

optyka

ISSN 2081-1268

www.gazeta-optyka.pl

numer 6(49)2017

branżowy dwumiesięcznik

magia okularów • kontaktologia • optometria

Zobacz
wyraźnie
w mgnieniu
oka



LIFESTYLE

3

Wyjątkowe soczewki progresywne LifeStyle 3

Łatwe w zrozumieniu, łatwe w dopasowaniu, łatwe w adaptacji.

HOYA
W trosce o Twoje oczy

Urządzenia HAYNE ORIGINAL

-20%

tylko do końca stycznia 2018 r.



~~799⁰⁰~~
639²⁰

Szlifierka ręczna
HAYNE Original H923
Nr art. H923

~~499⁰⁰~~
399²⁰

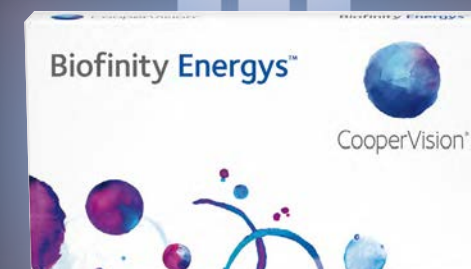
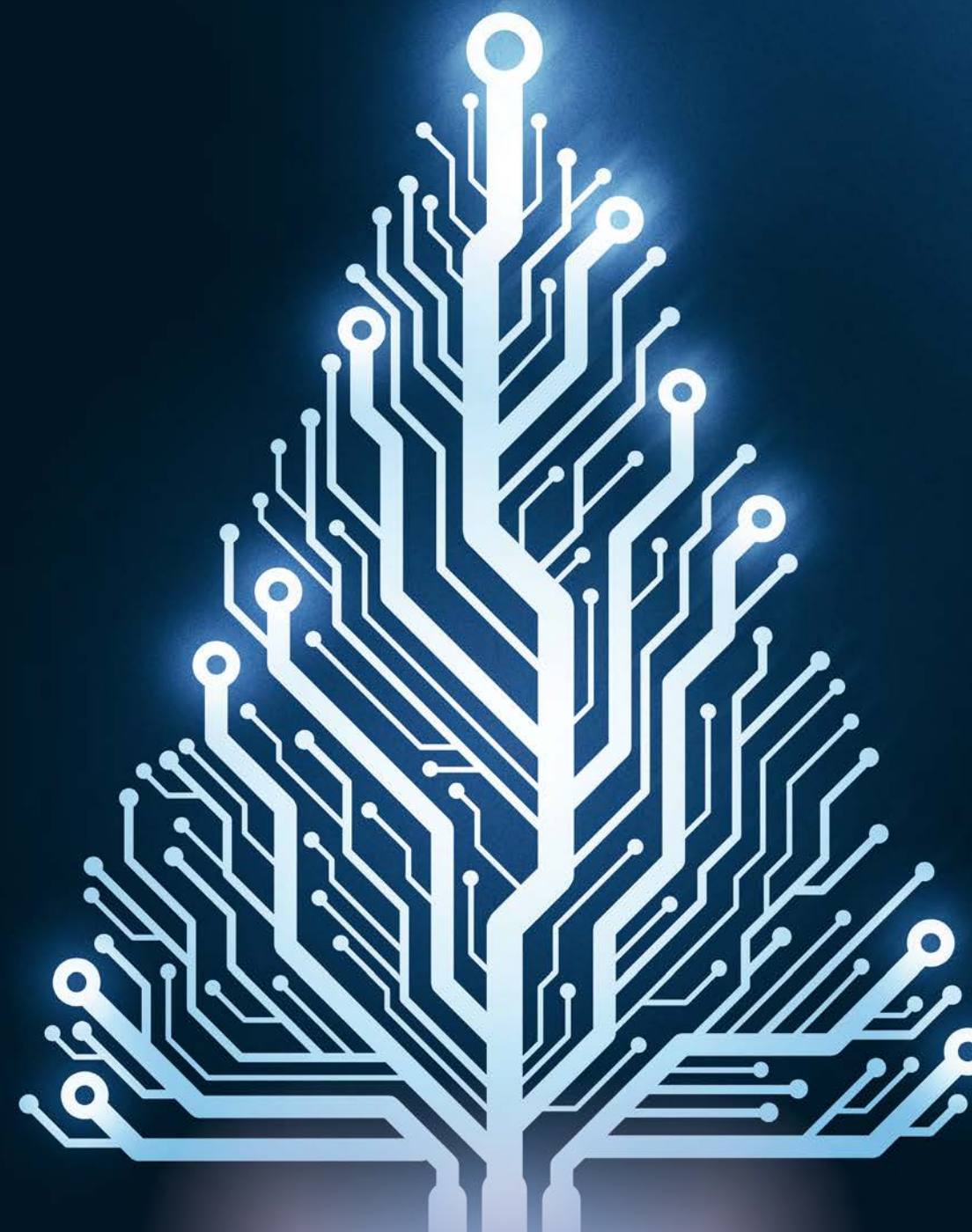
Myjka ultradźwiękowa
HAYNE Original H925
Nr art. H925

~~499⁰⁰~~
399²⁰

Podgrzewacz do opraw
HAYNE Original H927
Nr art. H927

HAYNE
TECHNOLOGIA DLA OPTYKI

Szczegółowe informacje dostępne u Przedstawicieli Handlowych lub w Dziale Sprzedaży pod numerem telefonu 61 841 02 05. Ceny netto.



Z okazji nadchodzących
Świąt Bożego Narodzenia i Nowego Roku
życzymy wielu radosnych i ciepłych chwil,
odpoczynku przy rodzinnym stole
oraz pomyślności w życiu prywatnym
i zawodowym

zespół
CooperVision Polska

od redakcji

numer 6(49)2017

Szanowni Państwo,

optyka

Choć przed nami parę dni świątecznego odpoczynku i wyciszenia, my proponujemy jeszcze dość poważną tematykę – biznes i edukacja. Do sukcesu w biznesie najlepiej przygotowuje nas edukacja, zwłaszcza ta ciągła, ustawiczna, do czego nieustannie namawia prof. Naskręcki. Jesień i wiosna to w naszej branży zazwyczaj okres niezwykle intensywny, wypełniony konferencjami, szkoleniami i kursami. Dlatego w tym numerze proponujemy Państwu przegląd propozycji edukacyjnych firm optycznych i cechów, zarówno na temat produktów, procedur optycznych i optometrycznych, jak i zarządzania biznesem. Co ciekawe, jesteśmy też świadkami powstawania nowych form edukacji, również w naszej branży, czego przykładem m.in. webinaria, szkolenia on-line czy grywalizacja.

Poprosiliśmy kilka osób – tak się złożyło, że to same kobiety – o udzielenie porad czy też podzielenie się swoim doświadczeniem w zakresie zarządzania biznesem optycznym (Małgorzata Leszczyńska) oraz wyboru ścieżki kariery optometrysty (Weronika Leszczyńska, Sylwia Kropacz-Sobkowiak i Anna Chomicka).

W dziale „Optyka – nauka” Katarzyna Rojek publikuje kolejną część artykułu na temat analizy przyczyn braku adaptacji do soczewek progresywnych, zaś Aleksandra Waniczek zachęca do wypróbowania biomeetrii optycznej w praktyce optometrycznej. Sylwia Piskulska i Paulina Jakusch zwracają uwagę na sytuację osób z dysfunkcjami wzroku na rynku pracy, zaś Mateusz Pachota namawia asystentów sprzedaży, aby podczas rozmowy z klientem używali konkretnych, rzeczowych argumentów na temat okularów gotowych i okularów przeciwsłonecznych sprzedawanych na bazarach.

W listopadzie odbył się XII Kongres KRIO w Wiśle, zatem w tym numerze znajdą Państwo relację m.in. z tego wydarzenia, a na naszej stronie internetowej i na Facebooku – więcej zdjęć. Przygotowaliśmy też kalendarium na pierwszą połowę 2018 roku, aby mogli Państwo zaplanować swój kalendarz. Przypominamy, że w styczniu odbędzie się I Studencka Konferencja OPTOPUS, której jesteśmy patronem medialnym, zaś w kwietniu czekają nas dwa duże wydarzenia – Sympozjum ACUVUE Eye Health Advisor oraz konferencja „Optometria 2018”, organizowana przez Polskie Stowarzyszenie Soczewek Kontaktowych i Polskie Towarzystwo Optometrii i Optyki (tej także patronujemy).

Zachęcamy do lektury!

Z podziękowaniem za ten kolejny wspólny rok, życzymy Państwu pięknych Świąt, a w Nowym Roku – realizacji planów, spełnienia marzeń, pomyślności i sukcesów!



Redaktor naczelna
Magdalena Lis
mlis@gazeta-optyka.pl
tel. +48 533 317 161



Sekretarz redakcji
Tomasz Kaczyński
tomekk@gazeta-optyka.pl
tel. +48 600 688 437



Manager ds. reklamy i marketingu
Monika Gawinowicz
monika@gazeta-optyka.pl
tel. +48 601 973 300

Adres Redakcji:
M2 Media s.c.
ul. Walecznych 36 lok. 1
03-916 Warszawa
Telefon +48 22 654 93 94
listy@gazeta-optyka.pl
www.gazeta-optyka.pl

Wydawca:
M2 Media s.c.
Skład:
M2 Media s.c.
Fotografie:
FoTomasMedia.pl

Punktacja czasopism wg MNiSW:
Optyka - 2 punkty
Punktacja ICV (*Index Copernicus Value*)
w wysokości **35.28 punktów**

Współpracownicy
Doc. dr Janina Bartkowska
Szymon Grygierczyk
Mgr Adam Mamok
Prof. dr hab. Ryszard Naskręcki
Polskie Towarzystwo Optometrii i Optyki
Polskie Towarzystwo Ortooptyczne
im. Prof. Krystyny Krzystkovej
Polskie Stowarzyszenie Soczewek Kontaktowych
Dr n. med. Andrzej Styszyński
Inż. Leszek Śmiątek
Mgr inż. Tomasz Tokarzewski

© Wszystkie prawa zastrzeżone.
Wydawca ma prawo odmówić zamieszczenia ogłoszenia i reklamy, jeżeli ich treść i forma są sprzeczne z misją i charakterem pisma. Redakcja „Optyki” nie zwraca materiałów niezamówionych, zastrzega sobie prawo redagowania nadesłanych tekstów i nie odpowiada za treść zamieszczonych reklam. Redakcja zastrzega sobie również prawo dokonywania niezbędnych poprawek i skrótów w przestanych do Aktualności informacjach bez porozumienia z autorem. Wydawca nie prowadzi sprzedaży numerów archiwalnych.

JAI KUDO

CZAS
NISKICH
GEN

Nowa odsłona
soczewek
progresywnych
w promocji!

