

# **Карьера Врача:** *секреты* **Богатого Доктора**

Один из гениальнейших шахматистов Х.Р.Капабланка говорил, что в шахматы лучше играть с неправильным планом, чем вообще без плана.

— поэтому так же кажется логичным, что лучше неправильно планировать развитие своей врачебной карьеры, чем вообще её не планировать.

- *Вы свою спланировали?*

А ещё *ЛУЧШЕ* планировать свою врачебную карьеру *ПРАВИЛЬНО*, конечно.

Богатый Доктор. А кто такой по-настоящему “успешный врач”?

Богатство — это то, что люди ценят. Кому-то достаточно уважения. Кому-то здоровья. Тогда Богатый — это Здоровый? А почему бы и нет.

Часто объективным критерием состоятельности человека являются деньги. Да, конечно, богат не тот, у кого много, а тот, кому хватает. Да, можно быть и бомжем с помойки и при этом радоваться жизни. Наверное.

Однако “кто-то из великих” благодарил Бога за то, что всё время желает больше, чем имеет. Наш подход ближе к этому.

Хороший владелец клиники (например, главврач или академик РАМН) почти всегда для общества сильно полезнее, чем “умный, но бедный” нищий.

И всё же согласимся, что не всё измеряется деньгами.

- *При этом не будем приписывать деньгам человеческих пороков.*

Богатство — это то, что люди ценят. Разные люди ценят разное. Поэтому Богатый Доктор — врач, который имеет много того ценного, что важно для того, кто называет его Богатым. Может ему самому мало, ему не хватает, а для нас он Богатый.

Материалом для написания этой книги послужили множественные интервью с объективно успешными врачами. И с академиками, и с главными врачами и директорами медицинских центров (крупных государственных и коммерческих). С заведующими отделениями. С топ-менеджерами фармкомпаний. С чиновниками.

Интервью бывали явные, когда наш вопрос звучал примерно так: что на ваш взгляд важно для успеха практикующего врача? И скрытые, когда обсуждали темы не связанные напрямую с карьерой доктора. Но в обсуждаемых темах прослеживался способ мышления и принятия решений визави. И я сам делал оценку и выводы.

- *То есть это далеко не двойное слепое плацебо контролируемое, но исследование. И моя уверенная авторская интерпретация “научных” результатов... и обзора литературы. Изучил, обобщил, записал.*
- *«Научная работа — это когда читаешь две книги, которых никто никогда не читал, чтобы написать третью — которую никто читать не будет» (определение сотрудников NASA). Ну, посмотрим...*

Долго думал подойти к написанию этой книги серьёзно — почти как этого потребовала бы Высшая Аттестационная Комиссия, но с таким подходом я бы писал её так же, как некоторые из нас пишут диссертации — долго и безрезультатно.

А потом мне попался на глаза такой текст:

«По результатам исследования одонго англисокго унверситета, не имеет значения, в каком порядке распожолены буквы в слове. Галвоне, чтобы преавя и плсоендя буквы были на месте. Осательные буквы могут следовать плоонм беспорядке — все-рвано текст читается без побрелм. Причиной этого являются то, что мы читаем не кдаужю букву по отдельности, а все слово целиком !!!»

— и я понял, что главное в этом практическом руководстве не соответствие требованиям глубокоуважаемой ВАК (они нужны без вопросов), а суть, которая иногда

содержится между строк. Это не научный труд исходя из результатов которого будут тратиться бюджетные деньги. А практическое руководство.

Главным тезисом предлагаю фразу **“Здравый смысл никто не отменял”**. Читайте, примеряйте на себя. И **НЕ** (для скептиков — эта “не” читается) следуйте рекомендациям Богатого Доктора бездумно. **Голову оставляем включённой.**

- *Менеджмент. Управление. Управление карьерой врача... почти все крупнейшие компании, построенные в 20 веке, жили и развивались по Питеру Друкеру. Когда его просили выделить всю суть менеджмента в нескольких словах, то он считал самой важной и ключевой фразу: **“Всё зависит от исполнения”**. Всё зависит от исполнения!*
- *Надеюсь, коллеги, вы исполните всё в лучшем виде.*

Ну, ...

## Вступление, что ли... нет, ведь вроде и по делу пишу

ПОЕХАЛИ!!! (Ю.Гагарин, 12.04.1961)

Название учебного центра Богатый Доктор взято по аналогии с популярной книгой “Богатый папа, бедный папа: или чему учат детей богатые родители и не учат бедные”. И я, Олег Викторович Белый, врач (лечебник, маммолог-онколог, кандидат медицинских наук), профессионально изучаю и преподаю — что делают в своей работе богатые доктора и не делают бедные (даже умные, но бедные).

- *По содержанию с той книгой в нашей учебной системе общего мало — в основном только похожее название. Поскольку там мало про продажи. А у нас много — именно продажи и маркетинг.*
- *Та книга тоже полезная, но больше не для врачей частных и/или государственных клиник, а для владельцев. Мы дополняем друг друга.*
- *Мы (Богатый Доктор) про продажи медицинских услуг — как сделать так, чтоб пациентов приходило больше. Чтоб из пришедших больше оставалось. Чтоб из оставшихся... больше сумма среднего чека, приводили друзей и знакомых, приходили повторно именно к нам и т.п.*

Старался и стараюсь подходить к изучению вопроса со всей щепетильностью приверженцев доказательной медицины. То есть смотрю не на то, как Карьера Врача может развиваться в романтических грёзах абитуриентов медицинских ВУЗов. А на то, “как оно всё есть на самом деле”. В меру моей наблюдательности, способности мыслить. И в меру объективности моего прицельного внимания.

С опытом накопился достаточно объёмный и, по отзывам коллег, качественный материал по планированию и развитию врачебной карьеры. Карьерный рост доктора позволяет ему больше и лучше помогать пациентам уже на другом, более высоком уровне, иногда даже не принимая *непосредственного* участия в лечебной работе (такой как осмотр пациентов и назначение лечения). Тот материал, который, на мой взгляд, можно вынести за рамки тренинга (под тренингами подразумеваю навыковое обучение с активным использованием ролевых игр) — решил оформить в эту книгу.

Материал иногда меняется и дополняется, но какая-то его часть уже стала практически обязательной. Возможно, на момент чтения вами этой книги “обязательная” часть по Карьере Врача будет существенно больше — следите за новостями на сайте [www.richdoctor.ru](http://www.richdoctor.ru). Там в разделе контакты адрес [mail@richdoctor.ru](mailto:mail@richdoctor.ru) — пишите, пожалуйста, отзывы на имеющуюся у вас на руках версию книги Карьера Врача и сообщайте свои пожелания. Может, пришлём “обновления”.

Существует ли гарантированный рецепт для рождения-возрождения, лечения и/или оздоровления вашей “правильной” карьеры врача? Т.е. той карьеры, которая позволит вам лучше и больше помогать пациентам и при этом зарабатывать больше денег, уважения, признания ... здоровья... власти.

Может быть, и существует конкретный рецепт именно для вас, доктор. Однако это не книга рецептов, а это книга по развитию вашего карьерного мышления.

Главной задачей обучения в медицинском ВУЗе было не заставить выучить массу специальной информации, а развить у вас клиническое мышление. Так и главной задачей этой книги является настройка вашего врачебного образа мышления таким образом, что это будет способствовать более успешному развитию вашей карьеры. И после изучения этой книги, друзья, рецепты по карьере вы сможете прописывать сами.

Итак, есть две новости про планирование и развитие карьеры врача.

Первая нехорошая — никаких гарантий на указанную тему нет. Вы можете сделать всё правильно — и вам может где-то как-то много или немного не повезти. Да что там говорить — можно просто случайно не по своей вине попасть в серьёзное ДТП или невзначай заболеть онкологическим заболеванием ...

Вторая новость лучше. Гарантий нет ни только у нас — их, по сути, нет ни у кого. Мы все в этом плане в относительно равных условиях.

Но к вам в руки попала эта книга. И это значит, что уже сейчас где-то и как-то вам повезло немного больше других. Думаете, что эту книгу прочтут многие врачи? Не многие. Многие не сочтут нужным её даже открыть.

- *Высокомерие никогда не позволит таким докторам понять, сколько они теряют из-за высокомерия.*

А с теми, кто прочтут эту книгу — вам будет легче дружить и работать. Ведь продажи медицинских услуг и построение карьеры врача не обязательно должны быть единоборствами. Ваши продажи медицинских услуг и карьера врача могут активнее развиваться, когда они как командные “виды спорта”. Желаю вам выиграть.

Итак, нет 100% гарантированного способа, помогающего, например, при ангине или насморке. А навредить любому пациенту с вероятностью 100% можно. Помочь с такой высокой вероятностью на практике очень сложно. Помочь с вероятностью 99% (примерно, иногда) можно. 100% помочь нельзя почти никогда. Навредить карьере врача со 100% вероятностью тоже можно...

Если не может быть абсолютно надёжных советов, то зачем нужна эта книга? Для управления вероятностями. Назначенное вами грамотное лечение не гарантирует пациенту 100% излечения. Но увеличивает вероятность излечения (или увеличивает вероятность продления жизни, улучшения качества жизни).

Многие советы Богатого Доктора по планированию и развитию карьеры врача не всегда (не в 100%) сработают, но чаще повысят вероятность благоприятного исхода (в плане построения вашей карьеры) или правильного развития нужных вам событий.

Напомню, здравый смысл никто не отменял. Ищите интересности и полезности в этой книге, но фильтруйте и модифицируйте их для своей конкретной ситуации сами.

Из “Истории медицины” (предмета I курса медицинского ВУЗа) вы помните, что “В медицине есть одна абсолютная истина — абсолютных истин в медицине нет”.

Поэтому и к советам Богатого Доктора прошу относиться не как к готовым и единственно верным рецептам, а как к достаточно здоровой пище для размышлений.

- *И иногда материал может быть неоднозначный, но для краткости пишу категорично. Фильтруйте.*

Карьера врача.

Для успешной карьеры врача нужно знать, что делать, делать то, что нужно (знать и делать — разные вещи; вы знаете, как делать зарядку по утрам? а сегодня делали?) и ... правильные особенности личности врача.

На тренингах я иногда рассказываю такую притчу.

*Поймали два доктора (точнее, освободили из бутылки коньяка, принесённой пациентами ... бросайте пить, доктор, ну, вы же знаете...) джина, освободили его, джин пообещал выполнить по одному любому желанию:*

- *или личностный рост,*
- *или профессиональный.*

*На том и порешили, один доктор выбрал ЛР, другой — профессиональный рост...*

После рассказа подобного вступления спрашиваю: *«И как думаете, коллеги, кто через год из этих двух врачей из одной ординаторской — кто стал лучшим специалистом, а кто — руководителем отделения?»*

Коллеги наши на такой вопрос, не сомневаясь, отвечают, что, конечно, ответ очевиден. Лучший профессионально — теперь лучший специалист, а "выросшая личность" — стал заведующим.

