках.

Теперь, спустя десятки лет после окончания медицинских ВУЗов, мы общались со своими однокурсниками и вместе анализировали:

- Можно ли было заранее предсказать, добьётся ли этот человек успеха в медицине или нет?

- Как успешные наши коллеги всё-таки добились своего карьерного взлёта?

- Почему другим ребятам с изначально высоким потенциалом так и не удалось реализовать этот свой потенциал?

Многие стали успешными докторами, кто-то «изменил» медицине, но ушёл недалеко (например, в фармакологический бизнес), ну а кто-то кардинально поменял сферу своей профессиональной деятельности и стал артистом, музыкантом или юристом, бизнес-тренером, как мы, в конце концов.

Много конструктивных споров возникало между нами в момент написания книги! Игорь Вагин считает, что мы изменили своей профессии, а Олег Белый себя изменником не считает, поскольку полагает, что принёс в жертву свой медицинский диплом на алтарь медицинского маркетинга. Да и Игорь Вагин первые свои тренинги проводил в далёком 1988 году для персонала станции скорой медицинской помощи, где в то время работал, а далее сделал карьеру от специалиста Государственного научного центра социальной и судебной психиатрии имени В.П.Сербского до Министерства здравоохранения СССР и Приемной ЦК КПСС, далее Президиум Верховного Совета и Министерство образования и науки Российской Федерации.

Как вариант, вы можете пойти в парамедицину, вы можете пойти в фармакологические компании, в сетевом маркетинге есть успешные коллеги-врачи. И многие практические советы из этой книги пригодятся всем людям с медицинским образованием. Книга не догматична в том плане, что «работать надо только врачом-клиницистом и только так». Выбирайте сами. Выбор сферы деятельности для человека с медицинским дипломом чрезвычайно широк!

Однако мы акцентировали внимание в первую очередь на том, как врачу преуспеть именно в медицинской карьере, то есть, работая в клинике, занимаясь преподавательской или организаторской работой, но обязательно в медицине. Если же вы всё-таки «измените» врачебной специальности – в этом тоже не будет ничего дурного. Потому что в первую очередь профессия должна быть для вас, а не вы – для профессии. Медицина для людей, а не люди для медицины.

Книга будет полезна преимущественно людям с высшим медицинским образованием, даже если вы не работаете по специальности. Но вас периодически посещают мысли о возврате на благородный путь «в белом халате».

Эти советы будут немного меньше полезны коллегам, у которых родители – главные врачи, директора институтов или министры. Материал для книги в первую очередь собирался таким образом, чтобы быть применимым в практике тех докторов, у которых не нашлось в начале карьеры «паровоза», тянущего их вперёд.

Книга для тех врачей, кому карьерным пауэрлифтингом придётся заниматься самим. Она для тех ребят, у которых нет мощной поддержки за спиной, нет «волосатой лапы». Кому порой не с кем посоветоваться, что выбрать – поликлинику или стационар, например. Какую специализацию выбрать: терапевт, дерматолог, уролог, невролог, кардиолог... патологоанатом «в конце концов»!

Кстати, многие наши советы и рекомендации находили для себя ценными и некоторые родственники академиков РАМН. Ведь у академиков свои трудности – обычно окружение относится к их работе с предвзятостью и предъявляет заведомо завышенные ожидания.

Наша книга не для тех, кто хочет всю жизнь работать в скромной нише поликлинике простым врачом на приёме и хронически обсуждать с коллегами (в окружении немытых кружек из-под чая) то, что врачам мало платят, что их работу никто не ценит, что много писанины, и давно надо было валить из медицины. Ведь люди сплошь и рядом неблагодарные: и начальство, и пациенты, и родственники пациентов, и даже члены собственных семей...

Сделаем уточнение: не все поликлиники нищенские, конечно.

И если кто-то возразит, мол: «А кто тогда людей в деревнях и в скромных клиниках лечить будет?» – мы ответим, что это тоже может быть ваш выбор. Но он должен быть осознанным. Если вы осознанно выбираете помощь слабым и убогим и в этом нашли своё призвание, обрели внутреннее богатство – имеете право. Но делайте подобный выбор с открытыми глазами, а, не будучи зашоренным романтическими грёзами, что кто-то придёт и наградит вас медалью за отвагу, что «государство обязано»...