HyperView IDENTITY^{light} 35% TANIEJ

HyperView lifestyle 30% TANIEJ

PROMOCJA DOTYCZY SOCZEWEK:

- białych • fotochromowych • polaryzacyjnych
- o dowolnym indeksie • z dowolną powłoką antyrefleksyjną

O szczegóły zapytaj w Dziale Obsługi Klienta lub u Przedstawiciela Handlowego JAI KUDO.

jaikudo.pl

**moda okularowa**

10 Nowe kolekcje, nowe modele

marketing

24 Styl w procesie doboru opraw okularowych (Olaf Tabaczyński)

40 Rozwój praktyki optycznej – jak osiągnąć sukces? (inż. Małgorzata Leszczyńska)

42 Ścieżka kariery optometrysty (mgr Weronika Leszczyńska)

44 Kontaktologia – jak zacząć? (mgr Sylwia Kropacz-Sobkowiak)

48 Optometria kliniczna (mgr Anna Chomicka)

edukacja

28 Kurs dokształcający „Postępy optyki okularowej i optometrii” (prof. dr hab. Ryszard Naskręcki)

30 Oferta edukacyjna firm i instytucji

optometria

54 Biometria optyczna w praktyce optometrycznej (mgr inż. Aleksandra Waniczek)

90 Informacje Polskiego Towarzystwa Optometrii i Optyki

92 Walne zebranie ECOO w Pradze – relacja (mgr Luiza Krasucka)

optyka – nauka

58 Analiza przyczyn braku adaptacji do soczewek progresywnych na wybranych przykładach, cz. II (mgr inż. Katarzyna Rojek)

**optyka**

64 Dysfunkcje wzroku a otwarty rynek pracy we współczesnym świecie (Sylwia Piskulska, Paulina Jakusch)

68 Bezpieczny montaż soczewek (Jakub Gawryszewski)

70 Dlaczego nie kupować gotowych okularów – porady dla klientów (i sprzedawców) (mgr inż. Mateusz Pachota)

wydarzenia

76 XII Kongres KRIO – relacja

80 Jestem optometrystą – konferencja firmy Alcon

82 O innowacjach w okulistyce – konferencja Mega-Lens

84 „Zobacz lepszą przyszłość” – program Grupy Essilor

86 I Studencka Konferencja OPTOPUS; Konferencja „Presbiopia 2017” – sprawozdanie (mgr inż. Magdalena Łopato-Dubniewska)

targi

94 Kalendarium na I połowę 2018 roku; Scorpion Eyewear na Silmo

95 Opti 2018 nadchodzi!

96 50 lat Silmo – jubileuszowa edycja już za nami; copenhagen specs także w Berlinie

aktualności

98 Aktualności optyczne

Wysyłka nr 1(50)2018 – 15 lutego



VARILUX X series™

WYRAŹNE WIDZENIE
W ZASIĘGU RĘKI**SZKOLENIA VARILUX**

Weź udział w kompleksowych szkoleniach, które usystematyzują i poszerzą Twoją wiedzę o szerokim portfolio soczewek progresywnych Varilux.

Wykwalifikowany zespół Essilor przekaze Ci informacje o innowacyjnych rozwiązaniach Varilux, które zapewnią Twoim klientom najwyższy poziom satysfakcji.

Umów się na szkolenie ze swoim Regionalnym Przedstawicielem Handlowym Essilor Polonia!

M2 Media s.c. jest niezależnym wydawcą branżowego dwumiesięcznika **OPTYKA**.
Wydanie gazety, wierszówki dla autorów oraz wysyłka prenumeraty finansowane są ze sprzedaży powierzchni reklamowych.

Numer ten mogliśmy wydać i przestać Państwu bezpłatnie dzięki wsparciu finansowemu firm, które zamieściły reklamę, oferując naszym Czytelnikom swoje produkty i usługi:

ALBINEXstrona 103
Royal Case

Alcon A Novartis Divisionstrony 47, 81

boodstrona 63

ATSstrona 57
www.ats.info.pl

Beluttistrona 13

CooperVisionstrony 01, 37-39

CrossEyesstrona 97

DIOPstrona 91
DIAMENTOWY OPTYK

essilorstrona 05

EVA MINGEstrona 43
EYEWEAR

EYE POINTstrona 45

HAYNEokładka II
TECHNOLOGIA DLA OPTYKI

HOYAokładka I

JAI KUDOstrony 03, 21

Johnson & Johnsonstrony 08-09, 73-75
VISION CARE COMPANIES
wklejka między 72-73

Mavi Jimstrona 11

MENRADstrona 33
German Eyewear since 1896.

DLAF TABACZYŃSKIstrona 25

OPHTALMICAstrona 99
NOWAKOWSKI

OPTAstrona 87

optistrona 95

OPTIK Vstrona 85

OptoDigitalstrona 69

OPTOTECHstrona 41
MEDICAL

OPTYKONstrona 67
hurtownia optyczna

POLAND OPTICALstrona 89

POLSKIE STOWARZYSZENIEstrona 35
SOCZEWEK KONTAKTOWYCH

PTOOstrona 35

PRIMEstrona 83
EYEWEAR

Rakostrona 71
OPTYK SERWIS

SCORPIONstrona 29
DESIGN OF PARTNERSHIP

SEIKOokładka IV

SOLANOstrony 17, 79
high-end performance

SZAJNAstrony 26-27
SOCZEWKI OKULAROWE

TRESSokładka III

UW UNITED VISIONstrona 07

ladimstrona 23

VALEANTstrony 51-53
BAUSCH + LOMB

VERMARIstrona 19



TOUS
JEWELERS SINCE 1920

Wesołych Świąt i Szczęśliwego Nowego Roku
życzy Zespół

UW UNITED VISION

47% pacjentów ma
astygmatyzm $\geq 0,75$ D
w przynajmniej jednym oku¹

Ograniczony zakres parametrów
może utrudniać dopasowanie soczewki.



Soczewki kontaktowe 1-DAY ACUVUE® MOIST for ASTIGMATISM
mają **teraz powiększony zakres parametrów z 1528 do 2260.**²

Soczewki kontaktowe 1-DAY ACUVUE® MOIST for ASTIGMATISM
mają teraz **48% więcej parametrów.**²

MOC SFERYCZNA (D)	PODSTAWOWE MOCE UJEMNE				MOCE DODATNIE I WYSOKIE MINUSY		
	Plan do -6,00 co 0,25D				-6,50 do -9,00 co 0,50D +0,25 do +4,00 co 0,25D		
MOC CYLINDRA	-0,75	-1,25	-1,75	-2,25	-0,75	-1,25	-1,75
SKOŚNY	30°	●	●	●			
	40°	●	●	●			
	50°	●	●	●			
	60°	●	●	●			
PRZECIW REGULE	70°	●	●	●	●	●	●
	80°	●	●	●	●	●	●
	90°	●	●	●	●	●	●
	100°	●	●	●	●	●	●
	110°	●	●	●	●	●	●
SKOŚNY	120°	●	●	●			
	130°	●	●	●			
	140°	●	●	●			
	150°	●	●	●			
ZGODNIE Z REGUŁĄ	160°	●	●	●	●	●	●
	170°	●	●	●	●	●	●
	180°	●	●	●	●	●	●
	10°	●	●	●	●	●	●
	20°	●	●	●	●	●	●

● Dotychczasowe parametry ● Dodane parametry

87%
pokrycia wszystkich
oczu z astygmatyzmem.²



Powiększony zakres parametrów oznacza
ułatwienie procesu dopasowania,
który zapewni Ci więcej czasu,
dla większej ilości pacjentów.²

67% WIĘCEJ²
parametrów niż
Dailies® AquaComfort Plus® Toric

42% WIĘCEJ²
parametrów niż **Clariti™ 1 day toric**

40% WIĘCEJ²
parametrów niż **MyDay® toric**



Projekt Przyspieszonej Stabilizacji (ASD):

- symetrycznie rozmieszczone strefy stabilizacji,
 - wykorzystanie naturalnej pracy powiek w celu szybkiej stabilizacji i utrzymania prawidłowej orientacji soczewki
- Ostre i stabilne widzenie, niezależnie od ruchów głowy i działania grawitacji.**³

**OD ACUVUE®
NAJBARDZIEJ ZAUFANEJ MARKI** soczewek kontaktowych wśród specjalistów.⁴



¹Wszystkie soczewki kontaktowe marki ACUVUE® posiadają filtr UV klasy 1 lub 2, który pomaga chronić rogówkę i wnętrze gałki ocznej przed transmisją szkodliwego promieniowania UV. Soczewki kontaktowe z filtrem UV NIE zastępują okularów przeciwsłonecznych z filtrem UV, gdyż nie zakrywają całkowicie oczu i okolic wokół nich. Transmisja promieniowania UV mierzona dla soczewek o mocy -1,00D. 1. Young G. et al. Prevalence of astigmatism in relation to soft contact lens fitting. Eye & Contact Lens, 2011;37(1):20-25 2. Dane JJVC Marzec 2017. Ilość osób z astygmatyzmem możliwych do skorygowania soczewką 1-DAY ACUVUE® MOIST for ASTIGMATISM. 3. Dane JJVC 2017. Wskaźnik sukcesu dopasowania soczewki 1-DAY ACUVUE® MOIST for ASTIGMATISM uwzględniający prawidłowe położenie soczewki na oku, jej stabilność i zapewnienie prawidłowej jakości widzenia. 4. Badania przeprowadzono w okresie od 12.2016 do 02.2017. Na próbie 1050 specjalistów ze Stanów Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii, Rosji, Japonii i Korei Południowej, które odpowiadają za ponad 2/5 światowej sprzedaży soczewek kontaktowych. ACUVUE® i 1-DAY ACUVUE® MOIST for ASTIGMATISM są znakami towarowymi firmy Johnson & Johnson Poland Sp. z o.o. 2017, ul. Ilżecka 24, 02-135 Warszawa, Polska. Spółka zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS0000032278, NIP 113-00-20-467, o kapitale zakładowym 39 751 500,00 złotych © Johnson & Johnson Poland Sp. z o.o., ul. Ilżecka 24, 02-135 Warszawa, Polska OPTYKA/2017/07/8131



MAUI JIM

W portfolio hawajskiej firmy Maui Jim znalazły się dwa nowe przeciwsłoneczne modele – Jacaranda i Chee Hoo! Oba pozostają w zgodzie z filozofią firmy – priorytetem jest najwyższa jakość i komfort widzenia oraz percepcja kolorów, dlatego modele te wyposażone zostały w lekkie soczewki SuperThin Glass oraz w technologię PolarizedPlus.

Jacaranda to uniwersalny projekt na każdą okazję, wykonany z lekkiego nylonu i zaopatrzone w gumowe noski dla utrzymania komfortu. Występuje w kilku wersjach kolorystycznych, bardziej lub mniej przyciągających uwagę.

Chee Hoo! również może być przeznaczony dla każdego użytkownika, pod warunkiem, że ma on twarz średniej wielkości. Rozszerzone końcówki zauszników i wielowarstwowość frontów dodają temu projektowi nieco modowego zaangażowania.

Inspiracje płynące z piękna natury i kultury wyspy Maui są jednoznaczne – okulary Maui Jim mają uczynić nasze życie lepszym i bardziej kolorowym, pozwalając użytkownikowi czuć się komfortowo i pewnie w swoim stylu.

Foto: Maui Jim



BARBERINI

Limitowana świąteczna kolekcja Barberini składa się z trzech luksusowych modeli, łączących najlepsze widzenie i ochronę wraz z wyrafinowanym stylem. Wszystkie projekty zostały wyposażone w błyszczące soczewki Platinum Glass, zapewniające ochronę do 400 nm i zawierające w swoim składzie pewne minerały, których zadaniem jest poprawa kontrastu.

Model Saturno BR161606 ma lustrzane, gradalne różowozłote soczewki Platinum Glass, oprawione w ciepłą metalowo-acetatową oprawę w kolorze złotym i bordowym. To projekt niezwykle szykowny i modny, emanujący wysoką jakością i jednocześnie pewnym minimalizmem.

Magellano BR171202 wyposażony został w złote lustrzanki z ochroną przed światłem podczerwonym, zaś oprawa to szylkretowy acetat, wzbogacony złotą metalową podwójną belką. Modny obecnie okrągły kształt z podwójną belką świetnie sprawdza się w takiej kolorystyce.

Bardziej awangardowego szyku, choć bazującego w sposób nieoczywisty na klasyce, zadają okulary Voyager BR171402. Zawierają one lustrzane, złote soczewki Polarized Platinum Glass z ochroną przed podczerwienią, oprawione w błyszczące, również złote okręgi. Złote ceramiczne noski i górna belka w kolorze kości słoniowej sprawiają, że to piękna kompozycja.

Foto: Barberini



MYKITA

Niemiecka firma Mykita wprowadziła na rynek fantastyczną kolekcję Studio 7, określaną jako „festiwal kolorów”. Wielkie soczewki we wszystkich kolorach tęczy wnoszą w ponure jesienno-zimowe dni kwiatową świeżość i lekkość – istne „flower power”!

Powściągliwe, ale niezwykle proporcjonalne konstrukcje lekkich i minimalistycznych w stylu opraw ze stali nierdzewnej stanowią znakomitą bazę dla cukierkowych barw soczewek, jak Jelly Pink Solid czy Jelly Yellow Solid. W rozmiarze nie ma nic minimalistycznego, raczej nadwymiarowego. Model Studio 7.1 to wielki kwadrat, Studio 7.2 – ośmiokąt, zaś 7.3 – koło. Kontrast żywych kolorów z prostotą oprawy i zarazem z jej olbrzymim rozmiarem kształtuje nieoczywisty, hipisowski styl tej kolekcji.

