

不靠互联网平台 走出体制创业的医生靠什么逆袭？

见习记者 史旻 摄影记者 崔引

“创业至今，您的理想还和最开始的那时候平行吗？”

“是的，我确定！”

在上周日的创业分享会上，从三甲医院辞职创业开启“小诊所”的郝希纯向在场读者表露了他在医疗领域创业的一片赤诚。

现场问答有来有往，气氛极其热烈，读者对于这位宁波医疗创业“先行者”的好奇与厚望在接连不断的提问、交流之间溢于言表。



瑞士籍护士索菲正在教授急救方式。

1 一次失败

在分享会的开始，郝希纯回忆起创业之初的一些窘境与困惑，他坦言在最开始的时候也受到过“一网通天下”思想的影响，渴望把Cyclinic做成一个线上平台。

但是很快，他就发现这个想法在医疗这个极其特殊的行业是很难前行的。

“国内大众在就医时有一个很典型的表现就是‘认庙不认人’，寻医就诊时往往会先找影响力大的医院，再打听影响力大的医生，因此我们早前单靠拉拢那些好医生来线上与病人互动的实践，收效甚微。”

郝希纯认为，医疗毕竟是一个面对面、人与人的沟通过程，线上的交流便利，却很难产生真正的信任感。目前国内做医疗平台的其实不少，投入也很大，但是影响始终有限。而自己的“螳臂”又如何抗拒那些用资本高墙都拦不住的“马车”呢？

基于这个失败的尝试，郝希纯又回到了原点问自己：Cyclinic到底要做一个怎样的模式呢？

也正是这次反省，郝希纯捋出了两个重要思路。

第一，以病人为中心。医生要从病人的角度上去着想，把病人当“人”看，而不是一个冰冷的“病例”，多与病人沟通。

第二，以循证为基础。看病要找证据，不能医生自己觉得有效就滥用。

“医学它是一门科学，但又不仅仅局限于科学。医学是以病人为中心的人文关怀，同时它也需要证据去证明它的科学性。我觉得把这两点做好了，就是一个好的医疗模式。”郝希纯坚定地说道。

在公立医院那种争分夺秒的诊治经历让郝希纯一度忽视了这个医学的本质，而他创办的“小诊所”让自己有了这个回归“医者本心”的契机，这让郝希纯格外珍惜。

2 两次生机

本次分享会与以往最大的不同就是瑞士籍护士索菲的出现。

突破语言的障碍，索菲在现场耐心地演示、指导如何在他人遇到险情进行急救措施，读者们一个个都站起来踮着脚学习聆听，场面十分热闹。

索菲不但让现场气氛一度高涨，她对于Cyclinic的运营也意义重大。

郝希纯表示，Cyclinic目前还是以外籍人士为主要服务对象，而有了索菲护士这个外国人的面孔，那些病人的信任感明显增强。

与此同时，索菲的严谨与专业也让郝医生在向全科医生努力的道路上受益匪浅，对此，郝希纯颇为感激：

“索菲很注意外国人就医时的细节，比如她会提醒我要及时回复病人的邮件等，形成一种病人与医生之间相互的关系，在技术和服务方面也提供了很多见解，改善了外国人在我们这个地方就医的体验感。”

天时地利人和，除了索菲带来了新气象之外，Cyclinic发展过程中最重要的一步转折就是与一些商业保险的合作。

没有社保涵盖的医疗机构都有一个“通病”，就是就诊费高，这一点也很容易成为那些病人望而却步的原因。

然而，不得不说郝希纯真是一个好运的人，Cyclinic与商业保险的合作开端，努力搭线的并非郝希纯本人，而是他的一位病人。

这位病人向自己的商业保险公司反映了Cyclinic的存在，希望自己的商业保险能涵盖这个诊疗点，于是就有了Cyclinic与这些保险公司的合作。

有了商业保险之后，很多事情都变得更加顺利了。目前，患者看病很多都是通过直付的方式来进行支付，患者只要使用自己的保险卡，在签约医院就能直接签个名，无需自己垫付医疗费。

对此，郝希纯也是如释重负，他表示：

“我们做医生的最抗拒和病人谈钱的问题，现在有商业保险直接付款的方式让我的沟通压力一下子小了很多，我只想当一个‘好医生’，‘好老板’的角色让我浑身难受。”

分享会后，很多读者意犹未尽，围在郝希纯身边继续交流，有读者激动地表示：“郝医生，我非常敬佩您的想法与勇气，期待您能为医疗领域带来新的改变！”