Нередко эта притча вызывает протест некоторых наших коллег: *«А я знаю заведующего, который одновременно и лучший специалист в отделении»*. Словно одно исключает другое. Не исключает. Чаще наоборот дополняет. Сильная личность одновременно часто является и сильным специалистом. Тем более в медицине, где иногда просто необходимо использовать эффект плацебо. И авторитет врача.

Эта притча придумана в таком виде для демонстрации того, что быть специалистом и лидером — разные вещи. Но одно не исключает другого.

Созревание человека, "укрупнение" масштаба его личности — неотделимы от развития карьеры врача. Что такое личностный рост — многим интуитивно кажется понятным. И здесь бы я выделил два момента или направления личностного роста.

Рождается ребёнок маленьким и не способным обслуживать по началу даже самого себя. Со временем взрослеет. Учится сначала справлять свои физиологические нужды сам, потом учится себя не только сам одевать, но и кормить себя не тем, что дадут, а тем, что сам заработал. Некоторые люди даже до этого не дорастают. Некоторые перерастают и взрослеют до той степени, когда они могут кормить настоящих своих или чужих (тут больше чести, ИМХО, но до этого отдельно надо дорасти) детей и не совсем повзрослевших супругов. В достаточной степени взрослым личностям можно доверять коллектив, такие люди могут стать руководителями. Масштаб руководителя бывает разным, как и масштаб его личности. Иногда шеф может быть хорошим руководителем отделения, а вот с тем, чтобы быть качественным главврачом или директором института — не справляется.

- *Это не всегда плохо. Я, например, совсем не баскетболист по природе. И не гонюсь за этим. Зато по боксу и по шахматам имею победы над мастерами спорта. Да вот и книжку хорошую написал.*
- *Главное понять свои сильные стороны и использовать именно их. Ты классный хирург и нравится это дело — будь хирургом. Получается ещё и управлять с пользой для дела — управляй, если нравится.*

Иногда потенциал личности выше, чем занимаемая должность. Иногда ниже.

Что такое сила личности или личностная сила? Предлагаю взять аналогию из физики, где вектор силы равен массе умноженной на вектор ускорения.

Отсюда рождается такое определение силы личности — это способность одной личности придать ускорение в каком-то направлении другим личностям или противостоять влиянию других (“внутренний стержень”). Короче, это в том числе ваша способность повести за собой других. Из чего складывается ваша подобная влиятельность — в этой книге можно найти кое-что полезное для себя, но, кажется, это больше тема тренингов, чем литературного повествования.

- *Ну, как книжку по вольной борьбе или по футболу написать? Можно, но на двухчасовой тренировке научишься больше, чем за месяц чтения литературы. Не охота писать о том, что правильнее тренировать.*

Итак, для развития вашей врачебной карьеры надо развиваться как личность, развивать себя как специалиста, отдельно как лидера и управленца. Личность ваша важна в первую очередь для карьерного роста. Как развивать свою личность?

- *Растить личность — большая и маленькая.*

## Типа, оглавление

Богатый Доктор, как образовательная система, на сегодняшний момент выделяет следующие *основные* направления личностного роста, важные для карьеры врача:

- Парадигмы мышления успешных врачей: «Нет» или «Как»
- Активность или пассивность жизненной позиции. Автор—Жертва.
- Необходимость действовать: почему или зачем.
- Стратегии “Достижения” и “Выживания”
- *Грамотная* постановка карьерных целей: как цели ставить и как их достигать

Две зоопарковые главы...

- ... Орёл вы или Устрица? А, Утка... кем быть
- ... “Чувство Лошади” (или Паровоза?!!)

Долгожданное.

- Поиск и выбор рабочего места — ключевые рекомендации
- Как управлять везением

... в обход перфекционизма автора количество тем сокращено...

... чтоб эта книга таки вышла “в свет”.

- Умение брать — и, отдельно, умение нести *Ответственность*.
- Навыки продаж (продажи в переговорах, переговоры с “важными людьми” и медицинский маркетинг) так же включают *общекоммуникативные* технологии. Их часто относят к личностному росту. Но *это* не тема именно этой книги.
- Заключение. Дела важнее слов.

## Парадигмы мышления успешных врачей: «Нет» или «Как»

Что такое «парадигма»?

Определений этого изначально греческого слова может быть несколько. Например, часто бывает “научная парадигма” — это какая-то *определённая* система взглядов, близкая, как правило, какой-то конкретной научной школе.

*Тут* в книге предлагаю понимать под той или иной парадигмой — тот или иной способ принятия решений. Можно мыслить из одной парадигмы, можно из другой. Можно принимая решения ехать по одним мыслительным рельсам, можно по другим. Разные пути-дороги, следующие из одной исходной точки, чаще приводят к разным станциям назначения. В одной ситуации размышляя по-разному можно делать разные выводы. Иногда противоположные. А можно разными путями приехать в одну точку.

- *И у каждого из нас есть привычные “накатанные рельсы” мышления.*

Врачи, мыслящие часто в такой-то ситуации исходя из парадигмы «Нет», оценивают исходные данные и считают, что «Нет, это невозможно».

Доктора, мыслящие в той же самой ситуации исходя из парадигмы «Как» думают, что как-то что-то возможно. Они могут не знать «как» это можно сделать.

Но тут главное не знать «как», а думать исходя из предположения, что “как-то” это возможно. Почти наверняка как-то это сделать можно.

«Нет»-мышление закрывает мышление, тормозит вас, не даёт даже искать новые варианты. «Как»-мышление в той же самой ситуации стимулирует к поиску способов решения задачи.

Рассмотрим примеры клинический и карьерный.

Пациент серьёзно болен. Например, метастатическая форма рака.

«Нет»-доктор думает, что помочь пациенту уже никак нельзя. И, может быть, наш здравомыслящий коллега принципиально и прав.

Однако «Как»-доктор тоже в целом чётко понимает, что “как именно” помочь радикально этому пациенту — он пока не знает. Но он размышляет о том, что бы придумать и как бы сделать так, чтоб больного если и не вылечить, конечно... но что-то как-то для него полезное сделать всё-таки можно. Он не останавливается. Ищет.

- *Или по меньшей мере допускает возможность того, что что-то сделать можно. Хотя бы не мешает родственникам свечки ставить. Как хотите понимайте.*

Очевидно, что пациенты и их родственники ценят больше «Как»-врачей. Не зная этих предложенных терминов (Нет-врачи и Как-доктора), а просто на уровне ощущений, подсознания, возможно, интуиции.

«Как»-доктора придумывают новые способы лечения, новые хирургические доступы и т.д. «Нет»-доктора думают, что в их рабочей ситуации и с их пациентами уже придумать ничего НЕльзя...

- *Эйнштейна как-то спросили как же делаются научные открытия. Он ответил, что обычно это происходит так. Все знают, что то-то и то-то невозможно или так-то и так-то не бывает. Но находится неведжда, который этого не знает — вот он-то и делает открытие.*

Помните, упоминал Богатого Папу?

Там была такая история. Два шестилетних мальчика — одноклассники. У обоих папы толковые, но один, например, говорит “Я бедный, потому что у меня есть вы, дети”. А другой в такой же ситуации говорит “Я должен быть богатым, потому что у меня есть вы, дети”. Очевидно, что папы мыслят по-разному.

К бедному папе подходит мальчик и говорит, мол, папа, давай купим велосипед. Бедный папа говорит: “Мы не можем себе это позволить!” — это мышление «нет».

Всё. Этот наш папа дальше про велосипед не думает. Тема закрыта. Нет и всё.

К богатому папе...

- *В момент начала наблюдения за ними — оба папы были на одинаковом уровне благосостояния. Но потом через много лет бедный папа умер, оставив долги по кредитам. А богатый папа построил несколько приличных финансовых империй. И научил этому детей.*

... к богатому папе подходит ребёнок и говорит, мол, давай купим велосипед. Богатый папа отвечал так: “Надо подумать, что сделать, чтоб мы смогли себе это позволить”. То есть он не знал, как купить велосипед. Но и не выключал думалку, искал варианты. Как-то ведь велосипед купить можно? Думаем. Ищем варианты. Гарантий, что что-то придумаем, нет. Но шансы, если тема остаётся открытой, есть и они выше.

- *Чем у “альтернативно-мыслящего” папы. Почему кавычки? Потому что на самом деле тот папа на эту тему мыслить вообще перестал.*

И врачебно-карьерный пример может быть таким.

Молодой «нет»-доктор думает, что с таким шефом как у него — “каши не сваришь”. Да и вообще в клинике такая ситуация, что нового ничего не внедришь. Молодёжь никто не слушает, никому ничего не надо. Любые предложенные нововведения встречаются старшими по принципу “инициатива наказуема”...

Доктор-«как» в этой же ситуации будет искать варианты как бы сдвинуть дело с мёртвой точки, как бы расшевелить людей, как бы достичь нужного ему результата... Может ли «Как»-врач не найти правильного способа? Может. Но шанс найти решение у него существенно выше, чем у того, который мыслит исходя из парадигмы «Нет».

Можно ли врачу успешнее построить свою карьеру, используя “приличных” родственников? Можно. Как? Думайте. Ищите. Можно стать Академиком совсем без нормальных знакомых в начале своей медицинской карьеры? Вам выбирать — нет или ... да. Выбрали — «да». Очень здорово. Можно. А как? Ищите. Как-то возможно.

- *Ваши шансы-вероятности найти и достичь чего-то стоящего будут выше, если будете чаще думать из «Как».*

Мыслите чаще из парадигмы «Как» и если даже у вас нет ответа на этот вопрос (клинический, экономический, карьерный и др. вопросы) — ищите, доктор.

Грядут неприятные изменения на работе? Ищите, как использовать их во благо себя, своей семьи, во благо нынешних и будущих пациентов.

Как-то возможно всё.

- *И наши глубокоуважаемые коллеги, наши успешные доктора — главврачи и академики — чаще всего мыслят именно “как”. Пусть и называют это другими словами. Типа, всякое может быть, главное ввязаться в бой, а там видно будет, надо сначала попробовать, если не я, то кто же, всё зависит от тебя... во! А это уже новая тема.*

## Активная и пассивная жизненные позиции (ЖП). Автор—Жертва.

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

- “Мир причина, а я — следствие”. Так рассуждают или в глубине души считают люди, которые занимают пассивную жизненную позицию. Это так называемые *Жертвы* обстоятельств.
- “Я причина, а мир — следствие”. Так думают люди, занимающие активную жизненную позицию. Они *Авторы* своей жизни.

Жертва считает, что от неё ничего не зависит. Ну, или почти ничего... или, ну, просто не повезло, если что. Кстати, кажется, что бывает)) Или другие люди оказались безответственными. Или обстоятельства сложились не так. Жертвы ждут активности от других людей — и могут по-разному на неё реагировать.

Автор готов взять ответственность на себя. Ответственность (т.е. кто будет платить, не только деньгами, может, временем или др.) 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 пишет разные главы своей жизни. Автор ведь. Он жизнь делает. А доктор-жертва — это читатель (или зритель) случающихся с ним жизненных обстоятельств. Менять жизнь — значит брать на себя ответственность за неё. А просто понаблюдать — проще. Да, ещё “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», «Пациенты неблагодарные». И другие подобные фразы. Глаголы чаще в пассивном (в страдательном) залоге. Как проявление пассивной жизненной позиции (ПЖП).