Foto: Mykita



OPTYKA 6(49)2017



Maui Jim



Dostępne w korekcji.

MODEL NA ZDJĘCIU: KA' A POINT

Kolor. Przejrzystość. Wyrazistość.

Zadaniem Maui Jim jest wnieść więcej kolorów w Twoje życie, urozmaicić je za pomocą naszych soczewek, które zwiększają przejrzystość, eliminują odbłaski jednocześnie poprawiając głębokość percepcji wzrokowej. Okulary przeciwsłoneczne Maui Jim nie zmieniają świata- zmieniają sposób jego postrzegania.

Zalecane przez Skin Cancer Foundation jako skuteczna ochrona przed promieniowaniem UV dla oczu i otaczającej je skóry.



Odwiedź nas na OPTI 2018! Hala C3/ C3.324. MAHALO!

ROBERT RÜDGER

Lekkość, prostota i elegancja – te trzy słowa określają najnowszą kolekcję marki Robert Rüdger, produkowaną przez Area 98 w licencyjnej współpracy z legendarnym austriackim projektantem Rudim Himmelfreundpointnerem.

Bezdiskusyjną gwiazdą nowej kolekcji jest HDCA (*High Density Cellulose Acetate*), innowacyjna i lżejsza forma acetatu, w którym gęstsza struktura molekularna sprawia, że oprawa jest bardziej wytrzymała i elastyczna. Przekłada się to na cieńszą konstrukcję i niezwykły komfort, a w połączeniu z miękkimi liniami i neutralnymi kolorami tworzy uniwersalne, nowoczesne oprawy. Większość modeli proponowanych w tej najnowszej kolekcji to styl uniseks, pasujący obu płciom, a jedynym czynnikiem różnicującym może być kolor. Jeśli chodzi o stylistykę, to poza klasycznymi, czystymi liniami znajdziemy tu wyraźne inspiracje retro – szylkret, okrągłe kształty, podwójny mostek. Taki jest model RR050, który – z drugiej strony – został wykonany z najnowocześniejszych materiałów, jak wspomniany HDCA i tytan.

Foto: Area98



TONNY SUN – LINIA SPORT

Najnowsza propozycja okularów przeciwsłonecznych marki Tunny to linia sportowa, dedykowana przede wszystkim aktywnym mężczyznom, a w niektórych przypadkach modelach – TS9295, TS9296 i TS9298 – również kobietom. Cała kolekcja opraw wykonana jest z nowego typu plastycznego polimeru – TR 90, który z łatwością i na stałe dopasowuje się do kształtu twarzy. Zastosowanie włókna szklanego w produkcji nosków tych nowoczesnych okularów przeciwdziała odkształceniom i odciskom na nosie użytkownika.

Modele: TS9288, TS9294, TS9297, TS9298. Soczewki tych modeli wykonane są z poliweglanu, co daje gwarancję 10x większej wytrzymałości na uszkodzenia niż soczewki wykonane z celulozy, a także 60x większą odporność na uszkodzenia. Dzięki zastosowaniu tego nowoczesnego materiału, wyżej wymienione modele leżą niezwykle komfortowo, zapewniając pełną ochronę UV.

Modele: TS9289, TS9290, TS9292, TS9293, TS9295, TS9296, TS9299. Soczewki pozostałych modeli ze sportowej linii Tunny wykonane są z trioctanu celulozy oraz wzbogacone o filtry polaryzacyjne, mające na celu niwelowanie słonecznych odbłasków.

Foto: Scorpion



ENNI MARCO

New Line Group została nagrodzona specjalnym wyróżnieniem na ostatnich jubileuszowych targach Silmo – oprawa z limitowanej kolekcji Emilia by Enni Marco została wybrana przez aktywnych na Facebooku specjalistów za najładniejszą spośród stu zaprezentowanych łącznie przez inne firmy optyczne. Każdy z chętnych do uczestniczenia w internetowym konkursie miał pokazać produkt, który odegrał istotną rolę w historii firmy. A, jak mówi Yury Chilikin, dyrektor artystyczny Enni Marco, kolekcja ta została zaprezentowana trzy lata temu, ale od tamtej pory nagrodzony model IV 63-005 pozostaje hitem sprzedażowym.

Ta oprawa o miękkich liniach i w naturalnych kolorach odzwierciedla harmonię natury charakterystyczną dla włoskiego regionu Emilia-Romania. Metalowy ozdobnik na zauszniku przypomina niezbędne narzędzie każdego projektanta, czyli igłę.

New Line Group to założona w 1994 roku grupa firm specjalizujących się w produkcji i hurtowej sprzedaży opraw okularowych, okularów przeciwsłonecznych, soczewek okularowych i innych produktów, z siedzibą w Pradze. Głównymi rynkami dla grupy to Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan, Czechy, Słowacja i USA. Enni Marco to jedna z marek należących do portfolio New Line Group, której studio projektowe mieści się we włoskiej prowincji Veneto, w miejscowości Belluno, historycznie powiązanej z produkcją okularową. Marka Enni Marco, utrzymana w stylu typowym dla włoskiego wzornictwa okularowego, obecna jest już w 55 krajach.

Presenting Model IV 63-005



Registered Element Needle's Eye

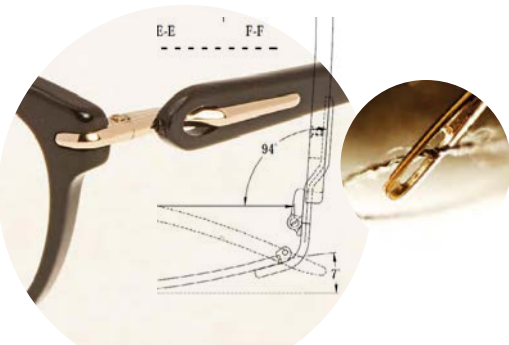


Foto: New Line Group

Opr. M.L.

OPTYKA 6(49)2017



www.belutti.com

RADOSNYCH ŚWIĄT BOŻEGO NARODZENIA ORAZ POMYŚLNOŚCI
W NOWYM ROKU WRAZ Z PODZIĘKOWANIAMI
ZA OWOCNĄ WSPÓŁPRACĘ ŻYCZY ZESPÓŁ

Belutti

Kolejny hit dla retro. Ten model – najczęściej okrągławy i koniecznie z belką nad mostkiem – już jest chętnie noszony, a to jeszcze nie koniec jego chwaty. Jest w niemal każdej kolekcji, w przeróżnych wersjach, bardziej lub mniej zachowawczych, ale podstawowe elementy są niezmiennie. To projekt właściwie uniseks, odmiana awiatorów, ale na swoich własnych warunkach.



Kaleos • mod. Radmann • kol. C-001



Porsche Design • mod. p8644 • kol. d



Giorgio Armani • mod. 0AR6069 • kol. 321419



Tommy Hilfiger • mod. TH by Gigi Hadid 3 • kol. gold/silver



Hugo Boss • mod. BOSS0929S • kol. 0PJPKU



Guess • mod. GU6921 • kol. 09B



Oliver Peoples • mod. Hanks 0V5361U • kol. 1611



Mykita • mod. Less Rim • kol. Ryo-Shiny-Silver-Clear



Robert Rüdger • mod. RR049 • kol. 02



Dolce & Gabbana • mod. ODG4317F • kol. 31578G



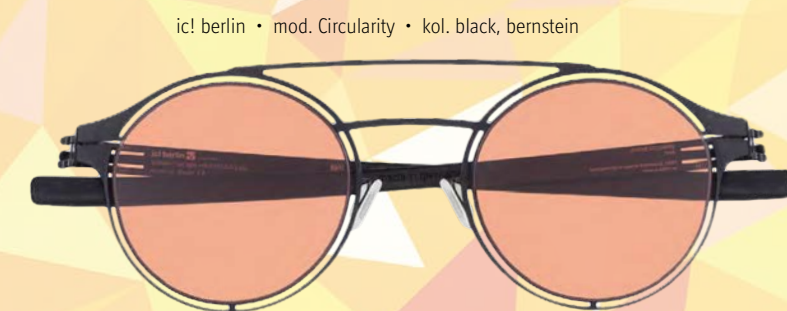
Prada • mod. SPR65T • kol. ZVN-000



Dior • mod. Motion 1 • kol. OK1T4



Tous • mod. ST0358 • kol. A40R



ic! berlin • mod. Circularity • kol. black, bernstein



Tom Ford • mod. ft5454 • kol. 062



Givenchy • mod. GV7079S • kol. 0NIPT4



Tonny • mod. TS9270 • kol. C3



Albinex • mod. 90012



Belutti • mod. SF1003 • kol. C003



Carrera • mod. 150S • kol. 0LHFHA



rocco by Rodenstock • mod. rr329 • kol. c



Solano • mod. ss20738 • kol. b



Tonny • mod. TY9868 • kol. C1



Albinex • mod. 90010



Vogue • mod. 0V04074S • kol. 5077H9



Polaroid • mod. PLD4057S • kol. 06LB5X



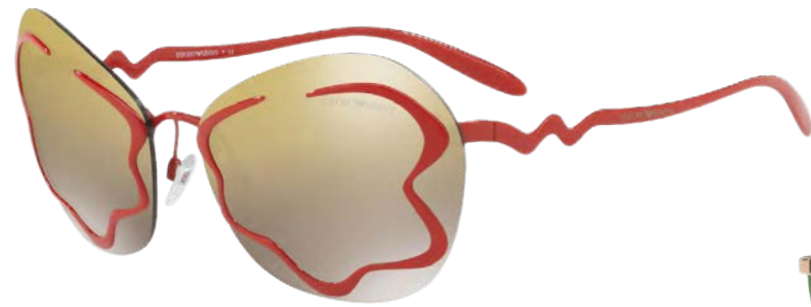
Solano • mod. ss20739 • kol. c



MODEL: SS10251C

SOLANO
high-end performance

Metaliczny futurizm – niczym z podróży na Marsa – przybiera różne formy również we wzornictwie okularowym. Mogą to być lustrzanki w rozmaitych kolorach, płaskie soczewki, kosmiczne kształty, migotliwe dekoracje, dużo srebrnego i złotego błysku, transparentności... W sam raz na sylwestrową zabawę i rozświetlenie ulic polskich miast dla tych użytkowników, którzy nie boją się błyszczyć w tłumie.



Emporio Armani • mod. 0EA2060 • kol. 32147I



Bulgari • mod. 0BV6099 • kol. 20144Z



Marc Jacobs • mod. MARC255S • kol. 0J5GFQ



Dior • mod. Diorizon 1 • kol. 02M2QV



Porsche Design • mod. p8656 • kol. d



Dolce & Gabbana • mod. ODG2191 • kol. 12987E



Barberini • mod. BR1706 • kol. 03



Chloé • mod. CE132S • kol. 205



Jimmy Choo • mod. DHELIAS • kol. 0284IC

Wesołych Świąt



VERMARI
EYEWEAR



Tonny • mod. TS9283 • kol. C3



AM Eyewear • mod. Hickey • kol. 124-CH-BGF



Belutti • mod. SFJ012 • kol. C02



Solano • mod. s10255 • kol. c



Jai Kudo • mod. Waterloo • kol. C04



Tonny • mod. TS9283 • kol. C1



Solano • mod. ss10245 • kol. c



Solano • mod. ss20769 • kol. b

Chcesz obejrzeć całą kolekcję opraw? Umów się z Przedstawicielem Handlowym JAI KUDO lub skontaktuj się z Działem Obsługi Klienta
tel. 61 652 46 19



JAI KUDO | EYEWEAR

jaikudo-eyewear.com



Götteri • mod. MIL47, 48



Kaleos • mod. Brockovich • kol. C-005



Mykita-M+MM • mod. MMECH0002 • kol. MH8



Tom Ford • mod. ft5450 • kol. 028



Caroline Abram • mod. LOGIG • kol. 127



JPLUS • mod. Marilyn2 JP 1022 • kol. 06



Tom Ford • mod. ft0603 • kol. 45e



Porsche Design • mod. p8307 • kol. c

Foto opravek: serwis prasowe firm; ozdobił: Fotolia

Opr. M.L.

OPTYKA 6(49)2017

NOWA KOLEKCJA. NOWY STYL. NOWY DYSTRYBUTOR.