Большинство глав в нашей книге – это по сути главы с конкретными рецептами карьерного успеха. Акцент сделан и на том, как стать чиновником от медицины, главным врачом, человеком науки, академиком РАМН, директором института, успешным частнопрактикующим врачом, который имеет свободу в выборе образа жизни.

При этом сама по себе книга не гарантирует вам карьерного успеха так же, как книга по шахматам не гарантирует вам того, что вы станете мастером спорта. Книга не гарантирует, но дает многие подсказки, которые помогут вам достичь успеха в своей врачебной карьере быстрее.

В книге мало нравоучений, но много простых и полезных истин. Иногда эти мысли или некоторые тезисы покажутся вам слишком простыми, но именно эта простота и даст вам максимальный результат.

Материал представлен минимум в двух возрастных срезах: «молодые пенсионеры», чуть за 35–40 и поколение заступающих на руководящие должности. Но мы брали интервью и у нынешних интернов и клинических ординаторов, так что в итоге в книге представлен опыт трёх поколений медиков. А именно:

- опыт растерянности и сомнений при выборе карьерного пути молодыми врачами;
- опыт успехов и неудач ветеранов социалистического труда (государственная медицина с дефицитом и «благодарностями»);
- опыт пионеров капиталистического труда (постоянно появляющиеся и порой исчезающие оазисы коммерческой медицины, где первое место занимает стоматологический рынок).

# Часть 1

## Этиология успеха врача

### Глава 1

#### Как найти свое призвание

*Проблемы меняются от поколения к поколению,  
но человеческие качества необходимые  
для их решения остаются неизменными  
со дня сотворения мира.*

*Теодор Рузвельт*

Нередко молодые люди, поступая в медицинский институт, романтизируют медицинскую профессию. И только по прошествии нескольких лет медицинской практики, они понимают, какая она на самом деле медицина: низкая заработная плата, много писанины, ночные дежурства, постоянные разговоры о чужих болячках, жалобы и конфликты. А главное – не всем нравится лечить незнакомых людей, не всем нравится обсуждать их проблемы и уж тем более ходить на нелюбимую работу. Такое бывает, и есть врачи, которые не любят свою специальность не потому, что они плохие люди. Просто медицина не для них.

Что делать? Так много времени потрачено: институт, ординатура, работа в поликлинике или в стационаре. Уходить? Но куда? Другой профессии нет, оставаться – но это «не ваше». Получается как брак не по любви. Не у всех хватает объективных возможностей, мужества и сил вовремя уйти. И вот человек мается так до старости, и ему самому плохо, и врач он никакой. Мы встречали таких докторов. Кто-то честно говорил, что ему нужно было идти в другой ВУЗ, кто-то говорил, что везде одно и то же.

Наш опыт показывает, что есть люди, которые в среднем возрасте кардинально меняют профессию. Но на этом вопросе мы подробнее остановимся в крайней главе «Врачей бывших не бывает».

Встает и еще одна задача: какое направление выбрать в медицине? Стать хирургом, офтальмологом или невропатологом? Онкологом или психиатром, гинекологом или дерматологом? Специальностей много, а ты один.

Что делать? Как понять, что медицина это ваше призвание? Как сделать правильный выбор? Бывает и так, что вы любите профессию, но у вас нет к этому делу способностей.

Выход есть, есть решение проблемы.

Вот несколько советов, которые уже помогли многим при выборе врачебной специальности, включая и авторов данной книги.

**Первое.** Необходимо пообщаться с врачами, которые уже отработали много лет и уже знают все плюсы и минусы той или иной медицинской специальности. Но не просто поговорить, а целенаправленно задать нужные вопросы. (Список вопросов представлен ниже).

**Второе.** Пока вы еще учитесь, поработать в практической медицине. Большинство наших знакомых учебу в институте совмещали с работой санитарями, фельдшерами в больницах или на скорой помощи. Здесь вы реально поймете – ваше это или не ваше – проходить всю жизнь в белом халате. Игорь Вагин три года работал в должности фельдшера на скорой



психиатрической помощи г. Москвы. Олег Белый – санитаром в стационаре хирургического отделения более двух лет, начав дежурить, ещё учась в средней школе.