“Я понятно написал?” — это писательская АЖП, если задам читателям такой вопрос. “Я понятно?” — беру ответственность на себя.

Противоположность этому — “Вы поняли, что я написал?” — типа, я-то написал нормально, конечно, а вот вы поняли или нет... — так бы “писатель” переложил ответственность за понятность текста на вас.

“Я разобрался с этой темой (или не разобрался и надо перечитать ещё раз)” — это ваша читательская АЖП. Если же вы займёте позицию Жертвы, то скажите, что текст непонятный, тема сложная и т.д., и т.п.

Автор вы или Жертва — выбирать вам. Каковы шансы у одного и у другого?

- *Гарантий нет. Как и вообще гарантий почти нигде нет. Вопрос про шансы. Про управление вероятностями.*

Для большинства вменяемых докторов совсем очевидно, что люди, занимающие *чаще* активную жизненную позицию, *чаще* и достигают успеха в жизни.

Адепты ПЖП чаще менее успешны в целом и преимущественно винят сложившиеся обстоятельства в своих неудачах — не мы такие, жизнь такая...

Стройте свою карьеру сами, доктора, а не ждите, как она сложится.

Кстати, Жертвой легче добиться, чтоб вас жалели, но практически невозможно добиться, чтоб вас уважали. Вам надо, чтоб вас жалели или, чтоб уважали?

Не обманывайте себя... ещё раз ответьте на вопрос выше. Если ответ вас не устроил, то вы в силах это изменить. Удачи!

Пациенты неблагодарные (пассив) или вы сами пока не научились с ними вести переговоры так, чтоб они и оплатили ваши услуги, и при этом остались довольны, да + знакомым своим потом вас порекомендовали?

Вы не научились — актив? Да. Но результат один — заработков пока нет. Однако изменить пациентов с неблагодарных на благодарных — часто более ... «кривая» что ли, задача по жизни, чем «изменить себя», развить свои навыки и умения.

Занимая Активную ЖП, мы берём ответственность на себя и тогда обычно с этим можно что-то сделать.

Один тренер известного чемпиона по боксу говорил, что его подопечный *никогда и ни про что* не говорил, что он чего-то не умеет. В крайнем случае — он “пока” (!) этого не умеет. Надо — научиться и летать, например. Но пока не умеет.

### **Необходимость действовать: почему или зачем.**

Теперь немного не про мышление, а про действия.

Действовать можно исходя из ответа на два очень важных и *разных* вопроса: Почему и Зачем.

- Почему ты так грубо ответил коллеге?
- А потому что он сам мне вчера обещал ... и не сделал!
- А Зачем ты так грубо ответил коллеге?
- Потому что ... (СТОП! Вопрос был не «Почему», а «Зачем»)...
  - *Просто не подумал, зачем. А вот “потому что” — объяснений много.*

При чуть более глубоком разборе ситуации получается, что грубить-то было особо и незачем. Ваши действия, коллега, обоснованные фразой «потому что» — не всегда, конечно, но и не редко являются пустой тратой сил. Они опираются на уже прошедшие жизненные обстоятельства. Ваши действия, доктор, обоснованные словами «Затем, чтобы» — ближе придвигают вас к вашим целям (если они, конечно, есть).

- *Надеюсь, эту книгу вы читаете не потому что читать больше нечего, а затем, чтобы ... например, чтобы лучше помочь пациентам и самому при этом зарабатывать больше денег.*

## Стратегии “Достижения” и “Выживания”

Ещё про *делания*.

“Лишь бы не было хуже” — можно жить и с такими мыслями. А альтернатива?

Вот работает доктор в государственной поликлинике терапевтом, например. Зато возле дома.

И тут *ей* предлагают заведование отделением, написание диссертации или что-то ещё. Короче, напрягаться придётся много — это очевидно. Плюс время на дорогу.

Что делать?

- Конечно, не надо брать на себя “вес”, который не поднимешь. Ведь вряд ли толковый тяжелоатлет навалит на штангу такой вес, который его травмирует и прекратит карьеру вообще.

Можно принимать карьерные решения или делать что-то исходя из жизненной стратегии выживания. Лишь бы не стало хуже. “Как бы протянуть, как бы справиться?” — это будет ваш девиз по жизни. Альтернативой является жизненная стратегия достижения. Тогда главные ваши мысли будут порядка “Как бы достичь того-то”...

Тогда вы будете ставить не негативные цели про то, как чего-то избежать. А позитивные мысли как чего-то достичь. Чего-то избежать иногда тоже надо. Но наши доктора так часто этим “Не навреди” увлекаются, что... приведу спортивный пример.

Представьте, что один спортсмен (или его доктор) думает о том, чтоб хуже не стало. А другой думает о достижениях. Скептики возразят, мол, ну, если человек больной, то надо сначала выздороветь. Да. Надо. Просто “избежанцы” будут думать и после выздоровления о том, как бы снова хуже не стало. И выполнение норматива мастера спорта в такой ситуации — бесперспективно на 100%.

- Самая короткая скороговорка, говорят, “бесперспективняк”.

Если же думать о достижениях — конечно, возрастают риски. Конечно, *сильно* больному в тренажёрный зал лучше не ходить. Но желающий стать *Большим Мастером* будет искать возможности для достижения своих целей, а не оправдания.

- Те, кто ищут миллионы, очень редко их находят. Но кто не ищет — не находят их никогда. Оноре де Бальзак

В планировании и развитии карьеры врача многое немного легче. Вернёмся к доктору-терапевту из государственной поликлиники в начале этой главы.

Если для неё работа не главное, если главные мечтания и цели в её жизни связаны с воспитанием детей — вообще не вопрос!

Может в этом плане она и является *достиженцем*. Тогда, естественно, не стоит ей отвлекаться от главного занятия. Лучше работать рядом с домом.

- Но только и детьми тогда она будет заниматься **как надо**.

Однако если же она даже материнскую свою функцию видит главным образом в том, чтобы быть социально-успешной мамой для своих детей, если есть, например, толковые бабушки или наша доктор сможет нанять нормальных нянек-воспитательниц для своих замечательных детишек — надо достигать. Надо “действовать” на работе.

И занятия детьми, и дальнейшее развитие карьеры поликлинического врача — в данной главе мы представили как стратегия достижения. А чем плоха стратегия выживания? У неё есть один очень важный глубинный недостаток. Подумайте, какой?

...

Пауза. Думаем.

...

Жизненная “стратегия выживания” заведомо обречена на неудачу. Потому что, к глубочайшему сожалению, всё равно в итоге мы не выживем.

- *Все там будем...*

Поставив цель чего-то достигнуть — вы можете достигнуть, а можете — нет. Поставив цель выжить — временно и где-то как-то вы, может, и поживёте подольше... но,

- *... все будем там.*

Пример из моей практики. Я был успешным врачом. Я мог там “временно выжить” классно. И когда принимал решение о смене рода деятельности — переход из практической медицины в профессиональные бизнес-тренеры, то вопрос не стоял:

- тут врачом постабильнее, или
- там преподавателем... может, создам учебный центр?!!

Вопрос стоял скорее так: что я смогу достичь в практической медицине на том рабочем месте, и что тут в свободном плавании, в тренерстве, фрилансерстве.

- *Выбрал второе. И не известно, что правильнее. Но и там, и тут — я достигаю, а не выживаю. Выживание получается само собой и легче даже. Вот и книжечку эту написал. А так бы докторская уже была.*
- *Если бы ещё немножко повезло — “сделал” бы докторскую уже наверняка. Про везение в карьере врача будет ниже по тексту.*
- *И приходите на тренинги ... пока живой. Пока. Если ещё... приходите. Возможно, вам повезёт. Вот где тут тонкая грань, если она есть, про активную жизненную позицию и про везение? Управление Везением.*

Но об этом позже.

## Как цели правильно ставить и как их достигать

Есть такая притча в тему.

Один верующий человек спрашивает у Бога, мол, зачем мне молиться, Господи, если ты итак знаешь, что мне грешному надо — знаешь лучше меня.

И Господь ему ответил, что молиться надо хотя бы просто для того, чтобы понимать самому, что тебе надо.

- *Вы знаете, что вам надо от вашей работы, доктор? Если не знаете, то надо хотя бы помолиться...*

Знать, что вы хотите, доктор, надо.

- *Представьте, что пришли вы на вокзал и говорите кассирше: “Дайте мне, пожалуйста, билет из Москвы”. Она спрашивает: “Куда?”, а вы ей отвечаете “Да всё равно куда, лишь бы отсюда”.*
- *Кажется, что очень это похоже на то, как многие из нас, доктора, заканчивают институты. И садимся мы все (большинство) в первую попавшуюся электричку, где места свободные есть. Или “возле окна”.*

Цели нужны. Но цели, во-первых, надо уметь ставить и, во-вторых, ими надо уметь пользоваться.

Сначала разберемся, почему они нужны и как цели правильно ставить. А потом — как ими пользоваться.

В интересующихся кругах широко известна история про то, как в 1953 году провели анкетирование выпускников Йельского университета.

- Основан в 1701 году, США.

Выпускникам университета задали такие вопросы:

- “Есть ли у вас собственные, ясно выраженные и сформулированные цели, которых вы хотите достичь в жизни?”
- “Есть ли у вас подробный план, как вы хотите их достичь после окончания университета?”

Результаты этой анкеты были поразительны. Только 3% выпускников имели точно выраженные и сформулированные вместе с планом действий жизненные цели, которые собирались реализовать по окончании учебного заведения.

Правда, 13% анкетированных стремились к определенным целям, но ни разу их четко не сформулировали. Остальные 84% не имели никаких других целей, кроме окончания учебы и приятного отдыха во время приближающихся каникул.

- *Как это похоже на наши выпуски в медвузах...*

Приготовились? Результаты.

Спустя двадцать лет, то есть в 1973 году, участникам анкеты был задан вопрос об их имущественном состоянии на сегодняшний день. После анализа результатов обеих анкет оказалось, что все те 3% анкетированных, т.е. те, кто двадцать лет назад перед выпуском из университета имел ясно сформулированные и изложенные на бумаге жизненные цели и четкий план действий, владели большим состоянием, чем оставшиеся 97%, вместе взятые. Некоторые из них окончили учебу со слабыми оценками, некоторые с хорошими. Работали в разных сферах. Кто-то переехал, кто-то остался на том же месте.

Единственной общей чертой тех выпускников, которые достигли объективного материального успеха, было то, что они поставили перед собой конкретные цели.

Убедительный пример? Для меня да.

Ещё для иллюстрации предлагаю вспомнить Л.Кэрролла и его Алису в Стране Чудес. Она подошла к Чеширскому Коту и спрашивает его о том, в какую сторону ей идти, чтобы выйти из леса. Кот сказал, что для ответа на её вопрос ему надо знать, куда она хочет попасть. Алиса сказала, что ей, в общем-то, всё равно, куда потом попасть...

... на что Кот ответил, что тогда, в общем-то, всё равно, в какую сторону идти.

Чтоб куда-то попасть — надо хотеть туда попасть.