Vadim
EYEWEAR

vadimeyewear.com
796-554-517 | 531-485-561

Styl w procesie doboru opraw okularowych

W życiu codziennym, wybierając oprawy, garderobę oraz inne elementy naszego wizerunku, często mówimy: „To nie mój styl” lub „A to jest w moim stylu”. Te rzeczy, które wybieramy, kupujemy, posiadamy i którymi się otaczamy, komponują się na nasz styl, co dotyczy również opraw okularowych.

Podobnie jak styl w sztuce: architekturze, malarstwie, literaturze, rzeźbie czy muzyce, ten indywidualny zespół cech ewoluuje razem z nami. Dziś rynek fashion to również platforma wykorzystująca styl, bez czego nie ma mowy o kształtowaniu wizerunku naszego klienta.

W stylizacji rozróżniamy poniższe style, a ich charakterystyka jest bardzo pomocna w pracy z klientem.

Styl romantyczny – Marilyn Monroe

Prototypowe cechy fizyczne: figura oraz twarz są zazwyczaj zaokrąglone, o miękkich kształtach. Skóra miękka i delikatna, w kolorach brzoskwiń.

Kolory opraw: czyste, świeże, raczej jasne, ciepłe, z dodatkiem żółci, pastelowe, miękkie, złoto często z połyskiem lub błyszczące. Klientowi romantycznemu należy polecać oprawy jednokolorowe lub z melanzem barw, o nienaganej estetyce.

Formy / wzory / dodatki: oprawa powinna miękko podkreślać kształt twarzy. Nie nadają się tu formy zbyt geometryczne czy o sportowej konstrukcji i materiałach. Klient romantyczny lubi motywy roślinne oraz kwieciste. Należy stylizować go w oparciu o okrągłą, delikatną, miękkie kształty oraz wykończenia. Preferowane raczej mniejsze kształty.

Materiały: delikatne materiały, lecz nie przesiąknięte technologią. Mają służyć wrażeniu luksusu, lekkości, delikatności, przyciągać uwagę. Materiały powinny być szlachetne i wartościowe.

Wyznawca stylu romantycznego ceni najbardziej w oprawach kolory, formy, ekskluzywność i wysoką estetykę.

Styl chłopięcy – Anne Hathaway

Prototypowe cechy fizyczne: kształt twarzy i ciała bardziej kanciaste, delikatne i w odbiorze szczupłe – chłopięce. Delikatna budowa stawów i kości. Budowa ciała nie jest fizycznie przystosowana do dużych obciążeń.

Kolory opraw: raczej stonowane, mniej widoczne, bardziej zdystansowane, dyskretne, dopasowane, zharmonizowane, zestawy monochromatyczne. Często są to kolory z dodatkiem szarości, w odcieniach przygaszonych zieleni lub niebieskiego. Kolorystyka może być nieco ciemniejsza.

Formy / wzory / dodatki: raczej prostsze, bardziej geometryczne, lecz sama geometria nie powinna dominować zbyt mocno. Oprawy raczej podkreślające intelekt. Liczą się niestandardowe elementy, a więc kształty, rozwiązania czy dodatki, które podkreślają nietypowość, niepowtarzalność i prostotę. Ważny jest dobry design.

Materiały: technologicznie atrakcyjne, dające możliwość dużej aktywności bez konieczności ich serwisowania. Bez zbędnych dodatków, proste konstrukcje, ale wyszukane.

Wielbiciel stylu chłopięcego to designer – uwielbia oprawy, które są z serii limitowanej lub robione na zamówienie. Nietypowość, prostota i dyskrecja w oprawach to najważniejsze cechy dla tego stylu.

OLAF TABACZYŃSKI
Mistrz Świata w Makijażu Profesjonalnym
Stylista opraw okularowych

Styl dramatyczny – Joan Collins

Prototypowe cechy fizyczne: ciało i linie twarzy są kanciaste, aż do charakterystycznych. Sylwetka nieco pełniejsza. Często szersze ramiona i prosta talia.

Kolory opraw: silne, mocne, zdecydowane, wyraziste, kontrastowe, atrakcyjne, przyciągające uwagę.

Formy / wzory / dodatki: wyjątkowe formy ram zaprojektowane i wykonane z rozmachem, wszystko musi być bardziej zauważalne niż w innych stylach – lekko przerysowane, większe, mocniejsze, z dużą ilością dodatków, zdobień, wzorów. Liczy się efekt, który ma prowadzić do podziwu i zauważenia przez otoczenie.

Materiały: szokujące zestawienia materiałów. Liczy się efektywność i wizualna atrakcyjność poprzez geometrię, proporcje, kolory i kształty. Materiały z wykończeniem błyszczącym. Kolorystyka i zestawienia materiałów kontrastujące, odważne. Proporcje często przerysowane. Elementy biżuteryjne i inne dodatki są nieodzowne.

Wielbiciel stylu dramatycznego uwielbia być zauważalny i podziwiany. Moda, styl, kolor, kształt – wszystko musi być widoczne, często poprzez przerysowanie, dysproporcje, szokowanie.

Styl klasyczny – Królowa Elżbieta II

Prototypowe cechy fizyczne: twarz nie jest ani okrągła, ani kanciasta.

Kolory opraw: raczej dyskretne, neutralne. Paleta barw jest wąska i monochromatyczna. Zawiera delikatne kolory w eleganckim połączeniu: szaroniebieskie, niebieskoszare, szarobrazowe, szarozielone. Gama kolorystyczna nie jest zbyt ciemna, ciężka, twarda, a z drugiej strony – także nie zbyt jasna, lekka, delikatna.

Formy / wzory / dodatki: pepitka, małe wzory, małe karo. Dobrze się sprawdzają proste wzory, również szkocka krata, krata burberry, linie, pasy, wzory geometryczne.

Materiały: ten styl lubi gładkie, czyste i delikatne formy. Czasami w oprawach możemy zaproponować grubszą, widoczną strukturę materiału czy naturalne gatunki materiałów, jak metal, drewno czy kamień.

Styl klasyczny obejmuje wyroby dobrej jakości i drogie, ekskluzywne. Wszystko musi być zawsze perfekcyjnie dopasowane i posortowane.

Styl młodzieżowy – Diana, księżna Walii

Prototypowe cechy fizyczne: twarz nie jest ani okrągła, ani kanciasta. Figury nie można określić jako szczupłą, lecz też nie jako tęgą.

Kolory opraw: nigdy nie jaskrawe kolory, wszystko w odcieniach pastelowych, delikatnych.

Formy / wzory / dodatki: poleca się delikatne formy. Wzory okrągłe, kwieciste, miękkie i geometryczne, zachodzące na siebie, małe kropki (punkciki), karo, pepita, kwiaty, koronki.

Materiały: lekka forma, sprawiająca wrażenie świeżości, czasem z aplikacjami. Materiały delikatne, transparentne, czasami ażurowe, prześwitujące. Dające wrażenie zalotności. Unikać należy zbyt ciężkich materiałów, a także technologicznych form.

Styl młodzieżowy jest aktywny, kojarzony ze sportem. Jego wyznawca dąży do młodzieńczego wyglądu, świeżego i aktywnego.

Styl naturalny – John Lennon

Prototypowe cechy fizyczne: kształt twarzy i ciała kanciasty i szczupły.

Kolory opraw: prawie zawsze kolory naturalne, które mogą być dyskretnie łączone.

Formy / wzory / dodatki: wzory karo, geometryczne, grube struktury sprawiające wrażenie sportowe.

Materiały: odwołują się do stylu vintage, bywają także proste lub technologiczne. Często materiałem całej ramki lub jej elementów może być drewno. Jeszcze lepiej, gdy materiał jest ekologiczny, biodegradowalny i prosty.

Styl naturalny lubi swobodę. Nie należy proponować zbyt wielu ozdób w oprawach, gdyż w tym wypadku ozdoby raczej szkodzą wyglądowi. Oprawy powinny być użyteczne i funkcjonalne.

Określenie stylu klienta i dobranie odpowiednich do tego opraw to jeden z głównych i najważniejszych elementów podczas stylizacji opraw okularowych. Zrozumienie tego zbioru informacji pozwala nie tylko lepiej zrozumieć potrzeby klienta, ale może też służyć jako główne narzędzie przy doborze opraw okularowych w salonach optycznych. W kolejnym numerze „Optyki” napiszę o proporcjach.

O Autorze
Olaf Tabaczyński, stylista opraw okularowych z 20-letnim stażem. Opisywanym zagadnieniom Autor poświęcił wiele lat swojej pracy zawodowej, w tym również wieloletniej pracy naukowej. Pracował m.in. nad badaniami do powyższych zagadnień na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu – Collegium Medicum w Bydgoszczy na Wydziale Farmaceutycznym w Katedrze Kosmetologii i Dermatologii Estetycznej. Swoje badania konsultował z wybitnymi specjalistami w każdej powiązanej dziedzinie na takich uczelniach, jak Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Uniwersytet Medyczny im. Karola Marcinkowskiego w Poznaniu, Uniwersytet Artystyczny w Poznaniu i innych. Dzięki uprzejmości pani prof. dr hab. Elżbiety Hornowskiej (Instytut Psychologii na Wydziale Nauk Społecznych UAM), a w porozumieniu z prof. dr hab. Małgorzatą Tafil-Klawe (CM UMK w Toruniu na Wydziale Lekarskim Katedry Fizjologii) Autor pracował na oryginalnym teście TCI autorstwa prof. Claude'a Roberta Cloningera z Washington University Physicians.



**STYLISTA
OPRAW OKULAROWYCH**

by

OLAF TABACZYŃSKI

Mistrz Świata
zaprasza na szkolenia z zakresu:

**STYLIZACJI I DOBORU
OPRAW OKULAROWYCH**

I STOPIEŃ: 12.01. 02.03. 09.04. 11.05. 08.06.

II STOPIEŃ: 19.01. 16.03. 23.04. 28.05. 15.06.

MASTERCLASS – III STOPIEŃ: 22.06.2018.

www.olaftabaczynski.com
maestro@awm.pl
690 91 00 91

Recepta na najładniejsze okulary

Każdy klient zakładu optycznego wiele uwagi poświęca estetyce okularów. Nie tylko oprawa się liczy, ale również to, czy szkła nie są zbyt grube. Nikt przecież nie chce podkreślać słabości swojego wzroku. Oto kilka pomocnych wskaźników, które pomogą w każdym salonie.

