

# 职业生涯规划

2012. 03. 17

## 一. 前言

在今天这个人才竞争的时代，职业生涯规划开始成为在人争夺战中的另一重要利器。对企业而言，如何体现公司“以人为本”的人才理念，关注员工的人才理念，关注员工的持续成长，职业生涯规划是一种有效的手段；而对每个人而言，职业生涯是有限的，如果不进行有效的规划，势必会造成生命和时间的浪费。作为当代大学生的我，若是带着一脸茫然，踏入这个拥挤的社会怎能满足社会的需要，使自己占有一席之地？因此，我试着为自己拟定一份职业生涯规划，将自己的未来好好的设计一下。有了目标，才会有动力。

【姓名】\*\*\*\*

【规划时间】十年

【始止时间】2012——2022

【年龄跨越】19岁到29岁

【阶段目标】顺利毕业，成为一位有实践经验的口腔医师

【总体目标】在北京创办一家口腔护理机构

## 二. 自我评价

我自己性格的评估为：重情义，外向，认真负责，考虑周到，对于感兴趣的事情不知疲倦。善良，乐于助人，愿广交朋友，正直，恪守原则。当初也是周围的人觉得我这性格适合当医生，我也喜欢这个以救人为事业的职业，我也十分愿意遵守医学生誓词中所说的“我志愿献身医学，热爱祖国，忠于人民，恪守医德，尊师守纪，刻苦钻研，孜孜不倦，精益求精，全面发展。我决心竭尽全力除人类之病痛，助健康之完美，维护医术的圣洁和荣誉。救死扶伤，不辞艰辛，执著追求，为祖国医药卫生事业的发展和人类身心健康奋斗终生。”

虽然口腔医生比临床医生更少的触动生与死，但我任然喜欢这个我向往的职业，虽然目前的我与这一目标相距太远，但我会努力实现这一目标，职业规划也是为此所展开的一小步。

作为一名医学生，我不由得考虑起自己的未来。在机遇与挑战粉墨登场的未来社会里，我究竟该扮演如何一个角色呢？现在我决定毕业以后我直接就业。如果没有意外基本不会去考研。虽说不参加深造，那么现在学习的时间也更加宝贵了，我会把主要精力放在学习上。同时，不断提高自身的素质，参加各种社会活动。积极参与如科研这样的与学术相关活动，丰富知识面。

到了大四，我们也将参加在临床科室实习，在带教老师的指导下认真努力学习各种临床技能，丰富自己的临床经验。这也将直接关系到我们毕业后的实习甚至更加重要的程度。我也将复习在学校学得的东西，与实际相结合，逐渐吸收经验，成为将来行医的资本。扎实学习专业技能，同时，充分利用校内图书馆、校外购书城及网络信息，开拓视野，扩展知识范围，以此，激发、开拓思路，尝试设计开展学术创新、科技创新。在校期间严格遵守学校各项制度，按学校要求合格毕业。这也是一名医学生所必须完成的。

然后我就毕业了，将来告别九江学院的这群可爱的同学和老师之后，没有意外的话我想我会从基层医院做起，从最简单的东西学起，踏踏实实地走好接下去的每一步，学会与病人的沟通，接受导师前辈的教诲，认真负责地做好每一件我应该去做好事情。尽早取得行医资格，成为一名口腔医生，由于未来的诸多不确定性，我不能保证太多，但唯一我能保证的是，无论发生什么，遇到怎样的挫折困难，我会努力作为一名普普通通的医生，为病人缓解痛苦，被大家认可，成为一个自食其力的人。

### 三. 职业分析

口腔医学专业学生主要学习口腔医学的基本理论和基本知识，受到口腔及颌面部疾病的诊断、治疗、预防方面的训练，具有口腔常见病、多发病的诊疗、修复和预防保健的基本能力。

口腔科医生的就业领域较宽，既可在大医院从事口腔科工作，也可私人开设诊所，并且能在美容院从事相关的面部整容、美容。毕业后从事与医学教育、科研、临床实践相关的工作：医师——在医疗机构或个体诊所中帮病人解决口腔的疾苦，教师——在医学院校从事口腔医学教学工作；科研工作者——研究口腔疾病的发生、发展、预防及治疗，销售人员——到牙科医疗器械公司、牙膏公司、牙科材料公司等从事营销工作。

据相关文献显示，在我国，口腔科医生与人口的比例是 1：40000，而国际公认的合适的比例应为 1：2000。相对于欧、美等发达国家口腔科医生配比率 1:500。我国现有口腔医生 2.5 万人左右，而与此同时却有 25 亿颗龋齿待填充，6 亿颗错位畸形待矫正，10 亿牙周病患者待医治。如果要将这些牙病都治好，至少要我国口腔医生忙 200 年。按健康需求法预测 ( $M=P*I*D*T/S$ )，到 2030 年，我国需要 154 万口腔医师