**Третье.** Необходимо принимать активное участие в научных кружках по специальности. Это выступления с докладами, занятия научной работой. (Игорь Вагин три года целенаправленно посещал научный кружок, сделал три доклада и получил рекомендацию для поступления в ординатуру по психиатрии). Важно наблюдать за работой знакомых опытных врачей. (Олег Белый на последнем курсе медицинской академии два-три раза в неделю по несколько часов присутствовал на амбулаторном приёме у врача, которого порекомендовали коллеги и тот разрешил).

**Четвертое.** Старайтесь использовать ваше воображение. Как? Представьте, что вы уже работаете по этой специальности. Как критерий – появляется ли у вас чувство комфорта интереса, радости? Как реагирует ваше тело, каковы ваши эмоции, мысли? Чаще всего, выбирая профессию, люди неосознанно ориентируются именно на эти ощущения. Но прежде нужно собрать достоверную информацию о профессии хотя бы от нескольких врачей с большим опытом работы. При правильном подходе никто не будет скрывать правду и вам расскажут все, как на духу.

Возможно, после наших рекомендаций вы разочаруетесь в профессии врача, а возможно наоборот, поймете, что выбор был сделан верно. Нужно помнить, что в любой профессии есть свои неприятные стороны, как и в работе врача: рутина, бесконечное заполнение документов, ночные дежурства, и от них никуда не денешься. Нужно быть к этому готовым.

**Какие же вопросы следует задать опытным врачам, которых вам порекомендуют как успешных, состоявшихся специалистов?**

- Плюсы в вашей работе?
- Минусы в вашей работе?
- Насколько вы удовлетворены своим социальным положением в обществе (от 1 до 10 баллов)?
- Насколько вы удовлетворены своим финансовым положением (от 1 до 10 баллов)?
- Что хотелось бы изменить, улучшить, что и когда вы в своей работе сделали бы по-другому?
- Какие два-три главных составляющих успеха врача вашей профессии вы бы выделили?
- Какие есть подводные камни при освоении вашей специальности?
- Что посоветуете мне для успешного овладения профессией?
- Что ещё Вы можете сказать важное, что я не спросил?

После того, как вы соберете нужную информацию по своей будущей специальности (от нескольких врачей для полноты и объективности картины), вы можете ответить на следующие вопросы и принять окончательное решение.

- Эта специальность интересна для меня?
- Хочу ли работать в данной специальности?
- Мне не жаль будет потратить на это свою жизнь?
- Я чувствую себя комфортно, представляя, что работаю в данной профессии?
- Какие свои способности я могу использовать в данной профессии?
- Каков будет результат моих энергетических и временных затрат? (Время, как и деньги, нужно «инвестировать» только туда, где гарантирована реальная прибыль).

Игорь Вагин уже более 10 лет проводит карьерный коучинг абитуриентов, студентов, интернов, аспирантов, молодых врачей. Он один из первых начал проводить карьерный коучинг в медицине.

Клиенты обращаются следующими проблемами:

1. Как выбрать профессию в медицине.
2. Как выстроить карьерную траекторию.
3. Адаптация к должности руководителя.
4. Создание баланса между работой и личной жизнью.
5. Как повысить свое финансовое благополучие.
6. Как врачу стать фрилансером и успешно вести частную практику.
- Как создать свою компанию медицинского профиля. Запуск Стартапа в медицине.

### **Есть и специальный тренинг «Как успешно выбрать профессию и построить карьеру»**

*«Не в свои сани не садись».*

Русская пословица

## Глава 2

### Как стать успешным?

*Нет единственно правильных ворот, выводящих на Великий Путь. Каждый должен построить подобные ворота сам и идти к совершенству собственной дорогой.*  
*Адзума Такаши, основатель Кудо*

Пойдём методом от противного, сразу возьмем «быка за рога». Разберем, почему врачи попадают в карьерные тупики, и в чем причина таких ситуаций.