OPTIMALIZACJA SOCZEWEK

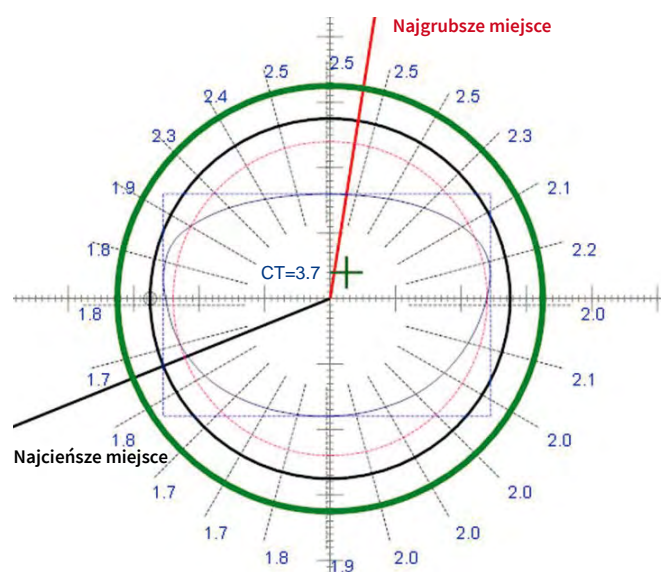
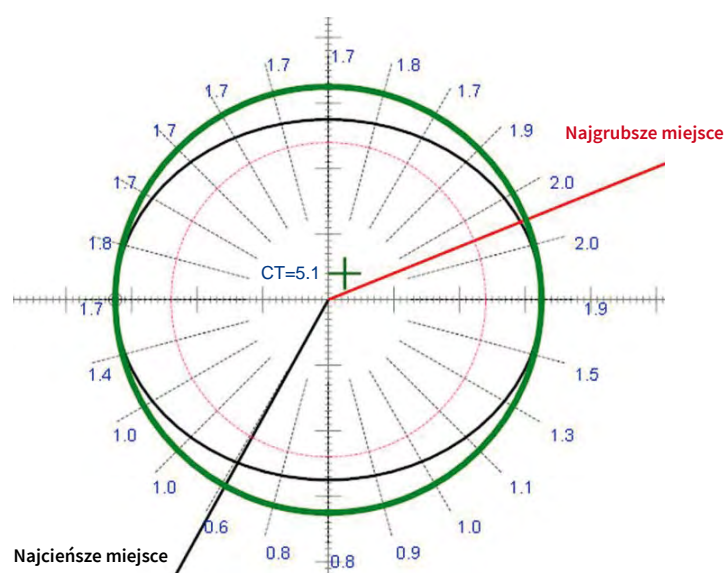
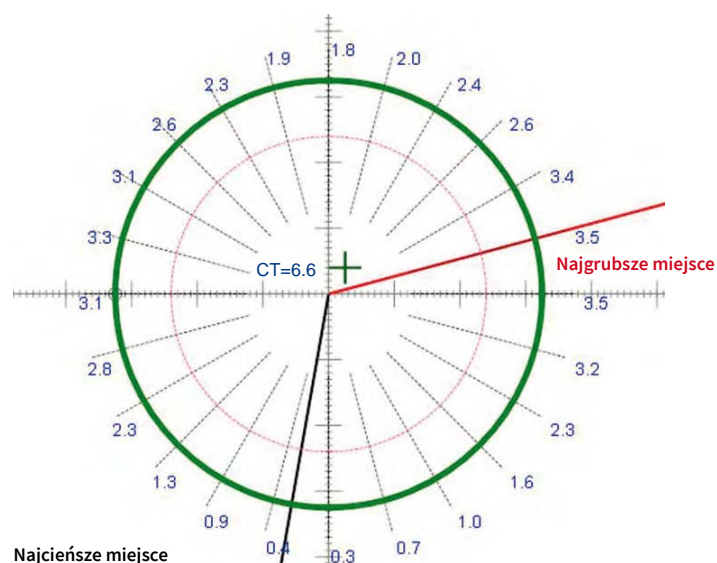
W dobie mody na duże oprawy estetyka soczewek jest sporym wyzwaniem, zwłaszcza przy dodatnich mocach korekcji. W dużych oprawach, gdy rozstaw źrenic pacjenta jest istotnie przesunięty od środka oprawy, koniecznym jest użycie szkieł o sporej średnicy. W przypadku wszystkich szkieł parametr ten ma największy wpływ na ich grubość. Zmiana indeksu na wyższy zmienia estetykę szkieł w mniejszym stopniu niż wielkość. Jeśli ze względu na wymiar oprawy nie można zastosować mniejszych szkieł, jednym ze sposobów poprawy estetyki soczewek recepturowych jest zamówienie kształtu eliptycznego.

ZAMAWIAJ SOCZEWKI Z KształTEM

Najlepsze efekty optymalizacji uzyskuje się jednak zamawiając soczewki z kształtem pobranym ze skanera opraw przez SZAJNA Navigator. Zamówienie takie obliczane jest w firmie SZAJNA przy użyciu specjalnych algorytmów, które na podstawie mocy, parametrów centracji i kształtu oprawy, obliczają idealny rozmiar szkła. Rysunki obok pokazują jak zmienia się grubość szkła w zależności od tego, jak zostanie ono zamówione (okrągłe, eliptyczne, pod kształt oprawy). W stosunku do soczewki okrągłej w standardowej średnicy ta zamówiona „z kształtem” będzie aż o 44% cieńsza w środku optycznym! Warto przy tym pamiętać, że optymalizacja grubości w SZAJNA Laboratorium Optyczne jest bezpłatna i nie wymaga żadnego niestandardowego nakładu pracy czy wysiłku optyka.

PROFILOWANIE GOTOWYCH SOCZEWEK

Skanner w zakładzie optycznym może pracować nie tylko na podnoszenie estetyki i profilowanie prac recepturowych. Można używać go do zdalnego profilowania soczewek gotowych (magazynowych). Estetyka wykonania prac zdalnie profilowanych wykonywanych z soczewek magazynowych może być wyższa niż w wyniku pracy typowego automatu szlifierskiego. Precyzja narzędzi, możliwość zdalnego zaprojektowania wykończenia daje pełną kontrolę nad wynikiem pracy.



Grubości soczewki VEO Comfort G3: 65 mm, eliptycznej 65/55 mm i zamówionej z kształtem oprawy (50x34x16) o mocach sfera +2.00, cylinder 2.00 oś 180°, dodatek 2.00

KORZYŚCI ZDALNEGO PROFILOWANIA

Rozwiązanie firmy SZAJNA wiąże się z szeregiem korzyści, nie tylko finansowych, i w niczym nie ogranicza pracy optyka - czyni ją łatwiejszą i bardziej zorientowaną na klienta. Pierwszą, najbardziej odczuwalną korzyścią jest to, że nie trzeba samemu poświęcać czasu na obróbkę szkieł i czynności przygotowawcze z tym związane. Zaoszczędzony w ten sposób czas można przeznaczyć chociażby na aktywną pracę z klientem, nie mówiąc już o braku konieczności przychodzenia do zakładu przed godzinami jego otwarcia czy zostawania po zamknięciu, by wykonać zaległe okulary. Nie trzeba się także martwić, kto wyszlifuje szkła, gdy my będziemy na urlopie. Jeśli zdecydujemy się na rezygnację z pracowni, w której dotychczas stał automat szlifierski, to uzyskane w ten sposób wolne miejsce można przeznaczyć na rozbudowę sklepu lub gabinetu - klienci na pewno docenią komfort z tym związany.

Wymienione wyżej korzyści mogą być dla niektórych optyków trudno wymierne. Skupmy się więc na tych policzalnych. Decydując się na zdalne profilowanie możemy do zera zlikwidować koszty związane z zakupem, użytkowaniem i serwisowaniem automatu szlifierskiego. Bez względu na to czy jest to urządzenie nowe czy kilkuletnie generuje ono koszty. Do tego dochodzi kwestia soczewek, które mogą się uszkodzić podczas montażu i na sam koniec koszt pracy - czy to naszej, jeśli samemu wykonujemy okulary, czy też naszego pracownika. W przypadku zdalnego profilowania wszystkie te komplikacje znikają.

PRZEWAGA TECHNOLOGICZNA

Przewagą firmy SZAJNA Laboratorium Optyczne zawsze były stosowane technologie produkcji. Nie inaczej jest w przypadku zdalnego profilowania. Gdyńskie laboratorium korzysta z prze-



Precyzyjna obróbka soczewek pod kształt w firmie SZAJNA odbywa się poprzez ich frezowanie



Wnętrze jednej z trzech automatycznych obrabiarek przemysłowych pracujących w firmie SZAJNA w Gdyni

mysłowej technologii profilowania opartej o frezowanie soczewek. Metoda ta gwarantuje najwyższą precyzję obróbki krawędzi i powtarzalność rozmiarów. Dzięki temu wstawianie soczewek do opraw jest bardzo proste. Frezowanie umożliwia również wykonanie soczewek o bardzo nietypowych krawędziach i kształtach oraz z fasetami typu step-back, stosowanymi w okularach sportowych. Park maszynowy w SZAJNA jest przy tym również na tyle rozbudowany i wydajny, że soczewki magazynowe zamówione do godziny 17.00 będą wysłane do klienta jeszcze tego samego dnia.

PODŁĄCZ DOWOLNY SKANER

Olbrzymią zaletą rozwiązania proponowanego przez firmę SZAJNA jest możliwość używania praktycznie dowolnego skanera opraw. Jeśli w zakładzie optycznym jest już skaner opraw i istnieje możliwość połączenia go z komputerem to w większości przypadków możliwe będzie również używanie go do zdalnego profilowania. Firma SZAJNA ma również specjalną ofertę dla optyków, którzy chcieliby otrzymać nowe urządzenie. Szczegółowe informacje na ten temat uzyskać można u przedstawicieli handlowych SZAJNA oraz w gdyńskim Centrum Obsługi Optyka.



„Coraz więcej optyków przekonuje się do zdalnego profilowania, widząc w nim skuteczne narzędzie pomagające w prowadzeniu ich biznesu.”

Michał Szajna
Dyrektor Handlowy SZAJNA



Prof. dr hab. RYSZARD NASKRĘCKI
Uniwersytet im. Adama Mickiewicza
w Poznaniu

Kurs dokształcający „Postępy optyki okularowej i optometrii”

Kształcenie ustawiczne, nazywane też „edukacją całościową”, „edukacją ustawiczną” lub „uczeniem się przez całe życie” to proces odnawiania, pozyskiwania i uzupełniania wiedzy ogólnej i kwalifikacji zawodowych osób dorosłych. I co najważniejsze – proces ten trwa przez całe życie (ang. *life-long learning* – LLL). UNESCO określa LLL jako „kompleksowe procesy oświatowe (realizowane w formach szkolnych i pozaszkolnych), umożliwiające osobom dorosłym uzupełnienie swojego wykształcenia, doskonalenie zdolności, poszerzenie swojej wiedzy czy też uzyskanie nowych kwalifikacji zawodowych lub ich podnoszenie”.

Obecnie, w dynamicznie zmieniającym się świecie i w realiach globalnej gospodarki, tradycyjny podział ludzkiego życia na okres uczenia się, pracy zawodowej i okres emerytury nie znajduje już uzasadnienia. Wzrasta rola nieustannego dokształcania oraz rozwijania swoich umiejętności, a także zdobywania nowych kompetencji, co istotnie wpływa na pozycję zawodową, poziom dochodów oraz zmniejszenie prawdopodobieństwa wykluczenia społecznego.

W krajach Unii Europejskiej średni odsetek osób dorosłych uczestniczących w kształceniu ustawicznym wynosi 10,7%, natomiast w Polsce – 4,1% (dane Eurostat z 2015 roku). Najwięcej osób dorosłych dokształca się w Danii (32,2%), Szwecji (25%) i Finlandii (23,8%), ale także w Holandii (16,7%), Słowenii (15,9%) i Wielkiej Brytanii (15,5%).

Paul Legrand, jeden z najwybitniejszych teoretyków kształcenia ustawicznego mawiał: „Podstawową cechą kształcenia ustawicznego powinno być zachowanie ciągłości procesu uczenia się celem dalszego rozwoju. Poza systemem szkolnym i uniwersyteckim kształcenie powinno odbywać się w systemie oświaty pozaszkolnej oraz na zasadzie samokształcenia”.

W Polsce kilka aktów prawnych reguluje zasady prowadzenia kształcenia ustawicznego, m.in. Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017 roku w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych oraz ustawa z dnia 27 lipca 2005 roku Prawo o szkolnictwie wyższym, która do podstawowych zadań uczelni zalicza m.in. prowadzenie studiów podyplomowych,

kursów i szkoleń w celu kształcenia nowych umiejętności niezbędnych na rynku pracy w systemie uczenia się przez całe życie.

Wychodząc naprzeciw tym ważnym potrzebom, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu w ramach inicjatywy „Centrum Kształcenia Ustawicznego Optyki Okularowej i Optometrii” organizuje kurs dokształcający „Postępy optyki okularowej i optometrii”. Celem strategicznym tego kursu jest gruntowne zrewitalizowanie zarówno wiedzy ogólnej, jak i specjalistycznej oraz zweryfikowanie często unikatowych umiejętności zawodowych słuchaczy. Kurs dedykowany jest czynnym zawodowo optykom okularowym, optometrystom oraz lekarzom okulistom, zajmującym się badaniami optometrycznymi. Partnerem strategicznym tego kursu jest Grupa Essilor.

Przyjęta formuła kursu akademickiego powinna pozwolić skorzystać z tej oferty edukacyjnej szerokiej grupie osób, które z różnych, formalnych i pozaformalnych przyczyn, nie mogą podnosić swoich kwalifikacji poprzez studia stacjonarne lub niestacjonarne. Uczestnictwo w nowoczesnym kształceniu ustawicznym, oferowanym przez bardzo dobrą uczelnię w partnerstwie z uznaną firmą, musi skutkować nabyciem wiedzy i umiejętności, które szybko przełożą się na przewagę konkurencyjną na rynku pracy, a także przeciwdziałają będą zawodowej marginalizacji na coraz bardziej wymagającym rynku pracy.

