

于莺：“急诊科女超人”变身当老板

本报记者 范洁

今年春节,于莺在丈夫老家河津、自己故乡上海和常住地北京三城奔波。虽然舟车劳顿,但相比去年在医院急诊科“应接不暇”,现在的自由堪称奢侈。

离开公立医院,筹划私人诊所,还在网上开起淘宝店……40岁的“急诊科女超人”于莺,通过微博成为公众人物,眼下正探索一条走出体制后的自主创业之路。



当起淘宝店主引来粉丝惊呼

“作为一名急诊第一线的主治大夫,上班能战斗,下班能吐槽,镇得住医闹,扛得起领导,特别能逗贫,特别敢说话,你敢问她就敢答。”

“作为一名电商卖家,真实直接地让每一位顾客了解他看到的每一个产品,不夸张,不虚假。每一位顾客都是老师,做到服务第一、品质第一。”

在淘宝“急诊科女超人的店”,于莺这样自我描述。曾经的北京协和医院急诊科主治医师,拥有逾260万粉丝的微博红人,现在的职业身份却是淘宝卖家,让很多人大跌眼镜。

“你是一个有技术的博士,是一名有理想的

医生,应该依靠医学普救众生,怎么可以开淘宝店呢?”于莺坦言,淘宝网开张后,惊讶、质疑扑面而来,惋惜、嘲讽、谩骂声不绝于耳,但她的回应很简单:“不偷不抢,挣钱没错。”

何况,更多的是支持和追捧的人。店铺上线后,火爆程度超乎于莺想象,准备一月有余的库存,在开张当天即被一抢而空。

于莺的店定位“母婴健康”,但商品却与医学领域无关,不仅有奶粉和纸尿裤,还有口红、睫毛膏、按摩瘦脸器,甚至“白色恋人”巧克力夹心饼干。其中,销量最高的是日本进口的N95防尘口罩,30天售出599件。

打开评价详情,不时出现“冲着女超人来的”“比其他店贵,但相信超人”“还没用过,看超人的面子,给好评”等留言。对此,于莺表现出一贯的犀利:“微博信誉可以作为顾客引流,但涉及到花钱,一定要看是否实用。别说因为喜欢我,一个大男生去买两包纸尿裤,干嘛呀!”

无论如何,淘宝网缓解了于莺辞职后“坐吃山空”的紧迫感。“我不喜欢微博广告这种营销方式,但必须得有个稳定的收入来源。”她透露,店铺12月的销售总额约70万元人民币。刨去商品成本和客服工资,所得远高于她在协和医院急诊科时的薪水。

一个眼神让她提前辞职

不过,去年6月辞职时,开淘宝店显然不在于莺的计划之内。关于离开的原因,她也被问了太多次。1993年考取协和医科大学,8年求学、12年从业,怎么舍得放下协和医院这个“金饭碗”?

这场看似突然的告别,其实已酝酿大半年。于莺原本打算9月递交的辞呈,被“一个眼神”提前。那天,一名从外地赶到协和医院求诊的患者,因为病房满员无法入住,选择混进急诊科躺在楼道内,哀求着不要把他赶走:“我真的走不动了,我可以去哪里?”

“你走吧!”“走不动!”医生护士、病人家属在

分诊台对峙。于莺拿起患者的病历,发现病情远比表象严重,她想先与家属沟通。但是,这时候他们哪里听得进于莺的分析,断定医院不愿治,只是哄他们走。“患者是30岁的年轻人,他的老父亲马上就急红了眼,眼里的愤怒和绝望,我一辈子都忘不了。”

这种矛盾每天都在上演。在于莺看来,“超级大医院”背景下,到北上广就医的病人越来越多,住院越来越难,很多病人被“困”在急诊科,这里俨然是冲突的交锋地带。“也许某一天,不是因为我的态度,不是因为我的医术,病人就会跟我拼命。”

追求自由执业医生的梦想

于莺的辞职,有人赞她是“斗士”,也有人说是“逃兵”,而她坦言自己只是“追梦者”——追求“自由执业”之梦想。

离开传统医疗体制后,许多民营医院向她抛来橄榄枝。联系、参观、商洽,两个月里她几乎把北京的私立医院、私人诊所跑了个遍,最终却没有选择任何一家。“我真的要变成‘高端大气上档次’的私立医疗大夫了吗?”于莺追问自己。

没错,像从公立医院辞职的很多同行一样,加盟其中一家,每周只要恪守40个小时的工作时间,只为十几人而不是上百人看病。环境舒适、工作轻松、收入不菲,难道不好吗?“大概我天性

爱折腾,有个念头一直在转:我到底想当一个什么样的医生?到底想过一种什么样的生活?”

俯首凝思,“急诊科女超人”的“医生梦”,是从什么时候萌发的呢?

于莺是上海人,高二的时候,母亲罹患乳腺癌在长海医院做手术,暑假期间,她和父亲穿梭在家和医院之间。母亲手术顺利,全家人悬着的心也终于落定。

“有一个声音在说,我也要当医生!”于莺回忆,当时拎着保温桶走在医院宽敞明亮的过道里,一种敬畏之情油然而生,连脚步都放慢下来。“遇到大夫走过,我恨不得贴着墙壁让出全部的

“航母式的医联体最终会让专注于临床的一线大夫尤其是急诊科医生成为炮灰;不和科研考核大夫的评判体系玩了,我玩不过。”微博上,于莺列出的辞职理由,引来网友“点赞”“致敬”“力挺”不断,甚至有医生留言:“于莺都辞职了,我们还在坚持什么?”