另据有关人士根据我国不同地区经济(人均 GDP)发展水平分层，采用分层抽样方法，按照世界卫生组织(WHO)的口腔健康调查标准，抽取我国 6 个不同经济发展水平的县/区共 587 户 1558 人进行调查，结果表明我国家庭成员患龋率为 52.05%，龋齿均数为 1.76，牙龈炎患病率为 16.05%，牙结石检出率为 39.35%，早期牙周病患病率为 4.43%，晚期牙周病患病率为 1.73%。我国几乎人人都患有口腔疾病，但绝大多数人需要的治疗而尚未得到治疗。显然，市场不是问题，同时也可以看到我国口腔医生的数量远不能满足患者的需求。不过同时也应看到，我国牙病患者大部分在农村，而农村几乎无口腔治疗椅，绝大多数口腔专业毕业生又都想留在条件好的大城市，所以造成口腔系学生就业难的假饱和现象，因为即使在大城市的大医院，口腔科的治疗椅也是有限的，再加上一把治疗椅就得十几万，以及相配套的一次性口杯，手术刀等，医院无钱购新设备，而原有治疗椅已有医生使用，口腔科医生的职业寿命又相对较长，这些种种因素都加剧了口腔学生分配难的局面。

为了缓和医患供求比例失调的现状，鼓励私人开办口腔诊所应是大势所趋。现有的私人诊所鱼龙混杂，虽说其中也有部分退休的老口腔医师，但更多的是没有接受过正规培训的江湖游医，这种情况既不利于广大群众就诊，也不利于在中国推广普及口腔保健。因此，国家将会出台相应政策，整顿私人诊所，加强引导，使其步入正轨，以确保广大群众能享受到高质量的口腔保健。有了国家相应政策的保障，毕业于正规医学院校，接受了严格培训的口腔医生才更容易在行业竞争中取得有利地位，在为患者提供医疗服务的同时，自己也能获得较丰厚的回报。

目前说来，一些大医院口腔科医生的月收入在万元以上，如果是私人开设诊所，相信收入会更可观。口腔专业的毕业生只要不是对工作单位及条件要求过高，就业一般不成问题。但如果大家都想往大城市、大医院挤，便会相对过剩，造成就业难的情况。其实许多中、小城市非常需要口腔医生，去那些地方发展未必比留在大城市差，年轻毕业生在那些地方更易发挥才能，开创自己的事业。

总的说来，我国牙病患者比例高，数量大，看牙病的人越来越多，而口腔医生严重不足，因此口腔医学在我国还有相当广阔的发展空间，选择口腔作为未来的职业是合乎时代发展潮流的，口腔医生的明天是非常光明的

口腔医学，这是医学类的专业，它培养的具备医学基础理论和临床医学知识，掌握口腔医学的基本理论和临床口腔内科、口腔外科、口腔修复等操作技能，能在医疗卫生机构从事口腔常见病、多发病的诊治、修复和与预防工作的口腔医学高级专门人才。合适从事适合从事口腔医疗临床、教学、科研、管理等工作。

口腔科医生的就业领域较宽，既可在大医院从事口腔科工作，也可私人开设诊所，并且能在美容院从事相关的面部整容、美容。毕业后从事与医学教育、科研、临床实践相关的工作：

1. 医师——在医疗机构或个体诊所中帮病人解决口腔的疾苦，
2. 教师——在医学院校从事口腔医学教学工作；
3. 科研工作者——研究口腔疾病的发生、发展、预防及治疗，
4. 销售人员——到牙科医疗器械公司、牙膏公司、牙科材料公司等从事营销工作。
5. 正畸口腔医生——熟练掌握各项口腔临床医疗技术
6. 管理者——尚具有有管理一个医疗机构的能力，能够很好进行人员的优化配置，有很好的与人协作的能力。

## 四. 职业定位

首先要考虑的便是对牙科医师临床技能的一个实事求是的衡量。过去那种磨牙—充填—收费的私人开业模式已不适合时代了。要想在私人行医这个行业立足，牙科医师必须能够提供完善的牙科服务。长时间呆在公立医院的牙科医师们已对一些新的治疗技术缺乏了解，如牙髓治疗、种植、冠桥修复和美容牙科等这些在公立医院由专家们所掌握的技术。要想使私人开业获得成功，牙科医师必须提供除简单的充填、牙外科和修复治疗以外更多的治疗技术。

私人牙科诊所的求诊者都希望能与他们的牙科医师保持和谐的关系，并期望得到最新的牙科服务和技术。在这方面，公立医院的牙科医师或许会因不熟悉一些新材料的优点而只能提供其所熟悉的有限的几种材料。事实上，他们可能都没有对这些材料和方法做过选择和评估。通常，公立医院在选择材料和方法时主要考虑的是价格而非效果。虽然材料的价格也是私人诊所要考虑的一个重要因素，但不是关键因素。临床操作时间、操作的灵活性、失败率和疗效，可能更是私人牙科诊所在选择材料时要考虑的因素。因为，毕竟时间就是金钱！