Конечно, можно в хорошее место попасть и случайно. И как увеличить вероятности благоприятных случайностей — ещё будем говорить. Но если вы метите куда-то намеренно, то попасть вам туда — вероятность заведомо существенно выше.

Последний пример, “мотивирующий” (!!!) на постановку целей.

Представьте стрельбу по мишени. Можно попасть в десятку случайно? Можно, конечно, но вероятность не велика. Можно попасть в десятку намеренно, но толком не умея стрелять? Можно, и вероятность выбивания 10 очков выше, чем при случайной стрельбе вслепую. Но всё же ещё лучше уметь стрелять правильно. Эта книга о том, как вам, доктор, грамотнее “стрелять” по карьерным целям. Тренируйтесь.

- *Лучше целиться в совершенство и промахнуться, чем целиться в несовершенство и попасть.*

Даже если, доктор, вы толком не знаете, чего хотите, то лучше всё же, как минимум, подумать на эту тему, а как максимум — наметить себе какие-то цели.

И как же вам цели поставить правильно? Это нормальная цель — «написать диссертацию»? Хорошая ли цель «получить или купить квартиру» или «стать заведующим отделением или главврачом»?

А как вам цель «выучить английский язык»?

**Тренинг в книге:** поставьте, пожалуйста, коллеги в качестве эксперимента какую-либо свою рабочую цель — мы её разберём и попробуем улучшить.

Прямо сейчас.

...

Пауза. Поставьте цель. Запишите её на бумаге.

...

Написали — это уже прорыв по сравнению с отсутствием целей вообще.

- *Написать диссертацию или выучить английский — нормальные цели? Сейчас вы с этим вопросом, доктор, легко разберётесь.*

Предлагаю вам практичный инструмент, который ваши цели здорово усилит. Ставьте SMART-цели.

SMART в переводе с английского «умный», «разумный», «толковый» и т.д.

SMART — аббревиатура. Её иногда переводят по-разному.

Приведу в пример свою любимую и наиболее подходящую, ИМХО, для медицинской практики. Она не самая правильная — если вы где-то увидели другую расшифровку — не вопрос, имеете право. Но для врачей, думаю, это лучший вариант.

Итак, цели должны быть SMART — т.е. умные:

S — specific — специфичные.

Например, не просто написать диссертацию, а «докторскую диссертацию по онкогинекологии» и т.п. «Выучить специальный и разговорный английский языки» — да, относительно специфичная цель. Правда она не совсем соответствует другим критериям «умных» (SMART) целей. Каким?

M — measurable — измеримые.

Цели должны быть и измеримые. Критерии не абсолютные, не надо придумывать и «притягивать за уши» измеримость, типа, 2-3-5 диссертаций... но 2 монографии и 12 статей в ВАК-рецензируемых журналах — вполне себе M-показатели. И не просто «пополнить словарный запас» (почти ни о чём — пару слов выучил — пополнил запас?), а «выучить 2000 новых английских слов» (всё по уму).

A — ambitions — амбициозные.

Написать даже одну статью — может быть и очень амбициозная цель для кого-то. Про вас — только вам решать. Для кого-то статью написать, для кого-то академиком стать — амбициозная цель. 2000 новых английских слов — может быть

целью амбициозной, а 2 слова — для большинства будет слишком лёгким заданием. Умные цели должны быть амбициозные.

- *Тут иногда используют и другой уместный, ИМХО, перевод. А — aggressive — агрессивные цели. “Забрать такую-то долю рынка!”*
- *Иные переводы дублируют следующие пункты.*

R — realistic — реалистичные.

Одновременно с высокой амбициозностью — цели должны быть реальными. Два английских слова выучить реально? Очень реально, но не очень амбициозно. 200 000 иностранных слов выучить амбициозно? Да, но не очень реально. Сколько для вас, коллега, реально написать в ближайший год статей в профильные журналы? Стоп, забежал немного вперёд с “в ближайший год”. Цель должна быть ещё ...

T — time limited — ограничена во времени.

Просто «защитить диссертацию» — нормально, но поставить цель защитить диссертацию к какому-то определённому сроку — правильнее. Не просто выучить, например, 1000 новых иностранных слов, а выучить 1000 новых иностранных слов за 5 месяцев — более грамотная цель. Не просто написать пару статей, а за ближайшие 6 месяцев написать и опубликовать в таких-то журналах три статьи по теме работы.

Резюме — SMART-цель:

- Специфична, т.е. конкретизированная в плане специфики, не слишком общая.
- Измеримая, т.к. управлению хорошо поддаётся только то, что можно измерять.
- Амбициозная...
  - *«кому и кобыла — невеста»... кому-то и просто на работу прийти вовремя — амбициозная цель. Но такие люди почти наверняка эту книгу читать не будут. Будьте амбициознее, друзья.*
- Но будьте и реалистами тоже.
  - *Реалистами — в меру. Лучшие переамбициозить, чем перереалистить.*
- И ставьте цели «Time limited», ограничивайте их по времени.

Постановка целей для жизни важна так же, как план игры в шахматах. Помните самые первые строки этой книги? Вспомните Капабланку.

Вы, конечно, можете делать каждый ход исходя из соображения, чтоб вас прямо вот сейчас на следующем ходу противник не «съел». Но если есть долгосрочный план и продумывание позиции на несколько ходов вперёд, то более вероятно, что через несколько ваших ходов по жизни позиция в целом будет выигрышной.

- *Иногда даже каким-то конкретным следующим ходом вы можете в чём-то уступить и чем-то пожертвовать ради будущих успехов.*
- *Вечная дилемма и постоянный конфликт между краткосрочными и долгосрочными интересами одного человека.*

Если же вы думаете *только* о сиюминутных выгодах и лишь на один ход вперёд, то маловероятно, что вы построите для себя стратегически выигрышную позицию.

И если даже вы “продвинутый пользователь” этой жизни и если у вас нет противников, которые у вас что-то из ваших важных “жизне-шахматных” фигур “съедят”, то вас самого ... “съест” время.

Действуйте прямо сейчас. Делайте *важное* в долгосрочной перспективе.

- *Например, читайте дальше эту книгу.*

Конечно, оно, время, по любому всех нас “съест”.

Но после кого-то из нас останется только гранитный камень с двумя датами, а после кого-то — сильно большее. Если вы до этого места дочитали мою книгу, то вас почти наверняка просто камень не устроит. Спасибо вам! Мне это нравится. От души.

- *Memento More — лат. Помни о Смерти.*
- *Кто заплачет, когда ты умрёшь... да, пусть никто не плачет, конечно, особенно если ты никому не помогал, а только всем мешал.*
- *Что конкретно останется после вас? То, что оставят после себя некоторые люди, напрямую зависит от того, чем они питаются.*

И я рад, что читатели этих строк — оставят после себя лучшее. Уверен.

Прошу вас, коллеги, оправдать мои ожидания.

### ... Орёл вы или Устрица? А, Утка... кем быть

Выстраивание отношений с руководством — это отдельная творческая задача толкового врача. Не допускайте, чтоб эти отношения складывались спонтанно.

И это далеко не значит, что надо лебезить перед шефом. Близко к идеалу дела обстоят тогда, когда ваше исполнение роли «слуги царю и отца солдатам» является таковым, чтоб шеф с гордостью при случае говорил другим, что вы — его “Орёл”.

- *“Слуга царю, отец солдатам...”, напомним, это из «Бородино» М.Ю.Лермонтова.*
- *Если вы начинающий доктор, то ваши “солдаты” — младший и средний медперсонал. И, может быть, пациенты с родственниками.*

И про то, насколько вы — Орёл — есть отдельная большая история...

... согласно древней индийской легенде,

- *придуманной таджиком Сергеем Азимовым,*

Бог создал человека и спросил его, кем он хочет быть.

На что человек, так как он был нормальный человек, сказал:

— Ну, я не знаю, что именно вы имеете в виду, я должен все обдумать, посоветоваться, я не могу вот так сгоряча, и вообще, нельзя вот так сразу с нами, с людьми...

- *Напоминают формулировки ваших коллег по ординаторской?*

После чего Бог взял его за руку и повел к морю.

Подведя его на берег, Бог указал ему на устриц (семейство морских двустворчатых моллюсков — из самых популярных среди промысловых групп морских беспозвоночных), лежащих на дне морском, и сказал:

— Если хочешь, ты можешь выбрать себе похожую жизнь — ты будешь находиться на самом дне, среди миллионов таких же, как ты, и едой твоей будет только то, что занесет тебе течение. День твой сегодняшний будет похож на день вчерашний. Но вся твоя жизнь пройдет без риска и потрясений. Ни победы, ни поражения не будут волновать тебя. Все время ты будешь лежать на дне, лишь открывая и закрывая створки раковин. И так с утра до вечера и из года в год: открыть, закрыть, открыть, закрыть, открыть, закрыть ... — ты можешь найти романтику в спокойствии.

Показав человеку жизнь устрицы, Бог повел нашего героя в горы. И там высоко в горах указал ему на гнездо орла:

— Но, если хочешь, ты можешь выбрать себе эту жизнь. Ты сможешь парить так высоко, как захочешь, ты сможешь жить так, как захочешь, ты сможешь достигать самых высоких вершин, и на вершинах этих ты встретишь лишь немногих таких же, как ты. Ты сам будешь определять, куда и как тебе лететь, и ценой всему этому будет то, что ничто и никогда не достанется тебе просто так. Ты должен будешь каждый день

отправляться в поисках пищи, и добывать ее потом и кровью. Ты можешь выбрать эту жизнь, если хочешь.

И с тех пор люди, рождаясь, не всегда до конца осознанно, выбирают чаще спокойную жизнь устрицы. И немногие выбирают беспокойную жизнь орла.

И, казалось бы, все определились в этой жизни, и каждый должен следовать избранным путем. Но очень скоро выяснилось, что основной массе людей не понравилась жизнь на дне:

— Как так, я не из тех, кто уж совсем никакой, и я кое-чего стою в этой жизни... кажется... наверное... И я не собираюсь лежать на дне всю свою жизнь... И я когда-нибудь покажу всем на что я способен ... Но, пожалуй, не сейчас, а как-нибудь попозже...

И, как выяснилось, хотели эти люди иметь от жизни все, что только возможно, но не особо напрягаясь и не давая ничего жизни взамен. Они хотели получать, не платя за это никакой цены, “на халяву”.

Они ничего не делали, но много говорили и обсуждали других, особенно часто занимались осуждением Орлов за их «неправильные» дела.

И очень скоро нашлось название этим людям — Утки.

Плавают далеко не лучше всех, но всё же и не сидят на месте как Устрицы. Высоко как Орлы они не летают, но уж, конечно, и просто на дне не лежат.

Поэтому Утки себя справедливо считают по происхождению ближе к Настоящим Орлам, чем к беспозвоночным.

Тем более, что есть одно дело, которое они делают даже лучше Орлов — **КРЯКАЮТ!** Дел они не делают, но зато крику от них и вокруг них очень много.