1. *Человеческая инертность.* Вот выучился студент на врача, мол, своё дело сделал. Дальше, жизнь должна сама поднимать его по карьерному эскалатору. Так зачастую рассуждают молодые доктора. И вот сидит такой экс-интерн и ждёт, что кто-нибудь его оценит. Ждёт, что его куда-нибудь пригласят-позовут, проситься он не будет. Мы бедные, зато гордые. Бывает, что и позовут, но редко. Чаще по жизни случается соответствие принципу: «Просите и дано вам будет!»

Стучите – и откроется. Не просивши и не стучавшись, можно просидеть всю жизнь на одном рабочем месте. И на тридцатилетие работы на одном месте вы получите почётную грамоту с подписью начальника облздрави, который закончил ваш медицинский ВУЗ на 20 лет позже вас. А коллеги скинутся вам на 30-летие стажа по 100 рублей на именной тонометр.

2. *Низкий уровень амбиций!* Это наравне с первым пунктом приводит к тому, что даже доктора краснодипломики в поле нашего зрения, у которых головы в институте соображали так, что казалось «Быть ему академиком!» – а они лишь годам к 40 становятся тихо-тихо заведующими маленькими отделениями, где он старший врач, он же и младший.

3. *Страх потерять имеющийся уровень дохода, который уже позволяет чувствовать себя достаточно комфортно.* Вот прозябал доктор первые годы после института и начал он зарабатывать через несколько лет столько, что хватает на прокорм семьи и отдых за рубежом...

И боится он начинать что-то новое, опасаясь потерять прежний уровень финансового достатка. И сидит на месте с мыслями «Лишь бы никто меня не трогал, лишь бы ничего не менялось». ...

И вот проходят десятки лет, а вы сидите в том же кабинете (или вас повысили и переселили в отдельный кабинет на другой этаж), в тех же самых штанах, добавились седина и лишний вес с артериальным давлением... взгляд потух. Всё. Тупик.

Но практика показывает, что большего успеха добиваются те врачи, которые выходят из зоны комфорта, пишут кандидатские и докторские диссертации, ведут новые сложные порой рискованные проекты, меняют места работы на более перспективные, но подчас с меньшей возможностью зарабатывать реальные деньги прямо здесь и сейчас. Они работают на перспективу, не боясь временных финансовых потерь.

*Игорь Вагин работал в Минздраве, и к сотрудникам этого учреждения при защитах докторских диссертаций учёные советы были относительно снисходительны. Так что докторскую защитить можно было слегка напрягшись.*

*Но Вагин этого не сделал, акцентировав своё внимание на создании первого в России и Москве медицинского кооператива «Психоневролог», где был учредителем и заведующим отделением психотерапии и иглорефлексотерапии.*

*Олег Белый работал поликлиническим врачом-маммологом в крупном научном центре федерального значения. Директор, Академик РАМН, буквально терроризировал молодого тогда кандидата наук Олега Белого на тему создания большой амбулаторной маммологической службы со своим штатом клиницистов, врачей лучевой диагностики (УЗИ и рентген), морфологов (цитологи и гистологи). Для этого нужно было отказаться от нескучного потока пациенток, несущих деньги каждый день и уйти в организаторы здравоохранения. Не ушёл. Близоруко не увидел долгосрочных перспектив за быстрыми «сегодняшними» деньгами, которые так нужны были молодому семьянину.*

*Впрочем, не бывает неправильных решений – бывают решения с разными последствиями. Если бы Вагин в то время защитил докторскую и остался затем только в практической медицине, а Белый в своё время стал бы значимым маммо-руководителем, то не увидел бы теперь свет эту книгу.*

Хотя сами мы не стали докторами наук и академиками, но надеемся, что наша работа поможет в итоге многим нашим коллегам, работающим по любимой нами специальности.

Прежде, чем обсуждать этиологию успеха, давайте определимся, что люди в мире понимают под этим словом «УСПЕХ».

Эксперты в развитых странах считают, что человек успешен, если у него сравнительно устойчивое финансовое положение. Здесь, как и в спортивных единоборствах есть «весовые категории». То есть важно, насколько ты финансово успешен относительно средних показателей своей социальной категории. В вашем случае – среди медиков.