于莺自己反倒很平静。在协和医院这些年,她看过很多人来来往往,在所难免的伤感,也已化为调侃:“协和医院好歹应该给离开的员工准备份纪念品,哪怕一个小小的院徽,离婚还有离婚证呢。”

走廊,眼神里满是敬仰。”

祛除病痛,得到肯定,是她选择白大褂的初衷。然而,十多年的工作,常有力不从心的时候。“医学不是绝对的科学,并没有发达到能够完全‘药到病除’,人文关怀变得重要。一名医生,除了治病之外,还应想一想面前的患者最需要的是什么,该怎么去缓解他的紧张、焦虑和痛苦。”

因此,比起坐诊、看病,她更推崇的是理念的革新,与病人构建起亲密的医患关系,保持长期而稳定的沟通,像家人、像老友一样互相平等和尊重。“理念的实现,只有通过创建自己的品牌,而不是依附于某个现有平台。”

“总不能成立一支急诊队吧?”

于莺决定单干,从私人诊所做起,她开始四处考察和“取经”。

在上海,于莺见到了从东方医院辞职的医生张强。2013年初,张强放弃该院血管外科主任职位和40万年薪,转向“自由执业”——没有医保指标、没有论文要求,也没有职称考核。“他选择把血管外科最简单的一个手术——静脉曲张做到极致。”于莺相信,尽管只是专攻微创,但是张强现在的成就感一定不比以前当科室主任、学科带头人时有所减少,“因为他成了更纯粹的医生。”

在深圳,于莺拜访“老同事”、从协和医院肾内科辞职的医生朱岩。他跳出体制后,在天使投资支持下开办4家全科诊所,实行380元儿科打包治疗,诊疗费包含基础检查和3天药费。“虽然都只有一间诊室,但细节很到位。如何让小孩子不害怕医生?如何让孩子感到放松甚至愉快?这些更值得思考。”

去年9月至年底,于莺赴台湾3个月,参观私人执业诊所、学习全科医学模式。她发现台湾一些诊所很简单:一名医生、一名药剂师、一名护士,加上前台收银就开业了。周围邻居一个电

话打来,拎个小药箱就去,进门像自己家一样熟悉。“坚持着最原始的医疗,要不要输液、要不要吃药,全由医生作主,这就是我梦寐以求的工作方式。”

自由执业、自主创业,对于莺来说是一件“好玩的事”。“医疗逐渐成为开放的领域,不再是国家统一规划和经营,为什么我们不去尝试?”

不过,她也有些犹豫和徘徊,作为急诊医生,又不是专家,靠什么技术养活自己?以什么定位组建团队?“总不能成立一支急诊队吧,每天风风火火在街上救人,真的像超人一样!”

还想定期义诊教小孩子刷牙

离开急诊科,于莺的微博名称并没有改,仍然是“急诊科女超人”。“辞职后,有无数人在底下喊,你的微博名字该换了。”于莺笑着说,“但我知道只要一改,这个名字立刻就会被人抢注。”

她想守护现有的信誉,更想创建自己的品牌。“微博走红后认识很多志同道合的朋友,人脉是我现在最珍贵的资源。如果其他医院的急诊科医生辞职说要开诊所,可能没有投资方支持。我的使用价值是品牌和平台,我想把有相同理念的医生聚拢起来。”

不过,开办一间诊所谈何容易,医疗机构设置申请、执业许可证,还包括环境评估、消防测试、周围可行性报告等,过程非常繁琐。幸而,她找到一位耐心的投资人。“我早就给他泼过冷水,5年内先别想盈利,能维持就不错。”

投资人的故乡是呼和浩特,希望在那里建一家诊所。目前,两人确定先在呼市“扎营”,继而“备战”北京和成都,“已经进入装修,正在采购设备,招聘配套人员。”虽然筹备过程漫长,但她对前景充满信心。

于莺的诊所是怎样的?一切都是未知。能够肯定的是,诊所将以“预防”为主题,她希望引入全科医疗——健康维护和管理。“不是在疾病的终末端才开始治疗,而应该想办法冲到前面,尽量让老百姓不得病。”

此外,于莺还经常盘算,想去落后山区培训讲课,普及医疗法规、急救常识、患者案例,或是定期在居民社区义诊,教小孩子们怎么刷牙、怎么预防疾病。“说不定这些孩子中会有一两个想当医生,就像当年的我。”

2011年10月7日,北京协和医院急诊科主治医师于莺开通微博,网名“急诊科女超人”。

医学科普、业界调侃,还不足爆料揭黑,于莺凭借幽默、犀利、大胆的语言风格,颠覆了正襟危坐的“白大褂”形象,在网络迅速走红。

2013年6月8日,于莺在微博宣布辞职,称将“追求自由执业之梦想”。离开急诊科的于莺,微博粉丝数量不减反增,目前超过260万。