- *Ещё у уток часто бывают родственники, которые даже летать и плавать не умеют — Куры — зато без головы могут жить.*
- *Кстати, а может вы — Курица? Куры до этого места не дочитают. Читайте, значит, вы — Орёл.*
- *Или Гадкий Утёнок с хорошими перспективами... не перехвалил ли я вас? Оно вам надо? Ну, ладно.*

Для того, чтобы было легче Уток вычислять, приведу пару примеров.

- *Моё наблюдение — особенно много уток среди простых (не старших) медсестёр и врачей, работающих на одном месте по 30 лет.*

Вам когда-нибудь приходилось разговаривать с коллегой из другой клиники и, узнавая результаты обследования вашего родственника, лежащего там у них, слышать следующую фразу:

— Эти анализы ещё не готовы, их у нас делают подолгу, минимум неделю. Потом мы соберём консилиум с коллегами и заведующим — тогда и назначим лечение... Я сам ничего не решаю. Кря-кря-кря...

Или на просьбу сказать, сколько стоит та или иная манипуляция, или какой прогноз и сколько обычно лежат пациенты с подобной формой заболевания:

— Я не могу вам точно ничего сказать, вы же сами доктор, неужели не понимаете ... Кря-кря-кря...

Или где-нибудь в медицинском учреждении (в чужой поликлинике, например, вы приехали в крупный центр федерального значения) на сто человек два медработника, один из которых болтает по телефону. На ваше робкое:

— Извините, я здесь нахожусь с пяти утра, нельзя ли чуть-чуть быстрее?

- *Да, не идеальная фраза, конечно. Но, например.*

И вы слышите в ответ:

— Нам за скорость не платят... Кря-кря-кря...

Много крякают — это Утки.

Это Утки не могут взять на себя ответственность — и смело и открыто назвать цену своей услуги. Думай и ломай голову сам...

Это они договариваются с вами о чём-то конкретном, особенно когда вы от них зависимы (они тоже могут докрякаться до заведования отделением), и потом это не получается по причинам каким угодно, только не по их вине.

Это они будут насмерть стоять, объясняя свою точку зрения, почему это не может получиться, вместо того, чтобы один раз сделать.

Это с ними иногда проще решать проблемы при помощи звонков от важных людей, поскольку сами они не привыкли принимать решения за себя.

Это они смотрят сквозь вас, если вы не их начальник или не начальник их начальника.

Это их необходимо контролировать, да к тому же ещё и мотивировать и мотивировать, потому что им ничего не надо, они свободны и «никому ничего не должны», а на самом деле просто внутри у них самих пусто.

Есть поговорка: «На самом деле никто не желает тебе зла. Просто все заняты желанием добра себе» — для них и она ложна. Уткам даже ради себя и ради своей жизни хоть немного напрячься и даже просто подумать-поразмышлять влом.

Шаблоны поведения в их головах позволяют жить «на автопилоте».

Они как и родные им куры могут жить без головы. Но крякают.

«Научное» название их поведению — ИМ НА ВСЕХ (*кроме* их начальства и начальства их начальства) НАС... *неоригинал текста* — “defaecatio” — лат. очищение.

При всем при этом они очень нервничают, когда попадают в ситуацию зависимости от таких же уток, как они.

Можете воспользоваться советом: не нервничайте в подобных случаях, просто скажите вслух или “про себя” — УТКА. Или вообще Курица — что с нее взять.

Бросьте терять время, нервы и деньги и ищите Орла, т.е. человека, который умеет решать проблемы и не боится взять ответственность на себя.

И даже, если он не будет решать ваши проблемы, то, во всяком случае, скажет в лоб — почему. А не станет, упиваясь властью гонять вас по коридорам, или, намекая на взятку, рассказывать про низкую зарплату.

Теперь две новости: плохая и хорошая.

Новость первая: плохая — Уток большинство, Орлов мало.

Новость вторая: хорошая — теперь вы знаете «кем быть».

Кстати, когда я начал писать эту книгу, то кое-кто из толковых с виду врачей (менеджеры фармацевтического бизнеса) хором говорили мне (крякали или кудахтали?!), мол, тема не пойдёт, 100%-ных рецептов по карьере врача не бывает, откуда я что-то важное по этой теме знаю...

- *Некоторые утки похожи на орлов. С виду — орлы. Заговорили — утки.*

Да, я не знаю точно 100%-гарантированных рецептов. Но эту тему я изучаю профессионально — за несколько лет увлечения темой «Как планировать и развивать

карьеру врача» — прочёл десятки книг, посетил десятки тренингов. Подобный опыт может занять любой врач *в лучшем случае* за год (если заниматься только этим), а в среднем за несколько лет. Вы можете добыть этот опыт сами за 3-5 лет, может быть, даже больший опыт и больше интересных мыслей. Но где вам их взять лишние 3-5 лет?

- *Поговорка: буквально несколькими вдумчивыми годами работы с клиентом вы можете легко сэкономить пару дней тренинга продаж.*

Немного факультативная тема (просто забегаю вперёд) — как выбирать шефа.

Идеальный шеф как руководитель по работе и идеальный руководитель по науке — отличаются. Я тут привлеку только ваше внимание к некоторым критериям — какой шеф вам где нужен — а окончательно выбирать вам.

Идеальный Босс по работе должен быть немного ленивым. *При прочих равных* лучше выбирать немного более ленивого Шефа по работе (но не по науке). Боссы-трудоголики, которые проверяют каждую деталь, в глубине души только и мечтают о том, чтобы делать всё самим. С боссом-самоделкиным вы никогда (я *тут* категоричен — для экономии времени и места в книге) не станете незаменимым и заметным работником. А шеф с ленцой сам заметит ваше трудолюбие, будет доверять вам больше — и вы будете другими более заметны. И доверие босса вам пригодится.

Желательно, чтоб шеф был политически проницательный.

Надо быть наивным (и многие часто наивны), чтоб считать, что в вашей клинике вся система построена рационально. Часто много неправильного и неточного, много нелогичного, много экономических потерь «на трение». Надеюсь, в своей клинике потом вы всё сделаете лучше. Но всё равно и в нынешней, и в будущей вашей клинике — коллективы представляют собой чаще не «точные часовые механизмы», а скопления и коллекции разных Эго. Умение ладить с этими разными Эго — перспективное качество и для вашего руководителя, и для вас. Думаю, что некоторые из врачей не ошибутся, если скажут, что в деятельности их клиники (например, на пятиминутках) иногда политики больше, чем на заседаниях нескольких разных политических фракций вместе взятых. Политическая проницательность обычно приобретается с опытом.

- *Мудрость приходит с годами. Иногда возраст приходит один.*

Хороший Босс должен иметь образ мыслей воина. И хорошо бы, чтоб он имел образ мыслей Орла (см. притчу про Орлов и Уток выше) и/или репутацию Льва...

... анекдот про Зайца — как выбрать тему и научного руководителя:

Сидит Заяц в лесу опушке на пеньке и что-то пишет.

Мимо проходит Волк и спрашивает:

— Привет, Косой, что делаешь?

— Диссертацию пишу.

— А тема какая?

— «Как скушать хищника».

— Да, ладно Заяц, ты — Заяц, я — Волк. Как ты меня скушаешь?

— Ну, иди сюда, расскажу.

Заводит Заяц Волка в кусты, там слышна какая-то возня, выходит Заяц один и садится снова на пенёк и что-то пишет. Идёт мимо Лиса, спрашивает:

— Здравствуй, Зайчик, что делаешь?

— Диссертацию пишу.

— А тема какая?

— «Как скушать хищника».

— Да, ладно Косой, ты — Заяц, я — Лиса. Как ты меня скушаешь?

... так Заяц затащил в кусты ещё и Лису, и потом Шакала...

После «поедания» Шакала из кустов выходит Лев, облизывается, поглаживает свой живот и говорит Зайцу:

— Вот видишь, Косой, а ты переживал, что тема не очень удачная. Запомни, молодёжь, важно не какая тема, а кто научный руководитель!

Хороший босс обладает лидерскими качествами. *НЕ* склочным и конфликтным характером, а лидерскими качествами.

Про лидерство в медицине следовало бы написать отдельную книгу. По мотивам, например, «17 мгновений успеха — стратегии лидерства» (Н.И.Козлов).

Красота, щедрость и теплота — для вашего шефа пригодятся, если будете делать акцент на длительных человеческих взаимоотношениях с ним.

Но если ставить свои амбициозные карьерные цели, то без этих качеств можно обойтись (шефу, а не вам), приоритет отдать другим свойствам личности вашего начальника. Точнее, просто спокойнее относитесь к отсутствию “хорошего” у других.

Иногда в литературе указывается, что для вашей карьеры может оказаться полезным «жуликоватый» босс. Мне лично это не близко.

Пишут — может пригодиться. Но я бы мог и обойтись, думаю. Короче, пусть будет, как получится. Будет жуликоватый — хорошо. Нет — ещё лучше.

Раньше для карьеры жуликоватость, кажется, была ... “нужнее”, что ли. Или просто к ней были более терпимы? Не важно. Просто факт.

Раньше в деревнях люди двери не закрывали. Все друг другу доверяли. Если кто-то как-то с кем-то повёл себя в деревне нехорошо, то с ним дела никто не хотел иметь. И жулики устремились в города. В городе жуликоватость для людей менее очевидна.

Теперь с появлением интернета и социальных сетей... и крупные мегаполисы становятся “прозрачными”, как прежние деревни.

Абсолютно Уверен, что сейчас требования к личности лидера поменялись.

Берегите свою репутацию. Это выгодно вам самим в долгосрочной перспективе.

### ... “Чувство Лошади” (или Паровоза?!)

Ключ к карьерному успеху в том, чтобы найти “лошадь”, которая повезет вас по врачебной карьере в правильном направлении. Или попутку.

- *Если шефу, например, для профессорского звания не хватает 1-2-3 диссертантов, то это то, что надо. Т.е. для вас это означает, что уже есть пара человек как минимум, кто под его руководством защитились. И плюс ваша защита — ему тоже нужна.*

Есть такой анекдот. Иностраный турист на площади Трёх вокзалов спрашивает у прохожего, мол, как пройти до Красной Площади?

Прохожий ему отвечает: “Практика, практика, практика, практика”.

Это не наш метод. Наш метод — взять такси. Или попутку. Т.е. ваша задача в том, чтобы найти “лошадку”, которая движется в нужном вам направлении.

Цель этой главы состоит в том, чтобы встряхнуть вас изнутри самих себя, доктор, где вы сконцентрировались на собственной персоне. Следует открыть свой взор в направлении внешнего мира. То есть вам необходимо искать успех *и* вне себя.

Важно не то, что вы знаете. Важно кого вы знаете. И познакомиться с нужным вам человеком можно и на какой-то конференции, и на каком-то дне рождения у коллег, и вообще где угодно, хоть в своей ординаторской.

- *Мне встречались случаи карьерного взлёта врача после того, как ему помогли родственники или знакомые прежнего пациента.*
- *И Наполеон говорил, что его величество случай — единственный законный Царь Вселенной.*

Вспомните себя маленького, доктор. После того, как вы научились делать что-то сами, вы получали множество похвал от важных для вас взрослых: мама, папа, бабушка, сосед и др. И вы поняли, что надо как можно больше в жизни делать самому.