1. Самый простой рецепт: поменяйте весовую категорию. Сравните своё положение с более низкими социальными группами. Иногда это здорово помогает расслабиться и действительно получать больше удовольствия от жизни.

2. Но если вы хотите большего, то сравните себя с лучшими специалистами в вашей области, с академиками, с главными врачами и директорами НИИ – оцените, пожалуйста, сколько стоит час рабочего времени этих влиятельных людей.

Первый совет был для того, чтобы расслабиться и снять лишнее внутреннее напряжение. А второй совет для тех, кто жить пока не устал и хочет достичь действительно многого.

Кроме финансовой составляющей как критерий успеха выделяют то, насколько вы известны в определённых кругах, насколько у вас хорошая репутация среди профессионалов и среди клиентской аудитории.

Это ваш «нематериальный актив». И для некоторых из нас, доктора, уважение окружающих, уважение важных для нас людей – это главное богатство и ключевой показатель успеха. И ни одна мотивация не лучше другой. Но некоторые люди за спасибо и за грамоты с медалями сделают для вас больше, чем за любые немислимые деньги.

Это надо понимать: люди ценят разное. И если вам нужны только деньги и вы лишь снисходительно посмеиваетесь над коллегами «лошарами», которые работают в первую очередь за уважение, вы же сами и получите меньше денег и других «своих» ценностей. Потому что очень важно понимать – люди все разные.

Деньги и уважение – это два главных, но очень разных «богатства», которые ценят люди. Для иных наших коллег-докторов чрезвычайно важны не столько объективные материальные блага типа своего личного вертолёт, сколько возможность воспользоваться... личным вертолёт президент страны.

Таким образом, третий тип мотивации и очередная разновидность врачебного богатства – это накопление возможностей (социальный статус, административный потенциал вашей должности, связи-знакомства и прочее в том же роде). Влиятельность, иногда переходящая в

«силу»: позвонил человеку, и тебе не просто в качестве просьбы помогают, а просто объективно «не могут» отказать.

Итак, главные критерии успешности:

- Высокий уровень финансовой защищенности.
- Ваш авторитет и уважение среди значимых для вас людей.
- Возможности, влияние... иногда самое ценное – это «сила» (способность влиять).
- И просто удовольствие заниматься любимым делом. Хирурги как творцы в искусстве видят объективные результаты своего труда и гордятся этим. Терапевтов хоть никто кроме самых грамотных коллег так и не оценит, но положительное мнение о вашей работе от уважаемых экспертов – это тоже своеобразный кайф.

Такое не каждому дано – быть оценённым лучшими людьми. Акушеры принимают в руки множество новых жизней, появляющихся на свет. И так далее...

Ни один из видов мотивации врача объективно не лучше другого. Каждому – своё.

А теперь давайте разберёмся с вашей удовлетворённостью жизнью.

Ответьте на следующие вопросы.

1. Вам часто приятно утром просыпаться и нестись на работу?
2. У вас возникает неукротимое желание, чтобы быстрее закончился отпуск, и вы оказались на своем рабочем месте?
3. У вас есть настроение даже в свободное время думать о работе и придумывать что-то новенькое, или просто анализировать свою работу, подводить итоги?
4. Вас еще интересует специальная литература по вашей профессии?
5. Если завтра вам не нужно будет выходить на работу, настроение снизилось бы (не поднялось)?

Если 4 или 5 «ДА», то все неплохо. Если положительные ответы совсем не прозвучали, то пора валить с этой работы ...

Ещё один из критериев успеха – это наличие стабильных, тёплых, позитивных семейных отношений. У большинства успешных врачей семья имеется, хотя это может быть второй или даже третий-четвёртый брак. А там где брак, там и дети. А там где дети, там и внуки. Некоторые наши коллеги считают главной своей ценностью то, что они до внуков дожили в отличие от ранее ушедших друзей.

Однако бывают счастливые доктора и без семей, без детей, без любимых «вторых половинок». Это свободные от социального давления врачи, которые находят счастье в творческой самореализации сами, а не перекладывают ответственность за свою иногда бестолковую жизнь на детей и внуков. То есть существуют в социуме, на наш взгляд, успешные врачи и без детей, без семей. Но это бывает редко. И чаще среди мужчин.