Szybki postęp w dziedzinie nowych technologii stosowanych do poprawy jakości widzenia oraz postęp w zakresie metod diagnostycznych narządu wzroku wymaga coraz częściej od optyków okularowych i optometrystów szerokiej, interdyscyplinarnej wiedzy ogólnej, głębokiej wiedzy specjalistycznej oraz nowych, często unikatowych umiejętności. W przypadku osób wykonujących te zawody (czasem kilkanaście lub kilkadziesiąt lat) trzeba nieustannie poszukiwać skutecznych możliwości nieustannego dokształcania się. Bez wątpienia współczesny optyk okularowy i optometrysta to połączenie kompetencji eksperta (głębokie i wąskie) i kompetencji omnibus (głębokie i szerokie). To właśnie z tych względów w wielu krajach Europy kształcenie wysoko wykwalifikowanych specjalistów w tym obszarze prowadzone jest wyłącznie w systemie szkolnictwa wyższego.

Program kursu, łącznie 179 godzin zajęć, podzielono na cztery moduły: ogólny, optyczny, optometryczny oraz prawo-biznesowy, w ramach których realizowane będą wykłady oraz zajęcia specjalistyczne, w tym laboratoryjne, z zakresu optyki, anatomii i fizjologii oka, optyki fizjologicznej, materiałów optycznych, optyki okularowej, badania refrakcji oraz badań optometrycznych. Podczas tych zajęć chcemy pogłębiać i poszerzać wiedzę merytoryczną oraz kształtować umiejętności zawodowe optyków okularowych i optometrystów, często nabywane intuicyjnie, bez rzetelnej podbudowy nowoczesną wiedzą akademicką.

Ważnym elementem programu jest moduł prawo-biznesowy, który stanowić ma swoiste „Studium rozwoju biznesu optycznego”. W ramach tego modułu przewidziano zajęcia z podstaw prawa gospodarczego, nowoczesnego zarządzania salonem optycznym, technik sprzedaży soczewek progresywnych, a także budowania relacji z klientami.

Więcej informacji o tym przedsięwzięciu oraz szczegółowy program kursu i nazwiska wykładawców znaleźć można pod adresem www.pfwio.amu.edu.pl.

Grupa Essilor jako partner strategiczny tego nowatorskiego przedsięwzięcia, oprócz merytorycznego wsparcia na etapie tworzenia programu, zapewnia też finansowe wsparcie części kursantów poprzez system grantów. To nowoczesne, często stosowane w świecie rozwiązanie ma umożliwić udział w tym przedsięwzięciu szerokiej grupie osób zainteresowanych dokształcaniem na wysokim, akademickim poziomie.

Zajęcia dydaktyczne prowadzone będą w okresie od grudnia 2017 do lipca 2018 roku w laboratoriach i pracowniach specjalistycznych Pracowni Fizyki Widzenia i Optometrii Wydziału Fizyki UAM, na poznańskim Morasku, jednym z najnowocześniejszych kampusów uniwersyteckich w Polsce. Wszyscy absolwenci otrzymają świadectwo ukończenia kursu oraz dyplom wraz z suplementem, w którym szczegółowo zostanie opisana nabyta wiedza oraz umiejętności. Warto dodać, że studia z zakresu optyki okularowej i optometrii na UAM, jako jedyne studia z tego obszaru kształcenia w Polsce, posiadają ocenę wyróżniającą Polskiej Komisji Akredytacyjnej.

Wesołych Świąt
oraz
Wielu Sukcesów

w Nowym Roku

2018

życzy zespół
SCORPION EYEWEAR



Oferta edukacyjna firm i instytucji

Obecnie na polskim rynku istnieje niezwykle bogata oferta edukacyjna dla specjalistów, którzy nie chcą spoczywać na laurach, trzymając swój dyplom w szufladzie, ale chcą się dokształcać i być na bieżąco z tym, co się dzieje na rynku. Firmy prześcigają się w przygotowywaniu coraz to atrakcyjniejszych i ciekawszych szkoleń, reagując na potrzeby optyków i optometrystów. Poniżej przedstawiamy informacje na temat kursów i szkoleń proponowanych głównie przez firmy i cechy. Osobną sprawą są oczywiście szkolenia i konferencje organizowane przez Polskie Towarzystwo Optometrii i Optyki czy Polskie Stowarzyszenie Soczewek Kontaktowych, o których informujemy na stronach oddanych do dyspozycji tych organizacji. Zachęcamy do zapoznania się z poniższymi propozycjami.

POMORSKI CECH OPTYKÓW

Zarząd Pomorskiego Cechu Optyków w Gdańsku informuje, że w przyszłym roku zaplanowaliśmy następujące kursy i szkolenia:



- Kurs refrakcji, który ma na celu poszerzenie wiedzy teoretycznej i praktycznej z zakresu optyki i refrakcji. Przewidujemy trzy edycje kursu refrakcji. Pierwsza edycja w okresie 27.01.2018–22.04.2018: tryb weekendowy, spotkania co drugi tydzień. Kolejne edycje wiosną i jesienią.
- 17–18.02.2018 Seminarium Szkoleniowo-Wystawiennicze w Gdańsku w hotelu Hanza. W programie seminarium przewidziane są prelekcje przedstawicieli znanych firm optycznych oraz główny wykład Tomasza Krawczyka – doktoranta Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, dyrektora programowego Stainer Consulting, zawodowego negocjatora i mediatora do rozwiązywania sporów między podmiotami gospodarczymi, trenera biznesu i metodyka komunikacji interpersonalnej.
- Kurs optyka okularowego, który ma za zadanie przygotować uczestnika do przystąpienia do egzaminu i uzyskania tytułu zawodowego czeladnika; planowany termin – jesień 2018.



Tel. 58 305 45 77, pomorski.cech@wp.pl

UNITED VISION

United Vision Glasses Fashion Days to cykliczne wydarzenie (edycja wiosenna oraz jesienna), które przy-



ciąga optyków z całego kraju. Podczas kilku dni zaproszeni goście mają okazję zapoznać się z najnowszymi kolekcjami marek: Tom Ford, Guess, Tous, Furla, Carolina Herrera, Escada, Fila, Ermenegildo Zegna oraz Harley-Davidson. Bardzo istotnym elementem każdego z tych spotkań jest edukacja. Firma United Vision zdaje sobie sprawę, że czynnikiem silnie wpływającym na sprzedaż jest sztuka profesjonalnej oraz spersonalizowanej obsługi klienta. Dlatego w trakcie eventu organizatorzy zapewniali szereg szkoleń, na których można uzyskać wiedzę nie tylko z zakresu znajomości prezentowanych marek, ale także wizażu okularowego. Firma United Vision współpracuje z włoską stylistką oraz trenerką sprzedaży, Angelicą Pagnelli, która już dwukrotnie przeprowadziła szkolenia dla uczestników eventu – „Eyewear Styles” i „Luxury and diffusion sales”. Ciągły rozwój i zdobywanie wiedzy jest niezwykle pożądane przez optyków, dlatego United Vision dołoży wszelkich starań, by również w kolejnych odsłonach pojawiła się ciekawa oferta edukacyjna.

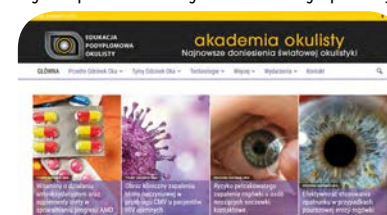


AKADEMIA OKULISTY

Akademia Okulisty to pierwszy polskojęzyczny internetowy portal branżowy, który na bieżąco informuje o najważniejszych, najnowszych i najciekawszych wydarzeniach z okulistyki i optometrii.

Co tydzień na stronie i fanpage'u pojawiają się streszczenia artykułów z najbardziej renomowanych czasopism specjalistycznych z całego świata, omówienia najnowszych badań, analizy ciekawych przypadków i doniesienia o najnowszych odkryciach i trendach rozwoju wielu kierunków medycyny i ochrony zdrowia związanych z narządem wzroku. Można korzystać z materiałów z zakresu m.in. kontaktologii praktycznej i badawczej, genetyki klinicznej, zaburzeń powierzchni oka i chorób przedniego odcinka, farmakoterapii i chirurgii chorób plamki i nerwu wzrokowego czy zabiegów eksperymentalnych. Osoby zainteresowane danym tematem mogą sięgnąć do oryginalnych materiałów źródłowych, które zawsze podawane są przez autorów opracowań, a teksty uzupełnione są przez profesjonalny i ciekawy materiał ilustracyjny. Autorzy poruszają zarówno ważne i aktualne zagadnienia, jak i nawet nieco kontrowersyjne, ale niewątpliwie nowatorskie spojrzenia.

Akademia Okulisty ma charakter niekomercyjny, jest portalem edukacyjnym i szkoleniowym skierowanym do okulistów i optometrystów oraz do osób i instytucji zainteresowanych zagadnieniami współczesnej okulistyki i optometrii. Wszystkie materiały opracowywane są przez lekarzy okulistów i optometrystów pod opieką



www.akademiaokulisty.pl, info@akademiaokulisty.pl
http://edukacjapodyplomowaokulisty.pl
Facebook: https://pl-pl.facebook.com/akademiaokulisty



merytoryczną dr n. med. Anny Marii Ambroziak, specjalistki chorób oczu, adiunkt na Wydziale Fizyki Uniwersytetu Warszawskiego, osoby, która nauczata i wciąż naucza kolejne pokolenia okulistów i optometrystów.

Świeży i poniekąd wciąż unikalny charakter ma wspólny, poparty wieloletnią praktyką, głos naukowy okulistów i optometrystów tworzących Akademię dla swoich koleżanek i kolegów specjalistów.

Patronat nad portalem Akademia Okulisty objęło Polskie Towarzystwo Profilaktyki Jaskry, które od 1997 roku aktywnie organizuje szkolenia i warsztaty specjalistyczne dla polskich okulistów.

Akademia Okulisty jest marką programu „Edukacja Podyplomowa Okulisty”.

JZO

JZO S.A. prowadzi autorskie warsztaty i szkolenia coachingowe, które powstały w oparciu o potrzeby klientów JZO. Oferta kierowana jest do właścicieli i pracowników salonów optycznych. Zaletą szkoleń jest doskonalenie umiejętności specjalistycznych, pomoc w zwiększeniu jakości obsługi oraz wzmocnienie identyfikacji pracowników z danym salonem optycznym. Aktualnie firma oferuje trzy rodzaje szkoleń, które są prowadzone przez trenerów z wieloletnim doświadczeniem w branży:

- „Program dobrych rekomendacji” skierowany jest do salonów optycznych intensywnie współpracujących z JZO, które są gotowe na zmianę podejścia biznesowego i struktury sprzedaży. Program coachingowy polega na dogłębnej analizie aktualnej pozycji na rynku, wyników sprzedaży, oferty salonu, zespołu pracowników oraz bazy klientów. W trakcie proponowane zostają konkretne, zindywidualizowane rozwiązania, jak wykorzystać potencjał salonu, gabinetu i pracowników. Na zakończenie następuje coaching i weryfikacja, czy dany salon efektywnie wdrożył wspólnie wypracowane zmiany oraz podsumowanie wyników sprzedaży.
- Warsztaty „Szkoła progresywne JZO S.A. w praktyce” są projektem skierowanym do pracowników salonów optycznych, którzy pragną udoskonalić swoje umiejętności w zakresie oferowania szkieleń progresywnych JZO oraz dla tych, którzy mają niewielkie doświadczenie w oferowaniu tych szkieleń. Łączą one wiedzę teoretyczną z praktycznymi ćwiczeniami opartymi o analizę przypadków rzeczywistych, tj. diagnozowanie i rozwiązywanie problemów z adaptacją użytkownika do szkieleń progresywnych. Warsztaty są odpłatne.
- Szkolenie „Multipara, czyli jak sprzedawać i odnosić korzyści” jest skierowane do optyków, którzy chcą zwiększyć sprzedaż szkieleń JZO. Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji i umiejętności personelu salonu w zakresie coraz bardziej popularnych na rynku optycznym ofert typu multipara.