Начал сам кашу есть? Здорово. Научился шнурки завязывать? Молодец. Кнопку в лифте сама нажала? Хорошая девочка. И вот в вас в маленьком закрепилось то, что самому всё делать хорошо. А когда другие за тебя делают — плохо.

Сам написал контрольную в школе? Молодец.

Списал — плохо. И вашей любимой фразой становится “Я сам!”

“Я хочу сделать это сам” — фраза из детства. Многие так и остаются детьми возраста “Я сам”. Но надо взрослеть. Перестаньте всё делать сами. Посмотрите сколько добрых людей вокруг, у которых в своих и ваших делах опыта больше вашего.

Или не опыта, а связей. И эти люди могут вам во многом помочь.

- *Есть адвокаты, которые хорошо знают закон, а есть, которые хорошо знают судью.*

Говорят, в недельной переписке или в личных дневниках-журналах самое популярное слово “Я”. Второе, третье и четвёртое — мне, моё, моя...

Вы и ты - нет даже в тридцатке. Но даже Папа Римский не выбирает себя сам. Вы не можете продать что-то сами себе, кто-то должен это купить. Можно ли заниматься сексом одному? Можно, но интереснее не одному, кажется.

Предварительное резюме:

смотрите по сторонам, ищите лошадку или попутку, которая может подвезти вас ближе к вашим карьерным целям. А может и доставить прямо по адресу.

Вы можете быть самым лучшим жокеем, но важно ещё и то, какая лошадка под вами. Может быть, поэтому иногда троечники добиваются успеха - потому что они не упираются в "Я сам", а привыкли списывать — "брать такси".

Противоречия с написанным выше — нет. Активную жизненную позицию занимать надо и жокею управлять лошадкой надо тоже. Это лучше, чем бежать самому.

Богатый Доктор (как ваш педагог) не против саморазвития, самовоспитания и самонадеянности. Я против *только* саморазвития, самовоспитания и самонадеянности.

- *Плохой жокей на средней лошади обскочит пешего хорошего жокея.*

Что (и кто) могут быть вашей попуткой, лошадкой или тянущим вас к успеху паровозом?

“Лошадкой” могут быть: продукт, компания, босс, идея. Может, и что-то ещё. Может, знакомые или родственники. Это могут быть ваши мощные паровозы-лифты.

Продукт и идея в медицине используются нередко как синонимы. Но не всегда. В данном контексте это не очень важно.

Вашей лошадкой может быть, например, пластика молочной железы, стомат-имплантология, остеопатия, гирудотерапия, гомеопатия... всё что угодно. Вплоть до “химиотерапия именно такого-то мелкоклеточного рака, который больше никто в России не лечит”. Любая методика или оборудование. Оцените их потенциал, для себя.

Поищите, чем заняться. Что вас поднимет, вытянет или вывезет наверх.

- *До встречи на вершине!*

Про выбор босса написано выше. Тут добавлю только, что правильный босс не всегда предсказуем, но всегда последователен.

Про компанию ниже в выборе места работы.

Про родственников — сейчас. Если уж вам повезло, и вы родились у “правильных родителей”, т.е. кто-то из ваших предков когда-то уже сам нашёл добрую лошадь...

- *И если уж он нашёл себе правильное дело, то почему-то нередко он убеждён, что все его потомки тоже должны теперь искать как он правильное своё, но совсем другое дело.*
- *А ты, отец родной, на что? Или, может, нам теперь поискать другого правильного человека? Придётся... ну, найдём.*

Почему-то некоторые династии держатся за иллюзию, что способности значат больше, чем семейные узы. Они, такие семьи, не обманут никого кроме себя.

- *Или дайте, пожалуйста, почитать своим успешным родственникам эту книгу. Правда, только если вы сами на самом деле толковый, а не бестолочь, за которую попросить у приличных людей стыдно...*

Исследование вопроса о достижениях успешных врачей показывает, что разница между способностями не так велика, как разница между достижениями. Троечник в институте, который смотрит по сторонам и ищет помощников, может преуспеть лучше, чем отличник, заикленный на себе. Такой “интеллект” может делу даже вредить.

- *Правда совсем уж успешные доктора — “пахари” и трудоголики. Но просто их “прёт” от того, что они делают. Работа нравится.*

Короче, друзья, если есть нормальные знакомые или родственники — их использовать (в хорошем смысле) надо. Просто самому надо быть хорошим жокеем, который не испортит лошадку. Если родственника нет — часто наиболее подходящей лошадкой всё же являются люди. Другие люди. Пусть и идея, и продукт, но и люди вокруг этой идеи или продукта так же чрезвычайно важны.

- *И, кстати, так же важно ваше умение общаться с людьми.*

Становитесь таким жокеем, которому много лошадей “доступно”. Чтоб очередь из родственников ещё поспорила между собой, какой конь вас более достоин.

- *И ещё, быть лошадкой для кого-то — совсем не зазорно. Для сильного человека “подвезти” кого-то даже в радость. А что, если энергии много? Да с попутчиком веселее! Будьте и жокеями, и лошадами.*

Ищите своих проводников. В том числе людей. Но если вы решили сделать свою ставку на какое-то место работы, то вам поможет следующая глава.

## Поиск и выбор рабочего места — ключевые рекомендации

*Ничто так не деморализует,  
как скромный, но постоянный доход.*

Без чтения предыдущих глав эти рекомендации могут быть непонятными или покажутся неполными и не совсем обоснованными.

Главная идея в том, чтоб искать не работу, а “лошадку”. Понятно, надеюсь.

Работа — это должность с обязанностями, часами, зарплатой, медицинскими льготами, пенсией, престижем.

Лошадка — это идея, продукт, человек... клиника, собственно, работа — лошадка тоже. Если вы находите её не ради работы, а ради “поездки” куда-то.

- *Работа не цель, а средство достижения цели.*

Когда вы устраиваетесь на работу, вы ставите себя на конвейер, где вы должны выполнять определенные функции. Когда вы “садитесь на лошадь”, вы делите свое будущее с кем-нибудь или с чем-нибудь вне себя. То, что у вас получится — может в корне отличаться от того, что вы планировали.

Кто знает, может быть, эта лошадь увезет вас в увлекательнейшую прогулку?

- *Говорят, что лучше быть мойщиком посуды у победителя, чем капитаном Титаника. Как хотите.*

Не буду особо разбивать на две главы, мол, так-то — для тех, кто уже работает, а так-то надо делать тем, кто ещё пока не работает. Рекомендации будут общие, много, как в супермаркете (такова, кстати, и вся эта книга). Берите то, что нужно именно вам.

Как найти или когда уже пора менять работу. Меняем лошадку, так сказать.

Принять решение о смене лошади, говорят специалисты, часто самая сложная часть дела. Но доктора боятся... люди инертны и не хотят ничего менять.

Особенно если “лошадь сдохла — слезь!”, но врачи..., доктора...

Лошадь сдохла — слезь. Но

Мы уговариваем себя, что есть еще надежда (вдруг главврача или заведующего поменяют, или в другое ведомство переведут)

Мы записываемся на курсы по оживлению дохлых лошадей (гинеколог поехал ещё и на УЗИ поучиться — можно, но а если лошадь-то ваша сдохла?)

Мы бьем лошадь сильнее (далее придумайте примеры из врачебной жизни сами)

Мы говорим «Мы всегда так скакали»

Мы организовываем мероприятие по оживлению дохлых лошадей

Мы объясняем что наша дохлая лошадь гораздо «лучше, быстрее и дешевле»

Мы организовываем сравнение различных дохлых лошадей

Мы сидим возле лошади и уговариваем ее не быть дохлой

Мы покупаем средства, которые помогают скакать быстрее на дохлых лошадях

Мы изменяем критерии опознавания дохлых лошадей

Мы посещаем другие места чтобы посмотреть, как там скачут на дохлых лошадях

Мы собираем коллег, чтобы дохлую лошадь проанализировать

Мы стаскиваем дохлых лошадей в одну упряжь в надежде, что вместе они будут скакать быстрее (на полставочки в другую клинику?)

Мы нанимаем специалистов по дохлым лошадям

Мы ходим на конюшню каждый день и уговариваем ее встать по-хорошему

Мы громогласно выясняем с ней отношения

Мы пытаемся напоить ее водой

Мы приглашаем ей лучшего ветеринара

Мы приносим ей особо душистое сено

Мы покупаем ей золотые подковы

Мы таскаем ее за хвост

Мы бьем ее по крупу оглоблей

Мы пытаемся поднять ее за шею

Мы угрожаем ей каплей никотина...

А реально есть выход простой: “Лошадь сдохла — слезь”.

Принять решение о смене лошади — обычно самая сложная часть дела. Найти новую лошадку часто не так уж сложно. Как и когда её следует менять лошадь?

Быть может самое старое клише в области трудоустройства гласит, что новую работу следует искать тогда, когда старая уже не приносит удовольствия.

Если это ваша ситуация, то у вас большие проблемы.

Вам следовало уйти задолго до того, как работа превратилась для вас в терминал раздачи острой скуки. Вы не одиноки. Промедление свойственно многим и многим. Врачи знают, что должны уйти, они знают, что они хотят уйти, они знают, что они уйдут, но они откладывают поиск новой работы. Между тем, на работе становится все хуже и хуже, пока наконец не наступает критическая точка.

Теперь вам нужна новая работа, коллега, и она нужна вам быстро.

Поэтому вы останавливаетесь на первом приличном предложении. В принципе это не совсем то, что вы искали, но у вас не было времени.

- *Врачи суперконсервативны. Особенно old-school. И шоры с глаз снять страшно. И, говорят, время проходит? Неправда. Проходим мы.*

- *Да и некоторые наши коллеги работают в таких безальтернативных проктолого-географических местах ... “Мы в rectum, оставайтесь с нами, потому что другой ж... у нас для вас нет”.*
- *А медицинские представители фармкомпаний начала XXI века... это совсем про вас, так? Скоро будут советы, а пока вернёмся к тексту.*

Результат: еще несколько невыносимых лет, после чего цикл повторяется.

На самом деле, мы (с Джеком Траутом, кто на нас с Федей?) считаем, что менять лошадь нужно ещё тогда, когда нынешнее место вам ещё не опротивело. Если вы поступаете так, доктор, то уходите от силы, а не от слабости. Впрочем, некоторым людям необходимо почувствовать себя плохо, в качестве мотивировки для каких-то шагов. Если это про вас, то есть один способ, как вытряхнуть вас из гнезда.

Спросите себя, "собираюсь ли я проработать на эту компанию еще пять лет, начиная с сегодняшнего дня?". Если ваш ответ - "конечно да", значит, вы нашли свою лошадку. Езжайте на ней, пока это будет возможно.

Если ваш ответ - "конечно нет", не теряйте времени, в частности следующие пять лет. Начинать думать о смене лошади прямо сегодня.

Не торопитесь. Ваша нынешняя работа интересна, правильно? Поэтому вы можете спокойно искать новую, не бросаясь на первое встречное предложение. Помните, однако, что вы ищите не работу, а лошадку. А это большая разница.