Иные наоборот – вроде бы успешны, есть деньги, слава, им нравится работа, но тема семьи и детей для них – больная. Я умру, а кто будет после меня?

В общем, взгляды на наличие семьи как на критерий счастья тоже разнятся. Раньше люди без детей и внуков себя не мыслили, сейчас же взгляды продвинутых психологов более свободные. Но поскольку вы врач, а не продвинутый психолог, то не будем навязывать догм, решайте сами. Большинство считает, что для женщин семья более важна. Но в свободном обществе образ жизни каждый волен выбирать себе сам.

Есть ещё один интересный подход к определению успеха – простая схема. Представьте себе три круга, которые находят друг на друга. И в центре пересечения этих кругов и находится вожаемый успех.



Первый круг – ваше желание, ваш интерес к профессии. Как критерий – вы иногда и без денег готовы работать и делать то же самое. (То, что любишь делать).

Второй круг – вы профессионал в своей области. (То, что хорошо получается). Здесь объективным критерием является не ваше собственное мнение, а мнение других профессионалов. Каков вы хирург-онколог, например, лучше всех знают анестезиологи, стоящие с вами в операционной, и патологоанатомы, исследующие послеоперационный материал (как иссёк с адекватным отступом, как убрал регионарные лимфоузлы и т. д.)

Третий круг – *насколько* это востребовано. (То, за что платят деньги). Возможно, таскать утки и судна, мыть полы в отделении – это тоже востребовано. Но сколько за это готовы платить отдельные люди и общество в целом?

Именно зона пересечения трех этих кругов и является территорией вожаемого успеха. Вы любите свое дело, вы профессионал, за ваше дело люди готовы платить.

Далее вы узнаете, что такое любовь к своей работе, объективный профессионализм и реальная востребованность.

*«Если у вас с самого начала все идет успешно, старайтесь не выглядеть слишком удивленным».*

Закон Мелника

## Глава 3

### Богини вашей судьбы

*Люди сделали из судьбы всесильную богиню, чтобы сваливать на нее свои глупости.*

*Аксель Оксениерна*

«Отец медицины» Гиппократ родом из Греции. И согласно греческой мифологии, за судьбу человека отвечают три «богини-пряхи», три Мойры: Лахесис отмеряет длину нити, которая соответствует человеческой жизни, Клото прядет эту нить, проводя ее сквозь все жизненные препятствия, Атропос же нить обрезает. За нас отвечают трое сразу при том, что за другие явления природы у греков, как правило, ответственен лишь один бог: Посейдон – за моря, Афродита – за любовь, Морфей – за сон и так далее. А групповая ответственность, как всем нам прекрасно известно, означает, что никто на самом деле ни о чем не заботится.

Кто же эти «Мойры», от которых все мы зависим на деле, а не только согласно легенде?

**Наследственность.** Гены отвечают как за нашу внешность, так и за здоровье. Унаследованный от предков интеллект, творческие таланты, психотип, живой или вялый темперамент – все это оказывает влияние на человека в течение жизни. Однако... Если потенциальному гению придется ограничиться тремя классами образования, оставить след в истории ему будет сложно. А вероятные «криминальные» наклонности всегда можно исправить разумным воспитанием, научив человека направлять свою агрессию на созидание вместо разрушения.

**Внешние обстоятельства.** Увы, нам не дано выбирать в какой стране, в каком городе, в какой семье родиться. Одно дело появиться на свет в Урюпинске, в семействе бомжа, и совсем другое – порадовать своим рождением папу миллионера где-нибудь в Австралии. Катастрофа может круто изменить жизнь даже самого преуспевающего человека. Вспомним трагическую гибель Святослава Фёдорова, теракты в Нью-Йорке, захват «Норд-оста». Автокатастрофы, землетрясения, падения самолетов давно стали частью современной действительности. И все-таки на жизненные обстоятельства можно как-то повлиять. Затянуть пояс, сжать зубы, заработать побольше денег и переехать из Урюпинска в Москву. А там работать еще интенсивнее и перебраться в собственную виллу на Майами. Родился непонятно где и от кого? За деньги можно купить все, в том числе и графскую родословную. Надоели постоянные угрозы, криминал, межнациональные разборки в стране? Задайся целью и переберись за границу... Однако всё же надо понимать, что есть некие ограничители вашей «карьерной нормы реакции».

