

三甲辞职主治：离开体制5年被社会毒打，连下个月的租金都不够...

产品名称	三甲辞职主治：离开体制5年被社会毒打，连下个月的租金都不够...
公司名称	海南聚医美信息咨询有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	海南省海口市龙华区城西区镇山高村89号301室（注册地址）
联系电话	15600683129 15600683129

产品详情

三甲辞职主治：离开体制5年被社会毒打，连下个月的租金都不够...

作者：以酥

「刚刚交了这个月的房租，现在还剩下11600元；房租每月8830元，下个月还不知道去哪儿找。」经过五年的医生转行，林晨晖发现，离开医院的日子并没有他想象的那么轻松。

2018年，林晨晖因强直性脊柱炎被诊断为工作八年的三甲医院辞职，转行销售AED(自动体外除颤器)和急救培训，幻想靠自己的专业知识创造一个世界。

然而，与预期相反，被驱逐、轻视和欺骗是林晨晖生活中的正常状态，不同于他想象中的光鲜亮丽和年收入百万的销售。他干脆放弃了销售轨道，转而成立了一个专注于急救的公益组织——救心圈。

在过去的四年里，救心圈已经成为厦门**的公益组织，吸纳了50多名专业医生和1400多名拥有国际证书的急救志愿者。作为创始人，林晨晖经常被官方媒体采访和报道，并出现在TED的国际演讲论坛上。

但是生活并非逆袭爽文。在聚光灯的背后，林晨晖仍然要为生活焦头烂额。

下面是林晨晖的自述。

经过8年的主治，我选择从体制内辞职。

2018年，我从医院辞职了。大三，体制内，心内科，大家眼中的热点。也许是因为我患有强直性脊柱炎的客观原因，我不能再从事高强度的工作，所以我周围的人也理解我的辞职。

硕士毕业那年，我来医院工作。从25岁到33岁，我在医院度过了八年：早上7:30挤进拥挤的电梯，检查完房间后一直在病房和手术室之间忙碌，回家后还有无尽的夜间急诊电话...日复一日，日复一日。

每一个重复的夜班，我都会想：「腰部疼痛！是否要改变生活方式？」

就在那一刻，兄弟医院的一名医生在运动中突然死亡。因为没有AED，即使在场的医生同事做了非常标准的心肺复苏，他的生命依然无法挽回。可能是因为心内科专业，我跟着这件事想了想，才发现国内AED的铺设率和心肺复苏的普及率都很低。

我国每年有104万左右的心源性猝死患者，而医院外的心源性猝死急救存活率只有不到1%。[1]早期电除颤是决定心脏骤停患者能否生存的关键因素。有效除颤4分钟内完成，抢救成功率可达60%[2]；每延迟1分钟，患者存活率下降7%~10%[3]。

据文献资料显示，平均每10万人中，美国有700台AED，日本有276台[4]。2017年，厦门只有15台AED[5]。

所以我有一个大胆的想法——辞职，转行卖AED和急救培训！我的想法很简单，巨大的差距一定有巨大的市场；再加上我自己的医生专业，如果我提供急救培训服务，我一定会发挥我的核心竞争力。

但那时候我太单纯了，以为有需求就有市场。现在回想起来，我也会感叹自己的荒谬，觉得自己当时就像个神经病。

我认为的大智慧，其实只是清晰而愚蠢。

健身场所和运动场所往往是心源性猝死的高发场所。于是我挨家挨户去了厦门的各个运动场所，找到了他们场馆的负责人，开门见山，告诉他们如何挽救生命，减少AED和急救训练的理赔损失。结果自然被赶出去当神经病，嘴里念叨着：「真的很不吉利！」。

我没有放弃，继续和企业谈合作。结果，在我看到决策者的脸之前，我被前台或门卫拦住了。或者他们终于找到了一段感情，遇到了一些假装做样的决策者。他们通常会先点头表示肯定，然后当他们转过头时，他们会听到对方说：「真是吃饱了撑着没事干」。

直到那时我才发现，医生就像寺庙里的和尚。香客看的是寺庙而不是和尚。只要风水好，香火好，香客就会主动来；但是当你离开这座寺庙时，你只能自己乞讨。

如果你想靠医生的专业赚钱，自然会在社会上失败。没有人会认同你是一个没有背景的小医生。决策者认为，多一件事不如少一件事；急救培训、红十字会等。都有政府补贴，在社会上免费进行。我觉得收商业费就更难了。