Предположим, что ваш ответ на вопрос "собираюсь ли я проработать в этой клинике еще пять лет, начиная с сегодняшнего дня?" - "может быть". (Не беспокойтесь, это тоже типичный ответ). В этом случае действуйте так, как если бы вы точно знали, что через пять лет уже не будете здесь работать.

Держите глаза открытыми, ищите новую лошадку. Время-то есть. Пусть и не сильно активно ищите, так хоть просто поглядывайте по сторонам.

Я не рекомендую вам быть бабочкой, порхающей с одного места на другое, хотя это правда, что многие люди, добившиеся успеха, часто меняли работу в начале своей карьеры. Успешными их сделало то, что они остановились, когда нашли правильное место. Победителем вас делает не первое место работы, а последнее.

Когда вы уходите, не сжигайте за собой мосты. Никогда не знаешь. Ситуация может измениться. К власти может прийти новое руководство и затребовать вас назад, с большим повышением в зарплате и более интересной лошадкой.

Многие люди проще находят уважительные причины, чем лошадок. Когда вам представится возможность, а она всегда предоставляется, вы должны быть готовы к поездке верхом.

Вам останется винить только самих себя, “умный, но бедный” доктор, если вы спрячетесь за одним из следующих извинений:

- Я слишком стар
- Я слишком молод
- Я слишком застенчив
- Я недостаточно сообразителен
- Я слишком ленив
- Я слишком беден
- Я опоздал... и т.д. до бесконечности.

Лошадки для езды имеются в изобилии. Более того, их больше, чем людей с чувством лошади. Напомню, личность *часто* “важнее”, чем интеллект. Интеллектуалы направлены внутрь, яркие личности — наружу. Смотрите по сторонам.

Некоторые рождаются у правильных родителей. Иные рождаются в правильное десятилетие. Еще кое-кто рождается в правильном месте. Если вам не повезло ни с первым, ни со вторым, ни с третьим, вы должны сами создать себе преимущество, найдя лошадку для езды. Если вы стартуете в гонке за успехом самостоятельно, полагаясь только на свои силы, вы даете серьезную фору тем, кому повезло больше.

Сам факт, что вы решили искать лошадку, дает вам существенные преимущества. Однако большинство упрямо надеется добиться успеха самостоятельно. Зависть может стать серьезным барьером для тех, кто хочет использовать уважительную причину "отсутствия возможности".

Такие люди обычно фокусируются на лошадках других людей и на том, как успешно они скачут. Завистливые люди идут по жизни, рассуждая о том, как поживает господин X (икс) или о том, как повезло госпоже У (игрек), и о том как они сами несчастны по многим причинам.

В результате, у них просто не хватает времени на поиск лошади для себя.

Конечно, можно действительно и самому добиться успеха. Можно. Но, как уже не раз писали, даже Папа Римский не выбирает себя сам. Делайте дело — да. Смотрите по сторонам — да. Помогайте другим людям, у которых хорошая память — да. Иногда совсем просто так. Может “выстрельнуть” и контакт пятилетней давности.

Пишите науку — да, обычно да. Если именно *сейчас* нет других приоритетов. Если будете делать науку, то точно “всё получится”. Вопрос времени.

- *Хотя я встречал докторов медицинских наук в федеральных научных центрах, где ими руководили кандидаты наук. Те доктора были или просто “ходячими конфликтогенами”, или умниками-интровертами.*
- *Помните сериал Интерны? Я не все серии смотрел, не знаю как там развернется сюжет, но по жизни реальность такова, что “тормоз” Лобанов там более вероятно станет заведующим, чем “умник” Левин.*
- *Горе от ума? Нет. Пушкин, кстати, Чацкого тоже умным не считал.*

В этом постоянно меняющемся мире лучше ехать на той лошадке, которая имеется в данный момент. Лучше ехать, чем планировать езду.

Кто-то из врачей-ветеранов (трудового фронта) скажет, что всё это сгодится только для молодёжи. Но Рэй Крок пришёл и начал “поднимать” Макдональдс, когда ему было 52 года. И поднял. Полковник Сандерс продал первую франшизу в 65 лет (KFC, экс-Ростикс). Д.Форман и Б.Хопкинс были чемпионами мира по боксу в 45-47... лет. А вам в 50 лет уже поздно диссертацию начинать писать? Вы уже умерли, отжили?

- *Ты мертвец, если не мечтаешь. Джордж Форман*

Хотя, может просто вам “неудобно”, хотите “хорошо выглядеть и уже поздно”... Жертва. Утка.

Завёлся я (завёл себя) и, кажется, уже с теми, кто дочитал до этого места можно вести себя совсем по-свойски. Т.е. по-свойски “по-хирургически” можно начинать писать при запертой изнутри двери в раковину вашей ординаторской. Все свои.

- *И пусть сердятся на меня теперь представители высокотехнических фармацевтических компаний... раньше они меня приглашали спикером на конференции к своим врачам “в подарок”. А теперь вдруг забанят...*
- *Но “только покойник не ... в рукомоиник” — говорил ФВМ, один из моих любимых учителей в ординатуре. Привет Обнинску!*

А что, разве не так?

Уже давно пора уро- и проктологические вещи называть своими именами.

И поэтому теперь *настоящая* правда про то,

## Как управлять везением

при планировании и развитии карьеры врача

- *по мотивам материалов Т.В.Гагина.*

Велосипед можно изобретать. А можно просто сесть и поехать.

Гарантировать везение сложно. Но управлять вероятностями — можно и нужно. Если вам самим дорог “читатель этого текста”, то есть вы сами. Вы себе нужны?

Чтоб не изобретать велосипед, предлагаю данные *НЕ* двойных слепых, *НЕ* плацебо-контролируемых, *НО* всё же Исследований. Группа британских учёных ...

...

... а действительно, российско-канадские энтузиасты изучали жизни везучих людей. Изучали что сделать, чтоб везение стало не частным случаем, а стилем жизни.

Изучали, описывали. И называли тех самых везунчиков *достигаторами*.

Хронических неудачников называли *попоморщерами*.

Достигаторство и Попоморщерство — это два стиля жизни, два образа мыслей и действий. Жить легко и радостно или тяжело и напряжённо.

Как метафора к достигаторству служит парусник, который в море ловит попутные (и не очень) ветры. Ветер дует всё равно, есть парусник или нет.

Можно даже плыть против ветра — и всё равно за счёт ветра.

Так же и достигатор: его везение основано на том, чтобы использовать силы и течения, которые все равно есть. Уж куда дует, туда дует. Все равно к цели. А для этого целей должно быть не просто много, или больше одной. Они еще должны быть не однонаправленными. В идеале нужно, чтобы противодействие одной цели одновременно двигало к другой.

Здесь *две* подстратегии.

*Первая*: заранее на всякий случай ставить цели. Если туда понесет, то ты уже знаешь куда.

*Вторая*: если уже несет, ставить цели опережающим образом. Каждая цель не считается поставленной, пока не поставлена ей противоположная.

В каждом текущем моменте времени ты выбираешь шаг, который накрывает большее количество целей или обеспечивает наибольшее из возможностей степеней свободы. Относительно целей. Если цели расположены не равномерно вокруг, то ты, следуя по ветру, стараешься подгрести в тот сектор, где хотя бы три цели, а не две.

- *Срывать лучшие сразу гроздь винограда, а не подпрыгивать каждый раз до новой ягоды.*

Путь попоморщера передается наглядно ситуацией, когда у пациента запор, и он тужится. Он тужится, тужится, тужится, тужится... много. И есть небольшой результат.

Путь попоморщера это:

Всего добиваться своими усилиями.

Поставил цель и пружину к ней как танк, сворачивая на ходу горы, надрываясь. Хватило сил — дойду до финиша. Не хватило — не дойду.

Путь достигателя — это путь следования течению. Они несут сами. А твоя задача — рулить по ходу.

Попоморшер: разогнался — достиг — гасит инерцию.

- *Ральф Амундсен долетел на дирижабле до Северного Полюса и сказал первые слова: "И что дальше?"...*

Достигатель: (как обезьяна на лианах) от одной цели к другой.

Ты двигаешься, захватывая больше, чем одну цель. Это даже больше не «К», это именно «захватывающая» цели. Захватываешь по ходу движения, — и ты не планируешь остановиться на этих целях. Вероятной траекторией своего движения ты захватываешь больше одной цели. Захват без остановки. Захват в смысле подхватывания.

Радость от достижения цели не способствует торможению и остановке на этом, а является дополнительной энергией, поскольку ни одна цель не рассматривается как конечная. Ты никогда не доволен окончательно. И в то же время доволен всегда.

Процессом доволен всегда. Результатом окончательно не доволен никогда.

- *Помните фильм "Белое солнце пустыни"? Напомню.*
- *Сухов говорил на вопрос убить ли его, или он предпочитает помучаться: "Лучше, конечно, помучиться..."*
- *А Вережагин? Симпатия, но уже и государства нет, и таможни, а он всё исполняет свой долг и: "Опять эта чёрная икра?!!"*
- *Верность долгу позволяет не думать и не реагировать на изменения — просто и надёжно. Что голову-то включать...*

Дополнительным поддерживающим принципом может назваться: "больше контактов с внешней дружественной вселенной лучше, чем меньше контактов".

На худой конец, кроме ветра, который дует в сторону уже поставленных целей, есть еще динамика возможностей. По ходу движения надо задевать струны мира, чтобы они вообще зазвучали — глядишь, новые цели появятся. Ты-то думал, что ты просто сюда стукнул, а тут — бах! — дверь открылась. И ты уже куда-то попал.

- *Мой научный шеф когда-то получил травму и лёг на больничную койку. Пока лежал выздоравливал — докторскую по ходу дела сделал.*

Достигательство это:

- Жить легко
- Не тормозить, когда везёт
- Когда любой ветер - попутный
- Когда всегда есть "план Б"
- Когда перемены радуют

А ещё это:

- Жить радостно
- Когда везде есть желанные цели
- Когда к целям всё время везёт
- Когда ты всегда в движении
- Когда есть кладовка с авоськами
- Когда знаешь фишки

Попоморщерство это:

- Каждый несёт свой крест
- Хочешь большего - подставляй горб под больший крест
- Бесплатный сыр бывает только в мышеловке
- Рассчитывай только на свои силы
- Любой ветер помеха, главное не сворачивать со своего пути
- Безопасно и спокойно на знакомых хоженный тропах
- Безопасные тропы - это там, гделюдно
- Так надо.

Бой быков отдыхает, когда два попоморщера сталкиваются лбами. Они создают непреодолимые препятствия друг другу и гордятся этим.

Не говорите попоморщерам о своих успехах.

Попоморщер считает, что бесплатный сыр бывает только в мышеловке. А потом ещё и жалеет, мол, а вдруг это была не мышеловка.

Он идёт к недостигаемой цели, чтобы не изменять себе.

Достигаторы — те, кто находятся в процессе достижения сразу многих целей. Они специалисты в области радости жизни.

Когда мы силы тратим лишь на подруливание и проскальзывание.

Попоморщеры — те, кто прут натужно (морщат попу) к одной цели.