SOCZEWKI OKULAROWE

ALCON

Firma Alcon, kontynuując swoją misję edukacyjną, w roku 2018 ponownie weszła przez wszystkie grupy zawodowe zajmującą się ochroną wzroku pacjentów.

Pod wspólnym szyldem Academy For Eyecare Excellence odbędą się następujące szkolenia:



Dla kogo?	Nazwa szkolenia	Tematyka
Specjaliści	Podstawy aplikacji miękkich soczewek kontaktowych	Procedura dopasowania soczewek kontaktowych, wskazania i przeciwwskazania, korekcja astygmatyzmu i prezbii, praca z lampą szczelinową
	Zaawansowane techniki aplikacji miękkich soczewek kontaktowych	Astygmatyzm i prezbopia a soczewki kontaktowe, miękkie soczewki kontaktowe dla dzieci i młodzieży, wizyta kontrolna – aspekt optyczny i kliniczny
Personel Sprzedażowy	Asystent sprzedaży	Techniki sprzedaży, merchandising, sprzedaż doradczą, budowanie lojalności konsumentów
	Asystent aplikacji	Zaawansowana wiedza o soczewkach kontaktowych i procedurze ich aplikacji, edukowanie pacjenta
Właściciel	Management and Business Academy – realizowane wspólnie z SGH	Umiejętności managerskie oraz narzędzia pomocne w zarządzaniu salonami optycznymi oraz gabinetami specjalistycznymi

Na początku października przyszłego roku odbędzie się – po raz drugi – konferencja „Jestem optometrystą 2018”, która skierowana jest do młodych absolwentów studiów z zakresu optometrii. Tematyka obejmuje zagadnienia ściśle związane z początkiem kariery zawodowej i pomaga młodym specjalistom stawiać pierwsze kroki na rynku pracy.

W roku 2018 pierwsze osoby z Polski będą miały okazję uczestniczyć w programie stypendialno-szkoleniowym Alcon Scholarship w Wielkiej Brytanii. Więcej informacji o programie i rekrutacji już wkrótce.

Alcon oferuje również edukację on-line – Akademię Zakontaktowani. W Akademii znajdują się ciekawe kursy branżowe, a sam proces zdobywania wiedzy odbywa się na zasadzie grywalizacji. Po ukończeniu każdego kursu wydawany jest certyfikat potwierdzający wiedzę, a osoby z najlepszym wynikiem otrzymują atrakcyjne nagrody edukacyjne. Akademia to także baza materiałów do pobrania i regularnie uzupełnianych newsów z branży.



Foto: FotomaskMedia.pl

Pełna oferta edukacyjna Alcon obejmuje dodatkowo ciekawe wykłady oraz warsztaty na konferencjach, artykuły w czasopiśmie branżowym, szkolenia regionalne oraz indywidualne, a także wykłady na uczelniach kształcących optometrystów.

Wszystkich zainteresowanych uczestnictwem w tych szkoleniach firmy Alcon zapraszamy do kontaktu z Przedstawicielami Regionalnymi, którzy chętnie przedstawiają szczegóły oraz warunki uczestnictwa.

MENRAD

Akademia Menrad to pierwszy w takiej formie i najbardziej uniwersalny cykl szkoleń na polskim rynku optycznym. Celem Akademii Menrad jest wsparcie naszych klientów w coraz bardziej konkurencyjnym otoczeniu biznesowym.

Nasze motto – goń albo gin! – traktujemy wielowątkowo jako zachętę do ciągłego doskonalenia. W trakcie praktycznych zajęć staramy się zwrócić uwagę na znaczenie jakości jako pojęcia bezwzględnego i niezbędnego w codziennej pracy. Świat się zmienia, rynek optyczny ewoluje, nasi klienci zmieniają swoje oczekiwania, a my w Akademii Menrad zwracamy uwagę uczestników na różne aspekty tych procesów i wspólnie szukamy najlepszych rozwiązań i skutecznych metod działania. Staramy się przekazać szeroki wachlarz praktyk i możliwości, które są przydatne zarówno właścicielom, jak i współpracownikom salonów optycznych w codziennej pracy.

Zdajemy sobie sprawę, że nabierająca tempa rewolucja na polskim rynku optycznym wymaga szerokiej wiedzy, umiejętności i ogromnego zaangażowania od nas wszystkich. W Akademii Menrad stawiamy na pracę w małych grupach w ramach zajęć praktycznych, pełnych rzeczywistych doświadczeń, które z łatwością można przenieść na skuteczne działania w salonie optycznym.

Akademia Menrad to cykl warsztatów i spotkań prowadzonych przez najlepszych na rynku praktyków biznesu optycznego, o wyjątkowych umiejętnościach szkoleniowo-edukacyjnych. Zajęcia prowadzone są w różnych miejscach w całej Polsce, często tak „nieoczywistych”, jak salony firmowe Joop! czy Jaguar.

Trzy lata doświadczeń w Akademii Menrad oraz setki zadowolonych klientów dają nam pewność, że warto uczyć się i współpracować, jednocześnie stawiając na ciągły rozwój.

Zapraszamy na stronę: www.akademiamenrad.pl i do kontaktu z naszymi Przedstawicielami w całej Polsce.

www.gazeta-optyka.pl

OPTYKA 6(49)2017

SZAJNA LABORATORIUM OPTYCZNE

Po sukcesie pierwszej edycji Akademii SZAJNA, zrealizowanej w okresie od

lutego do czerwca 2017 roku, SZAJNA Laboratorium Optyczne szykuje kontynuację na rok 2018.

Tak jak w roku 2017 szkolenia projektowane są w oparciu o badania potrzeb pracowników zakładów optycznych. Trenerzy rozmawiają z optykami, odwiedzają zakłady optyczne jako klienci, wszystko po to, by szkolenia były narzędziowe i praktyczne. Firma SZAJNA kładzie też duży nacisk na ciekawe przypadki „z życia wzięte” i tematy, które pomagają optykom pokonywać konkretne trudności.

„Zależy nam na mocnym wsparciu niezależnych biznesów optycznych” – mówi Michał Szajna, Dyrektor Handlowy SZAJNA Laboratorium Optyczne. – „Widzimy, że stoją dziś przed wieloma wyzwaniami, największym z nich jest globalizacja handlu i produkcji. Angażujemy się w ten projekt, żeby być blisko naszych klientów i dać im narzędzia, które pozwolą sprostać tym wyzwaniom.”



W 2018 roku pracownicy zakładów optycznych będą mogli szkolić się w trzech obszarach: sprzedażowym, produktowym oraz warsztatowym. W obszarze sprzedażowym właściciele zakładów mogą spodziewać

się, że pracownicy po szkoleniach będą skuteczniejsi, a trudne sytuacje zostaną rozwiązane w korzystniejszy sposób. W zakresie produktowym SZAJNA odchodzi od typowych prezentacji produktów. Szkolenia koncentrować się będą wokół konkretnych typów pacjentów, różnic pomiędzy produktami i właściwego ich aplikowania.

Warsztat pracy obejmuje zagadnienia związane przede wszystkim ze zdalnym profilowaniem. Jest to aktualnie najbardziej efektywna metoda wykonywania okularów w oparciu o soczewki recepturowe i magazynowe.

W ramach szkoleń warsztatowych proponowany jest także moduł związany z doborem i montażem niestandardowych soczewek oraz z oprawami sportowymi.

Szkolenia i warsztaty realizowane będą w niewielkich, liczących do 20 osób grupach. Programy szkoleń i terminy wkrótce dostępne będą u Regionalnych Przedstawicieli SZAJNA. Już dziś możliwe jest przeprowadzenie szkolenia zamkniętego dla grupy zorganizowanej, liczącej minimum 10 osób.



ESSILOR POLONIA

Sprzedż wrobów optycznych, jakimi są okulary, to proces wymagający zaawansowanej wiedzy teoretycznej i praktycznej. Essilor Polonia przykłada dużą wagę do szkoleń swoich partnerów oraz ich pracowników. Szkolenia te można podzielić na dwie główne kategorie:



1. Akademię Essilor
2. Szkolenia z portfolio produktów Essilor

Akademia Essilor to cykl szkoleń, w trakcie którego uczestnicy zdobędą wiedzę niezbędną do pracy w salonie optycznym oraz dowiedzą się, jakie innowacje Essilor usprawnia ich pracę i spowodują, że będą wyróżniać się na rynku. Cykl składa się z czterech modułów:

- Moduł I „Podstawy optyki”. Zajęcia mające na celu profesjonalne wyjaśnienie podstawowych pojęć i definicji z zakresu optyki geometrycznej.
- Moduł II „Pomiary optyczne”. Warsztaty, które pozwalają ustawić procesy pomiarowe. Pokazujemy, jak analizując badanie pacjenta, prawidłowo dobrać odpowiednią oprawę oraz soczewki jednoogniskowe i progresywne oraz jakie konsekwencje dla pacjenta niesie za sobą niedokładność pomiarów.
- Moduł III „Soczewki progresywne Varilux oraz urządzenia pomiarowe”. Jakość odwzorowania obrazu w soczewkach progresywnych jest bardzo różna w zależności od technologii i producenta. Dokładna informacja o każdej z soczewek Varilux pozwala w pełni świadomie rozmawiać z klientami o rozwiązaniach dla presbiopów. Przedstawiamy korzyści, jakie daje wykorzystanie dostępnych urządzeń pomiarowych do uwzględnienia indywidualnych potrzeb wzrokowych klienta.
- Moduł IV „Nowoczesne rozwiązania optyczne Essilor”. Zajęcia o najnowszych technologicznie rozwiązaniach służących ochronie wzroku. Opisujemy dzisiejsze potrzeby użytkowników cyfrowych urządzeń i wskazujemy zagrożenia, jakie niesie światło UV pochodzące z ekranów oraz ze sztucznych źródeł światła. Zmieniamy też podejście do soczewek „do komputera”.

Po uzyskaniu wiedzy stanowiącej podstawę do pracy w salonie, klienci Essilor biorą udział w **szkoleniach z portfolio produktów firmy**. Specjaliści z wieloletnim doświadczeniem w branży przekazują wiedzę teoretyczną, dotykając obszarów technologii i badań konsumenckich oraz praktyczne wskazówki na temat sprzedaży produktów Essilor:

- Szkolenie I „Varilux X series – rewolucja w korekcji wzroku presbiopów”
- Szkolenie II „Portfolio soczewek Varilux – nowoczesna korekcja presbiopów”
- Szkolenie III „Transitions – inteligentna ochrona 3 w 1”
- Szkolenie IV „Eye Protect System – kompleksowa ochrona wzroku”
- Szkolenie V „Eyezen – soczewki jednoogniskowe nowej generacji”
- Szkolenie VI „Essilor Streelife – komfort widzenia, bezpieczeństwo na podróży”

**ESSILOR GROUP**

Essilor Group, jako prekursor promujący ideę dobrego widzenia oraz rozwoju rynku optycznego w Polsce, na rok 2018 zaplanował dwa spektakularne programy szkoleniowe:

1. „Techniki sprzedaży szkieleń progresywnych”

Pierwszy i wyjątkowy tak szeroko zakrojony program szkoleniowy dla klientów Grupy Essilor, skierowany zarówno do właścicieli, jak i do pracowników salonów optycznych. Naszą misją jest doskonalenie umiejętności z zakresu doboru i rekomendacji soczewek progresywnych, wzrost jakości obsługi konsumentów i relacji na linii salon optyczny – przedstawiciel handlowy.

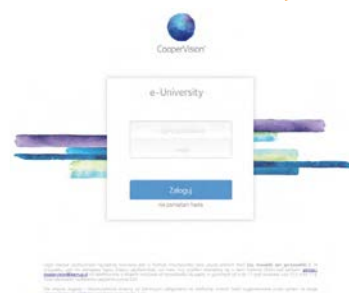
Szkolenia poprowadzą wyszkoleni reprezentanci Grupy Essilor (Essilor Polonia, JZO i Jai Kudo).