Нам известны случаи, да и вам известны, когда молодые ребята погибают не только от алкоголя и наркотиков, но и ведущие здоровый образ жизни могут погибнуть от онкологии или в ДТП. Всякое бывает – так что элемент везения имеет место быть.

**Личный потенциал.** А вот эти факторы зависят только от вас: ваши желания, цели, напористость, умение по максимуму использовать свои знания и способности. Вот почему только дураки безоглядно верят в собственное счастье. Люди, легкомысленно относящиеся к жизни, не осознают, что наследственность и воспитание «программируют» нашу судьбу лишь отчасти. Все остальное – в наших руках. Мудрец верит в свою звезду и стремится активно противодействовать всем отрицательным «подаркам», которые ему преподнесли гены и обстоятельства. Оглянитесь вокруг! Безногие и безрукие инвалиды соревнуются на Малых Олимпийских играх. Слепые певцы поражают слушателей своими голосами. У двух наших знакомых, между прочим, серьезно повреждены руки. И ничего, крутят серьезный бизнес и наслаждаются жизнью!



Понятно? Не судьба выбирает нас, а мы выбираем судьбу в рамках нормы реакции и некоторого везения. Однако даже свои физические недостатки можно научиться использовать во благо человечества. Помните «синдром Морфана»? «Паучьи пальцы» как следствие дефекта на генном уровне. Никколо Паганини, благодаря этому дефекту, играл на одной струне, а величайший хирург С.С.Юдин, свидетельствуют учебники по истории медицины, умел двумя пальцами одной руки вязать узлы и таким образом накладывать лигатуры, например, с целью гемостаза – в глубине хирургических ран.

Герои Терминатора говорили «Нет судьбы». И на эту тему – история.

*У одного правителя родился долгожданный сын. Однако астрологи предрекли, что когда мальчику исполнится восемнадцать лет, он умрет. Король решил не допустить этого. Он огородил дворец высокими стенами, и запретил сыну выходить из крепости. За молодым принцем постоянно приглядывала целая свита слуг.*

*Время шло. Мальчик превратился в юношу, наступил роковой восемнадцатый год. Однажды, когда он, как обычно, скучал за стенами замка, стража принца уснула. А так как ему смертельно надоело сидеть в своих покоях, он решил пренебречь запретом и тайком выбраться на улицу. Там, на берегу реки, он встретил путника, который ел сладкую дыню. Юноша попросил у него кусочек. Незнакомец охотно согласился угостить его, и подал дыню на кончике кинжала. Принц не знал, как обращаться с острым оружием, ведь отец категорически запрещал ему брать такие вещи в руки. Кинжал вонзился ему в горло, юноша тотчас же умер...*

*Опомнившаяся стража привела перепуганного путника к королю и рассказала, как было дело, назвав его убийцей юного принца. Однако властитель ответил:*

*– Этот человек не виноват. Еще восемнадцать лет назад астрологи предсказали мне, когда настанет этот печальный день...*

*Путник был опущен. Позже он много путешествовал по всей земле, и как-то попал в незнакомый город. А там, на постоялом дворе услышал следующую историю.*

*У одного короля родился сын, которому также предсказали, что он умрет в восемнадцать лет. Король жил с сыном душа в душу, а когда наступил последний, согласно предсказанию, год жизни принца, несчастный отец сказал:*

*– Я не хочу, чтобы ты умер на моих глазах. Иди в мир, и радуйся жизни. Пусть все будет, как будет.*

*Принц знал, что ему остался всего лишь один год. И потому старался использовать свое время для добрых дел. Он помогал людям деньгами, поддерживал их во времена невзгод, и порой отдавал последний кусок хлеба и последнюю рубаху. Год подходил к концу. Однажды те, для кого принц сделал много добра, узнали о предсказании. И тогда все, кому он помогал, обратились к Богу с просьбой. Они молились долго и искренне, прося Всевышнего продлить жизнь юноши. Принцу исполнилось восемнадцать... А потом девятнадцать... И двадцать... Умер он в сто два года.*

Помните: выбор есть у каждого человека. Как вам хочется умереть: как герою или как трусу? Каждый из нас ежедневно выбирает и определяет свою жизнь. Не будет преувеличением сказать, что все радости и все несчастья мы приносим себе сами. Причем, чем сложнее, серьезнее и тяжелее был выбор, тем больший успех он может, в конце концов, принести. Сдаться никогда не поздно, а на успех может рассчитывать каждый! При этом геройское поведение не обязательно приведёт вас к гибели.

