

A może zagranica przyjedzie do polskich fizjoterapeutów?

Temat nietypowy i rzadko rozważany, a opisujący zjawisko warte zastanowienia. Zachęcam ambitnych fizjoterapeutów i menedżerów centrów fizjoterapeutycznych do lektury.

Krajowa fizjoterapia jest rynkiem samym w sobie, w dużej mierze opierającym się na źródłach zagranicznych. Z najważniejszych można by wymienić pogłębienie wiedzy, będące dobrą praktyką. Zagraniczne metody i instruktorzy, międzynarodowy standard badania, dokumentowanie postępów, terapia wzmacniana specjalistycznymi czasopismami i publikacjami książkowymi, ukierunkowanymi na naszą wiedzę teoretyczną popartą praktyką EBM – to jest to, więc czego chcieć więcej?! A czy nie można jeszcze czegoś zdobyć? Tego, po co się faktycznie szkolimy? Moim zdaniem – jak najbardziej, ale nie zdajemy sobie z tego sprawy i nie porównujemy naszych umiejętności z fizjoterapeutami zagranicznymi – a powinniśmy.

Dobrze pracujemy na rynku krajowym, ale może warto zastanowić się nad zdobywaniem pacjentów z zagranicy? Mamy duży potencjał ludzki, więc dlaczego nie konkurować? Niektórym wyda się, że poniosła mnie fantazja, ale ja wierzę w nasze możliwości, przygotowanie i operatywność.

Na co dzień skupiamy się na rozwiązywaniu problemów pacjentów, szukaniu najlepszych metod terapeutycznych, przez co podnosimy poprzeczkę fizjoterapii w kraju. Może to właściwy czas, aby pokazać się z wiedzą i umiejętnościami praktycznymi na zewnątrz? Nie myślę o konkurowaniu z największymi „fizjopotęgami” Europy, a o zaoferowaniu usług krajom, które nie mają tak rozwiniętej fizjoterapii jak my, lub ich zasoby są niewystarczające.

Obecnie przebywam na Bliskim Wschodzie, gdzie fizjoterapia powoli się rozwija. Istnieją tu placówki ściągające specjalistów z całego świata, ale jest to tylko kropla w morzu potrzeb. Standardem są wyjazdy lecznicze pacjentów poważnie myślących o swoim zdrowiu do takich państw, jak Wielka Brytania czy Niemcy, celem kompleksowego leczenia lub tylko fizjoterapii.

A my jesteśmy w centrum Europy, sąsiadujemy z Niemcami, więc co za różnica, czy samolot z pacjentem poleciał tam, czy do nas? Zwłaszcza, że nasze umiejętności

terapeutyczne są porównywalne i coraz więcej z nas porozumiewa się w języku obcym. Warto się też zastanowić, czy za jakiś czas część naszych terapeutów, która wróci z zagranicznej tułaczki, nie przyprowadzi za sobą nowego rodzaju pacjenta – pacjenta zagranicznego, przekonanego o umiejętnościach naszych rodzimych fizjoterapeutów.

Już o nas wiedzą!

Poza rejonem pogranicza kontakty zagraniczne istnieją w Polsce raczej w kategoriach edukacyjnych, a nie współpracy z pacjentami. Oczywiście istnieją u nas ośrodki znane za granicą, do których ściągają pacjenci np. z Włoch, Hiszpanii, Węgier, Słowacji, a nawet państw Bliskiego Wschodu, jak ZEA, Egipt i Katar. Może więc otwierając kolejne,

publikacji i zagranicznych kursów. Takich osób jest coraz więcej. Dobrym znakiem jest wzrost zainteresowania młodego „fizjopokolenia”, sięgającego coraz częściej do obcojęzycznych źródeł.

Dochody to nie wszystko!

Nowi pacjenci to nie tylko większe dochody, ale znajomość standardów nauczania, rozszerzenie zainteresowań, podążanie za EBM oraz posługiwanie się obcymi językami w pracy i w kontaktach z pacjentami. Praca i raportowanie według międzynarodowych standardów znacznie podniesie komfort psychiczny i zwiększy zadowolenie zawodowe, niosąc za sobą wymierne i niewymierne korzyści. Mam wrażenie, że będąc nawet najlepszym w tym, co się robi, warto porównać sposoby działania innych na tym polu. A będzie to zapewne związane czasami z „egzotyczną” dokumentacją źródłową, która przyjdzie za pacjentem, w której znajdzie się niewątpliwie coś nowego i ciekawego. A być może będzie całkiem odwrotnie i zdamy sobie sprawę, jak świetne jest podejście niektórych polskich fizjoterapeutów. Największym wyzwaniem może być różnica kulturowa, umiejętność utrzymywania partycypacji i motywacji pacjenta na odpowiednim poziomie.

Reasumując: Miejmy świadomość, że jesteśmy częścią globalnej wioski, również odnośnie do fizjoterapii.

Nasza liczebność i wykształcenie nie odbiegają od norm europejskich, więc generowanie nowych źródeł pracy jest dobrym i perspektywicznym rozwiązaniem. Mając wykształcony personel, coraz nowocześniejszą bazę leczniczą, doskonałych krajowych producentów wyposażenia, możemy zaoferować pacjentom zagranicznym ponadstandardowy zakres usług w konkurencyjnej cenie. Warto poświęcić czas na rozwój w tym kierunku, najwyżej się nie uda i nic się nie stanie. Co innego jak się uda... i co wtedy? Życzę takiego zmartwienia. □

ANDRZEJ SULIMIERSKI

www.yeap.org.pl

e-mail: asulimierski@o2.pl



w szczególności prywatne centra fizjoterapii,

warto zwrócić uwagę na rynek zagraniczny. Specjalizowanie się w dziedzinie odmiennej od „konkurencji” zwiększyłoby naszą atrakcyjność, a być może cena usług byłaby decydująca dla „fizjoturystów”. Z doświadczenia wiem, iż najbardziej zainteresowani byłiby pacjenci neurologiczni, w szczególności pediatryczni, ale trzeba spróbować także innych dziedzin.

Skompletowanie obcojęzycznego personelu w obecnych czasach to chyba nie tak wielki wysiłek. Specjaliści proponujący usługi na wysokim poziomie czerpią i aktualizują wiedzę z obcojęzycznych