庙里那身长袍，在外面就失去了光泽，甚至绊倒了和尚的脚步。

后来有企业来找我，告诉我先捐一个AED打开。「门路」，他们宣传后会有很多后续合作。当时我天真地以为自己终于被肯定了，没想到对方收到我们捐赠的设备后就没有消息了。价值2万元的AED用的是我和几个合伙医生凑的钱。

我没有房贷，没有车贷，没有孩子，经济压力也不大。本来我就想，不管有多难，一直做点什么就好，靠卖AED养活自己就好。但是后来我发现心里有一个缺口是无法弥补的。

我曾经在医院不开心。如何处理人际关系？如何考虑和病人说话？但是离开医院之后，这些让我不开心的事情并没有改变，所以你还是得处理那些复杂的关系。卖AED和训练也是如此。我觉得很矛盾，很惭愧，因为我告诉别人这是拯救生命的事情，我不得不和别人谈论金钱和利益。

有时我也在想，如果还留在医院，生活会不会变得不一样？

在接下来的很长一段时间里，我陷入了一种冷漠的态度。反正我也不赚钱。我到处做不收钱的讲座。结

果，事故相当吸引人，得到了很多认可。有些人知道后愿意给我们捐钱。一个年轻的女孩向我们捐赠了4万元，只是因为她的父亲突然去世了。

被社会打了一年，得到这些人的认可就像我的一样。「意外之喜」。我意识到这个世界上还有那么多和自己一样的事情。「有些天真」人们，每个人都聚在一起只是为了一件非常简单的事情。慢慢地，这些人成了支持我们前进的力量，每个人的认可也填补了我内心的差距。

2018年底，我注销了一家曾经注册销售AED的公司，并与当时留下的几位医生一起成立。「救心圈」，致力于公益事业。

「医生」应该是什么样的？

心态顺利后，做事不太好，救心圈的发展比我的创业之路顺利多了。我们专注于拍摄医学科普视频，宣传医学知识，与大企业合作做AED捐赠，撰写AED调查研究发表论文，然后拍摄两部医学微电影，获得金鸡百花微电影**作品奖。

到目前为止，救心圈在厦门已经获得了很大的影响。我们有1400名专业志愿者获得了AHA国际急救证书，并在城市建立了AED地图。

左六：鼓浪屿随处可见的AED设备，全部由救心圈选点布置。

右：小程序开发的救心圈「俺不能死」，厦门市AED分布在整个厦门市都能看到。

我们通常依靠外出进行急救培训的课时来维持运行，一般报价一节课2000元，但实际上我们会遇到各种各样的课。「麻烦」。有各种各样的单位邀请我们去讲课。结果中途，我们拿出各种横幅和旗帜围着我们拍照，让我们穿上他们的背心。*后，我们说我们只能报销300元的交通费。

很多时候，人们并不是真的需要学习，只是为了完成一些公益成果的指标。在这种情况下，他们愿意支付的资金很少，所以他们只能在金钱和宣传中选择一个。但是任何组织都离不开金钱来生存。

身边总有人告诉我：「你们不能这样做，没有三五年的计划，你们怎么赚钱？怎样赚钱？将来如何生存

？」我觉得我活不久了。我不知道下个月的房租在哪里。我还需要什么锤子计划？每天规划这个计划那个不都是废话吗？

工作室也是志愿者的土地。在疫情*艰难的一年，他把这栋市中心办公楼的房子借给了我们作为办公室，免去了我们一整年的租金。然而，面对市中心8000多的租金，仍然有点困难。

前段时间在丁香园的论坛上发了几篇帖子，被很多医生视为转行的劝导帖。的确，与医院稳定的日子相比，我转行了。

医美小编从事医美行业10年，有丰富的运营经验，熟知医美机构相关规则，通过多年的人脉和经验，整合了各地医美医疗机构注册、三甲医院挂靠、医生进修、各类互联网平台认证（抖音黄v、蓝v、小红书、快手）等资源，有需要的朋友可以详细咨询。