Например, доктор Л.М.Рошаль участвовал в переговорах с террористами – и после этого хотели власти или не хотели, но вынуждены были внимательнее прислушиваться к его просьбам и пожеланиям.

Один наш знакомый хирург-онколог единственный в онко-клинике не отказался от выполнения плановой мастэктомии ВИЧ-инфицированной пациентке с раком молочной железы. Когда-то это была большая редкость, на всех конференциях и пятиминутках в клинике только про это и говорили. И наш доктор-герой заработал себе приличную репутацию, которая в купе с другими факторами потом помогла ему не только хорошо зарабатывать, но и даже получить квартиру от государства.

А сколько в прежние века врачей проводили реальные медицинские опыты на себе? И сифилисом себя заражали, и проказой... эти доктора оставили о себе след в истории.

*«Судьбу не ожидают, ее создают».* Вильям Бриан

## Глава 4

### Автор или жертва? Активная и пассивная жизненные позиции (ЖП)

*Мы находимся здесь,  
чтобы внести свой вклад в этот мир.  
Иначе, зачем мы здесь?*  
**Стив Джобс**

Интервьюируя успешных врачей и для полноты картины врачей-неудачников, мы выявили принципиально два разных подхода в мышлении этих двух таких разных типов наших коллег.

Кратко вся суть этой темы в разнице двух отношений к жизни:

1. «Мир причина, а я – следствие». Так рассуждают или в глубине души считают люди, которые занимают пассивную жизненную позицию. Это так называемые *Жертвы* обстоятельств. И так мыслят большинство врачей-неудачников.

2. «Я причина, а мир – следствие». Так думают врачи, занимающие активную жизненную позицию. Они *Авторы* своей жизни. Это директора институтов, главные врачи крупных клиник и Академики РАМН.

Сразу оговоримся – в этой главе встречаются две линии синонимов.

- Жертва, врач-неудачник, лузер (от англ. *Loose*, проигрывать).
- Автор, успешный врач или «наш человек», виннер (от англ. *Win*, выигрывать).

Жертва считает, что от неё ничего не зависит. Ну, или почти ничего... или, ну, просто не повезло. И у лузеров это бывает часто, почти всегда. Или другие люди оказались безответственными. Или обстоятельства сложились не так. Жертвы ждут активности от других людей – и могут по-разному на неё реагировать. В большинстве случаев пассивно ждут, как разовьются обстоятельства.

Автор же готов взять ответственность на себя. Ответственность за прошлые ошибки. Но часто главное и важнее – взять на себя ответственность за построение будущего.

Доктор-автор – сам источник активности и инициатив в своей жизни. Он сам пишет разные главы своей жизни. Он жизнь делает. А доктор-жертва – это читатель (или зритель) случающихся с ним жизненных обстоятельств. Менять жизнь – значит брать на себя ответственность за неё. Наблюдать проще. «Жертвы обстоятельств» любят комментировать жизнь и искать оправдания.

Успешные врачи проявляют активную жизненную позицию по-разному. И часто просто говорят: «Всё зависит от тебя», или «Сам во всём виноват» – примерные и по смыслу наиболее типичные слова Академиков Врачевания (директора медицинских центров, главные врачи, академики РАМН и т. п.).

Обычные врачи выражают мысли иначе: «Мне с распределением не повезло», «Пошёл работать туда, куда взяли», «Наш шеф никому ничего делать не даёт», «Мне всегда дежурства ставят в неудобное время», «Зарплата у врачей маленькая», «Начальство не ценит» «Пациенты неблагодарные». И другие подобные фразы. Глаголы чаще в пассивном (страдательном залоге) как проявление пассивной жизненной позиции (ПЖП).

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.