在跨入私人牙科诊所这个行业之前，对牙科医师的技术的真实评定是至关重要的。在跨入私人牙科诊所这个行业之前，对牙科医师的技术的真实评定是至关重要的。虽然，作为牙科医师你可能在牙科学校接受过各种牙科技术的教育和训练，但并不意味着现在的你就精通各项治疗技术。你是否有必要去进修一些新的牙科课程来提高自己的技术水平呢？如果你现在还不清楚复合体和玻璃离子、标准 X 线技术和数字化 X 线技术之间的区别的话，你就可能有必要去参加一个或更多由齿科厂商组织的免费讲座来了解目前最新的牙科医疗技术。

大部分个体牙科诊所经营不善的原因在于采用了不恰当的商业运作模式和医疗技术水平不足。而令人可悲的是，一些知识技术平庸的牙科医师所经营的牙科诊所却有着丰厚的经济效益。因为他们了解私人开业的关键是进行商业运作，而不是简单的进行牙科操作。在很多文化背景里，专业人员都感觉自己与商业世界格格不入。如果你也有同感的话建议你考虑从事一些牙科研究或教学等其它方面的工作。因为，在竞争激烈的私人牙科行业你是很难成功的。

成功的商业运作又意味着什么呢？简单地说就是创造“利润”。这也意味着你的收益(收费)将远远超过你的投入(时间、材料和管理费用)。听起来相当的简单，而事实上却是非常困难的。个体开业医师不仅需要知道如何以一个合理的价格去寻求一个理想的地理位置，还要能够协商到一个可负担的租价，并且要有能力投资购买必要的器械和设备。一旦设施齐备，就要考虑人员的招聘、面试、雇用、培训以及如何调动员工的积极性。员工的报酬应该具有竞争性，否则不易稳定员工队伍。此外，经营者还要擅长运用广告等商业手段来吸引就诊者。一旦就诊者坐在椅位上，牙科医师就应该能为其制定一个完善的治疗方案。最终，牙科医师还要能收取到就诊者全部的诊疗费用。

从这个角度看房地产经纪人、金融家、采购员、工程师、职业介绍所、教练、广告商、推销员、牙医、讨债公司似乎都不是那么简单的。当然，在商业运作的每个方面都有很多的资源可供你使用。然而，就像很多成功的商业人士所说的，关键的决定取决于你自己。当你具备越多的商业经营技巧时，成功的机会就会越多。需要再次强调的是一个人开业失败的主要原因是缺乏敏锐的商业洞察力、而非临床技能不足。

需要再次强调的是一个人开业失败的主要原因是缺乏敏锐的商业洞察力、而非临床技能不足；最后要考虑的便是你与就诊者沟通的技巧。大部分公立医院的牙科医师都忽视了这方面的技巧。因为政府保证了他们有充足的就诊者，他们也就没有必要将就诊者定位在“正常人”的水准。而在私人牙科诊所，如果就诊者不

接受你，那么即使你是在国内最高档的诊所提供了一流的医疗服务水平也不能改变这一现实，就诊者仍然会流失。仔细审视你和就诊者的关系。在检查一个新的就诊者时，你是只注意到晚期牙周病本身呢，还是注意到了一个人身患牙周病的人？人们常说，有名的牙科医师治人、平庸的牙科医师治牙！

## 五. 实施计划

*2012~2015*

在校期间，努力学好专业知识，增加英语词汇量，熟记词汇，英语过四级。丰富计算机知识，计算机过二级。拿到口腔执业医师证。

1. 掌握基础医学和临床医学的基本理论知识和实验技能；
2. 掌握口腔医学各学科的基本理论知识和医疗技能；
3. 掌握口腔及颌面部常见病、多发病的诊治和急、难、重症的初步处理的能力；
4. 具有口腔修复工作的基本知识和般操作技能；
5. 掌握文献检索、资料查询的基本方法，具有口腔医学科学研究和实际工作的初步能力；
6. 熟悉国家卫生工作方针、政策和法规。

*2016~2019*

应聘进北京维尔口腔医院，搞好人际关系，适应工作环境，进一步提升自己的口腔医疗技能，包括先进的口腔医疗技术和先进医疗设备的应用能力。关注医院的经营和管理，学习口腔护理中心的经营管理经验。带领一批技术精湛的口腔医师团队。

*2020~2021*

筹集资金，选择位置，组建团队，口腔护理机构正式挂牌成立。

**QQ1132591196**

**2012. 03.17**

\*\*\*\*