- *Не парьтесь, во всех нас это немного есть... а то уже “наморщили” ))*

Достигатору если цель нужна для достижения другой цели, то она не цель, а средство. Стремись к целям, меняй средства. И как вилка, ход конём в шахматах, — не ладью заберу, так ферзя.

У достигатора все работы — хобби, причём, как правило, высокооплачиваемые.

Если пилит наш человек, то и опилки тоже в кассу. Заодно. Кстати. Попутно. А ещё туда же. Кстати, давно хотел. Плюс к тому. Тогда уж и... — наши слова.

Жить по-достигаторски, значит, иметь *повсюду* желанные цели.

Всегда есть лёгкие пути. Лёгкие пути на попутных ветрах. Любой ветер попутный, если правильно ставить цели.

Перемены радуют. Уж лучше любой ветер, чем штиль попоморщерского болота.

- *Научный факт про естественный отбор: Выживает не самый сильный, а самый способный приспосабливаться к изменениям.*

Богатый Доктор — добрый доктор? А почему бы и нет.

Легко быть добрым к людям, если сам не напрягаешься. Не напрягайся сам и не напрягай другого.

Достигатор — щедрый легко.

Попоморщер — каждая малая щедрость — это подвиг и повод для гордости.

Достигатор щедростью не гордится так же, как не гордится тем, что у него 2 руки — это нормально.

Гордость достигателя — превзойти собственные ожидания. Не так круто быть круче крутого. Гораздо круче быть круче себя вчерашнего.

- *И достигателю иметь возможность всегда интереснее, чем его воспользоваться. Имеешь много вещей — надо искать или иметь ресурсы на хранение, содержание, охрану и т.д. Лучше нужно собирать доступ к возможностям.*

Опустившийся достигатель — это достигатель, однажды поверивший, что что-то нельзя. И можно ли и воспитывать попоморщера так, чтоб он ещё и доволен остался?

Смелость достигателя — в стремлении оседлать попутный ураган и припрячь цунами. Живите радостно. Жизне-радостно.

Исторический пример из медицины? Много. Например, случай Александра Флеминга. Случай принял форму редкой пенициллиновой плесени, которая выросла в наполненной бактериями чашке Петри в лаборатории Флеминга. Уже готовый выбросить чашку, Флеминг заметил, что плесень разрушила колонии бактерий. Это был шаг к пониманию.

С этого момента открытие было только вопросом времени. Через некоторое время был представлен пенициллин, первый антибиотик.

Но он посчитал, что выделять пенициллин в медицинских целях — слишком дорого и трудоёмко. И поэтому на пенициллине потом “разбогатели” другие.

- *Помните парадигмы мышления Нет и Как в начале этой книги? И...*
- *... опустившийся достигатель — это однажды поверивший, что что-то нельзя.*

Хочешь быть попоморщером — не верь в везение и осуждай лёгкие пути.

- *Нельзя. Проезд закрыт. Посторонним вход воспрещён. Так не бывает.*

Для попоморщера характерно стремление выяснить один единственный способ, благодаря которому можно будет достигнуть все цели в жизни.

Они и вообще не верят в волшебную таблетку. И верят, что без неё они сами — никуда. Так что всё равно ничего не получится. Тужься, не тужься... но надо.

- *Кстати, Богатый Доктор не против слова “надо”. Скорее разделяю мнение психолога профессора Н.И.Козлова, что “надо” — это слово взрослых людей. “Надо” — это умение видеть “завтра”.*
- *Ребёнок не понимает, что такое “надо”, для него важнее “хочу”. Но если человек вырос... — как раз повод перейти к следующей главе.*

## Умение брать — и, отдельно, умение нести *Ответственность*

В главе про “Чувство Лошади” вы уже ознакомились с шаблонами мышления и действий хороших мальчиков и девочек из детства про “Я сам”. Помните?

Все мы родом из детства.

И вот ребёнок когда-то научился завязывать *сам* шнурки и кушать кашу. Произошло следующее превращение: малыш не мог ухаживать за собой, теперь может. Потом он вырастает не просто до ухаживания, а прямо-таки до того, что и научается зарабатывать себе на жизнь сам. Сначала требовал за собой ухода. Потом научился обслуживать себя в быту, потом стал зарабатывать себе на хлеб.

Некоторые люди на этом свой рост прекращают. А кто-то и до этого не дотянет.

Но некоторые неугомонные растут дальше.

Они готовы взять на себя ответственность за ... свою семью. Заводят семью. Причём в семье один “соучредителей” так и может оставаться ребёнком — не только не зарабатывает достаточно для своего пропитания, но и ухода за собой требует. Мы таких людей не осуждаем. Живите как хотите. Да, не наш метод. Но вы же — не мы.

Ответственностью в контексте данной главы мы называем готовность платить. Не только деньгами. Может, здоровьем. Может, временем. Чем-то важным и ценным.

И кто-то готов взять на себя ответственность за свою семью. А кто-то не готов быть ответственным даже и за свои поступки. Но некоторые замечательные люди вырастают до того, чтобы взять на себя ответственность за коллективы людей. Так вырастают управленцы. Заведующие отделениями, отделами, клиниками.

Взять ответственность — часто это одно. А нести ответственность — нередко это немного другое. Взять — это сказать, мол, справлюсь. А нести ответственность за Дело — это на самом деле вложиться деньгами, временем, интеллектом, жизнью, может быть. Впрочем, время — это и есть жизнь.

Безответственный доктор работает в частной клинике и сетует на то, что к нему приходит мало первичных пациентов. А высоко ответственный организовал сам себе маркетинговую активность так, что приходят не столько на клинику, сколько на него, на доктора. Понятно дело, что он и процент может существенно больший получать.

Друг мой, дорогой мой читатель, вы знаете, что по утрам надо делать зарядку. А делаете? Кто за вас её будет делать? Физкультурой занимаетесь? За питанием следите?

Или вы, коллега, на себя не готовы взять ответственность за свою физическую форму? Родители в детстве подгоняли ... вырвались и всё.

А за свою интеллектуальную форму готовы взять ответственность на себя? Вы учитесь где-то больше, чем было положено государством в институте? Надеюсь, да.

И прошу так же взять на себя ответственность, дорогой мой Богатый Доктор, за изучение и внедрение материалов этой книги в вашу жизнь. Я взял ответственность — и вот написал. Вложился временем. Плюс сейчас вот пишу эти строки в надежде, что они кого-то лишний раз замотивируют на встраивание материалов книжки в жизнь.

- *В образ ваших мыслей — как минимум.*

Не пройдут потом у вас перед самими собой (или перед внуками) “отмазки” про то, что было сложное время или что-то ещё. Постройте свою карьеру врача сами...

... кхм... конечно, найдя правильных лошадок. Найдя лошадок сами. Или, может, повезёт, так и они вас найдут. Везение возможно. Им можно управлять.

Но Богатый Доктор против пассивного управления и одного только позитивного мышления без делания дел. Знаете, у кого очень здорово развито позитивное мышление, а делают они поступки не совсем правильные? У игроманов. Они уже и кредиты в банках заняли, и у знакомых у всех денег позанимали, и всё проиграли. Но продолжают позитивно мыслить.

Не только мыслить надо позитивно. Но и делать — правильные вещи.

## Навыки продаж

Продажи в переговорах, переговоры с “важными людьми” и медицинский маркетинг. *Это* не тема именно этой книги. Но это основные темы учебных программ Богатого Доктора. Когда какие-то здравые мысли вы найдёте в этой книге, то сразу можете поискать что-то и другое полезное для своей работы. Скорее это легче будет сделать где-то на просторах сайта [www.RichDoctor.ru](http://www.RichDoctor.ru) — звоните, пишите, до скорого!

Важность продаж.

Винсент Ван Гог написал сотни картин за свою жизнь, а продал всего одну. Ван Гог называл себя “бедным растяпой, который не может продать ни одной картины”. Ровно через 99 лет после того, как он покончил с собой, “Портрет доктора Каше” был продан японскому коллекционеру за 82,5 миллиона долларов.

- *Заработки в нашем мире в общем и целом говорят, что распределяются так: 1 доллар тому, кто придумал. Но придумать мало. Есть придумщики по сто идей в час. 10 долларов тому, кто сделал. Дела важнее слов. И 100 долларов тому, кто продал.*

Ваши “картины”, доктор, через 99 лет... ваша работа нужна вашим пациентам здесь и сейчас. Учитесь продавать свои медицинские услуги. Платные назначения пациентам помогают сильно лучше, чем бесплатные советы.

Люди не любят богатых плохих людей. Но можно же быть богатым и хорошим. Если человек хороший, то он больше сможет сделать полезного для людей, если он богат. Лучший способ помочь бедным врачам — не быть одним из них.

И учитесь продавать себя как специалиста и управленца, доктор.

- *Даже Папа Римский не выбирает себя сам.*

Эффективно “продавайте” себя вышестоящим инстанциям в государственных структурах. Или инвесторам в частной медицине.

### **Заключение. Дела важнее слов.**

Как-то возможно всё. Вы и сейчас можете достичь самых высоких карьерных вершин, начиная, стартуя с текущей позиции. Где бы ваш “старт” сейчас ни был.

Действуйте не потому, что вот так же вот делают все остальные. Например. А для того, что бы приблизиться к какой-то вашей SMART-цели. Переставайте ждать устриц в своей клинике то, что намочит вам течение. И хватит кричать. Летите выше.

Ищите лошадку, которая подвезёт вас в правильном направлении.

И не закидывайтесь, пожалуйста, на какой-то одной цели или мысли, на идее. Целеустремлённость — хорошо. Шоры на глазах — обычно это плохо. Занимайтесь тем делом, которое везёт вас вверх по карьерной или социальной лестнице. Если хотите. Если это для вас важно. Решайте сами, но решайте с открытыми глазами.

- *Например, семья — главное. Не вопрос. Ваше решение. Главное, чтоб это было не шаблоном “как все”. А осознанно.*

И перечитайте эту книгу раз-другой. Эта книга — учебник. А учебники лучше не просто один раз прочесть, и правильное — изучать и перечитывать. Главное — опыт и здравый смысл. Если вы прочтёте эту книгу раз, потом через 1-2 недели другой раз, то у вас будет много материала на внедрение. А потом через полгода и/или через год — если прочтёте этот карьерный учебник Богатого Доктора ещё раз, то будет другая польза. Поскольку у вас самого будет уже другой жизненный и клинический опыт.

Спасибо, что провели со мной эти несколько часов.

Следите за новостями Богатого Доктора на сайте [www.RichDoctor.ru](http://www.RichDoctor.ru)

P.S.: И порекомендуйте эту книгу врачам-коллегам, докторам, чьи карьерные и материальные успехи для вас важны. Прямо сейчас, пока текучка не отвлекла вас. Пошлите им, своим друзьям-докторам, письмом. Сделайте Дело. И удачи и им, и вам!

P.P.S.: Для удобства чтения и для большей вашей пользы — распечатайте эти 30 с небольшим страниц на принтере. Надо было это вначале написать? Да. Но вы же эти строки не в самом конце читаете, а заранее. Это нормально.

Распечатайте для себя. Электронную версию пошлите друзьям-врачам.