2. „Studium rozwoju biznesu optycznego”

Innowacyjny program kształcenia realizowany przez Pracownię Fizyki Widzenia i Optometrii Wydziału Fizyki Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu oraz Grupę Essilor w ramach kursu dokształcającego „Postępy optyki widzenia i optometrii”. Celem tego unikalnego programu jest poszerzenie wiedzy merytorycznej optyków, optometrystów oraz lekarzy okulistów związanych z salonami optycznymi. Podczas zajęć zostanie również przekazana wiedza na temat efektywnych i uznanych narzędzi biznesowych stosowanych w branży optycznej w całej Europie. Studium jest szczególnie rekomendowane osobom, które chcą podnieść kwalifikacje z zakresu innowacji rynkowych i pragną stworzyć salon na miarę XXI wieku zarówno pod względem zarządzania, jak i oferowanych usług.

COOPERVISION

Platforma szkoleniowa CooperVision e-University



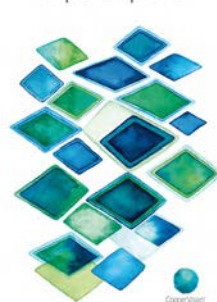
Firma CooperVision Polska stworzyła platformę e-learningową CooperVision e-University, na której można znaleźć szkolenia o różnym stopniu zaawansowania. Dotyczą one wielu obszarów wiedzy, którą powinien posiadać każdy specjalista aplikujący soczewki kontaktowe, poczynając od szkoleń dotyczących produktu poprzez szkolenia z obsługi lampy szczelinowej na technikach oświetleniowych służących do oceny zarówno dopasowania soczewek kontaktowych, jak i oceny przedniego odcinka oka koń-

cząc. Oferta szkoleń na platformie jest stale poszerzana, by stanowiła ciekawą formę ciągłego procesu edukacji wśród specjalistów coraz bardziej zajętych obsługą swoich pacjentów na najwyższym poziomie.

Aplikacja OptiExpert

Kolejnym narzędziem, bardzo pomocnym w codziennej pracy specjalistów w gabinecie, jest aplikacja OptiExpert. Obecnie aplikacja oferuje cztery funkcjonalności: elektroniczną wersję skal Efrona, intuicyjne w użyciu kalkulatory przeliczające moce okularowe na moce soczewek kontaktowych torycznych i multifokalnych oraz mapy tlenoprzepuszczalności soczewek sferycznych, torycznych i multifokalnych, aby każdy pacjent mógł na własne oczy przekonać się, dlaczego warto używać soczewek silikonowo-hydrożelowych. Aplikacja dostępna jest w serwisie AppStore oraz Google Play.

OptiExpert™



JESTEŚ GOTOWY NA ZMIANY?!

Revolucja, którą obserwujesz na rynku optycznym, stawia przed Tobą coraz większe wymagania?

Podjmij wyzwanie, a innym powiedz:

goń albo giń!

Akademia MENRAD proponuje serię spotkań, dzięki którym Ty i Twoi pracownicy będziecie gotowi do nowych działań.

To wielka szansa na wymierne korzyści i wszechstronny rozwój Waszej firmy.

**AKADEMIA
MENRAD**

WYZWANIE PODJĘTE!

www.akademiamenrad.pl

CECH OPTYKÓW W WARSZAWIE

Cech Optyków w Warszawie zaprasza na kurs refrakcji I stopnia, pierwsze zajęcia odbędą się w dniach 21–22.04.2018. Kolejne terminy zajęć na kursie to 5–6.05, 19–20.05 i 2–3.06 (ostatnie spotkanie). Szkolenie organizowane jest pod patronatem Krajowej Rzemieślniczej Izby Optycznej. Proponujemy Państwu, w ramach kursu, cykl zajęć obejmujących wiadomości teoretyczne oraz ćwiczenia praktyczne z zakresu podstaw refrakcji (łącznie 36 godzin). Zajęcia praktyczne odbywają się z wykorzystaniem m.in. foroptera, lampy szczelinowej oraz kasety okulistycznej. Wykłady i ćwiczenia prowadzone są przez dr. n. med. Andrzeja Styszyńskiego, w soboty i niedziele, w siedzibie KRIO przy ul. Przy Agorze 28 w Warszawie.

Program kursu refrakcji I stopnia

1. Podstawy optyki geometrycznej.
2. Układ wzrokowy.
3. Układ optyczny oka (punkt daleki, punkt bliski, refrakcja, amplituda akomodacji).
4. Krótkowzroczność i zasady jej korekcji.
5. Nadwzroczność i zasady jej korekcji.
6. Astygmatyzm i zasady jego korekcji.
7. Ostrość wzroku i sposoby jej badania.
8. Subiektywne (podmiotowe) metody określania refrakcji: metoda Dondersa, test czerwono-zielony, określenie astygmatyzmu z użyciem figury promienistej, określenie astygmatyzmu za pomocą skrzyżowanego cylindra.
9. Obiektywne (przedmiotowe) metody określania refrakcji: skioskopia, oftalmometr, refraktometr, autorefraktometr.
10. Badanie i korekcje presbiopii.
11. Pryzmaty i ich zastosowanie. Pryzmatyczne działanie soczewek sferycznych.
12. Widzenie obuoczne (ortoforia, heteroforia, zez towarzyszący, zez porażenny).
13. Zależność między akomodacją a konwergencją.
14. Badanie refrakcji oraz ustalanie odpowiedniej korekcji obuocznej za pomocą foroptera.
15. Badanie refrakcji osób słabowidzących.

Zgłoszenia na kursy przyjmuje Biuro Cechu: tel. 22 635 78 67, od poniedziałku do piątku w godz. 9:00–13:00, e-mail: cech.optyk@interia.pl, www.cechoptyk.waw.pl.



BAUSCH + LOMB (VP Valeant) „Młody Kontaktolog”



dobór soczewek torycznych i multifokalnych oraz powikłania związane z noszeniem soczewek kontaktowych. Zajęcia podzielone są na część teoretyczną oraz praktyczną z wykorzystaniem lamp szczelinowych.

Na rok 2018 zaplanowane są po trzy szkolenia z każdego modułu, które odbędą się w różnych miastach i terminach. Seria szkoleń z modułu podstawowego odbędzie się w pierwszej połowie roku, natomiast szkolenia z modułu zaawansowanego w półroczu drugim. Szczegółowych informacji dotyczących terminów udzielają Przedstawiciele Handlowi Bausch + Lomb, u których można dokonać rejestracji.

Platforma edukacyjna Akademia Bausch + Lomb

Bez wychodzenia z domu można wziąć udział w szkoleniach prowadzonych na żywo przez z największych ekspertów z zakresu okulistyki oraz optometrii w Polsce. W edycji jesiennej 2017 prezentacje przeprowadzili: dr inż. Dorota Szczęsna-Iskander, lek. med. Marek Skorupski, mgr Daria Rajchel, mgr Bartosz Tomczak, mgr Kamil Chlebicki oraz mgr Jędrzej Kućko. Start edycji wiosennej planowany jest na początek marca.

Szkolenia przeznaczone są dla optometrystów, okulistów, optyków oraz asystentów sprzedaży. Wykłady są bezpłatne i całkowicie interaktywne, w każdym momencie można zadać pytanie prowadzącemu, a na koniec prezentacji zaplanowana jest dyskusja dotycząca omawianego tematu. Więcej szczegółów oraz rejestracja na: www.akademiabauschlomb.pl.

„Śniadanie z Bausch + Lomb”

Szkolenie przeznaczone jest dla optyków oraz asystentów sprzedaży, którzy chcą zwiększyć swoją wiedzę i umiejętności z zakresu kontaktologii. Celem szkolenia jest pokazanie, jak istotną rolę odgrywa optyk lub asystent sprzedaży w procesie doboru soczewek kontaktowych.

Zajęcia poświęcone są teorii i praktyce. W części teoretycznej omówione są podstawowe zagadnienia związane z soczewkami kontaktowymi, płynami pielęgnacyjnymi, kroplami nawilżającymi oraz samym doбором. W części praktycznej można nabyć umiejętności z zakresu manipulacji soczewkami kontaktowymi oraz ich prawidłowej pielęgnacji.

Szczegóły dotyczące terminów szkolenia ustalane są z Przedstawicielem Handlowym Bausch + Lomb.



RODENSTOCK

Akademia Rodenstock



Kontynuując tradycję z poprzednich lat, zorganizowaliśmy cykl wykładów, w trakcie których dzielił się wiedzą oraz doświadczeniem z codziennej praktyki. Wykłady poprowadził dr n. med. Wojciech Nowak, a tematy dotyczyły m.in. doboru soczewek progresywnych, nowoczesnych technologii oraz polecenia produktów premium, czyli rozwiązań, które poprawiają komfort widzenia pacjentów. Podczas spotkań odbyła się również prezentacja skanera optycznego DNEye

– urządzenia, które jest połączeniem autorefraktometru, aberrometru, keratometru oraz topografu rogówki (w urządzeniu drugiej generacji dodatkowo badania: pachymetria i tonometria). Skaner ten wykonuje rozszerzone badanie wzroku, którego wynik wykorzystujemy m.in. do wykonania najlepszych możliwych soczewek dla danego pacjenta.

W przyszłym roku planujemy zorganizować Akademię Rodenstock w Warszawie, Poznaniu i Katowicach.

Warsztaty ze stylistką Osą

Okulary to nie tylko „narzędzie” poprawiające wzrok, ale również wyznacznik stylu. W świecie, w którym coraz więcej osób poszukuje rozwiązań podkreślających indywidualne cechy, firmy oprawowe również starają się odpowiadać na te potrzeby konsumentów. Dlatego też w tym roku firma Rodenstock, dystrybutor marek Rodenstock, rocco by Rodenstock oraz Porsche Design, rozpoczęła współpracę z Moniką Jurczyk, czyli stylistką Osą, znaną m.in. z programu „Zmiana pełną parą” w TLC oraz porad stylistycznych w „Pytaniu na śniadanie”. Osą jako specjalistka do spraw wizerunku, a prywatnie użytkowniczką oraz miłośniczką pięknych opraw, w przystępny sposób prowadzi uczestników swoich spotkań przez tajniki stylu. Spotkania rozpoczynają się od nauki rozpoznawania typów osobowości i cech charakteru, aby jak najlepiej poznać klienta, a finalnie zaproponować mu najlepsze rozwiązanie, dopasowane do jego oczekiwań. Oprócz wyboru konkretnej oprawy uczymy się również, jakiego języka użyć, aby przekazać komunikat w formie, która dla danego klienta będzie interesująca i jednocześnie zrozumiała. Podczas warsztatów odbywają się ćwiczenia praktyczne m.in. z dobierania palet kolorystycznych czy typów sylwetki.

Dotychczasowe spotkania odbyły się w Łodzi i Katowicach, a w 2018 roku zaplanowane zostały szkolenia m.in. w Poznaniu i Warszawie.



ICODALEJ.PL Nowoczesna edukacja medyczna



Serwis edukacyjny www.icodalej.pl ma na celu usprawnienie edukacji medycznej w kierunku bardziej interdyscyplinarnym, praktycznym i dostępnym dla specjalistów. W styczniu 2018 roku odbędzie się premiera kursu internetowego dotyczącego tematu ściśle związanego z naszą branżą, a mianowicie – suchego oka. Zapisy już ruszyły. Wykładowcami będą: mgr Sylwia Kropacz-Sobkowiak oraz lek. med. Marek Skorupski, a także lekarz rodzinny lek. Ewa Koźmińska-Badr.

Kurs ten jest przeznaczony przede wszystkim dla lekarzy rodzinnych oraz innych profesjonalistów, którzy na co dzień pomagają pacjentom z dolegliwościami związanymi ze zmianami na powierzchni oka, a więc okulistów i optometrystów. Z kursu skorzystają również rezydenci oraz studenci medycyny czy optometrii.

Kurs będzie składał się z około dwóch/trzech godzin filmów edukacyjnych, przydatnych materiałów do wydrukowania oraz forum, gdzie możliwe będzie zadawanie pytań i wymiana wiedzy pomiędzy uczestnikami.

W założeniach kurs zakłada dostarczenie uczestnikom wiedzy oraz wsparcie ich umiejętności w następujących obszarach:

- Rozpoznawania niepokojących objawów ZSO i odróżniania ich od zmian na powierzchni oka o innej etiologii.
- Interpretowania wyników badań diagnostycznych w ZSO.
- Prawidłowego wybrania, wykonania i/lub zlecenia dodatkowych badań diagnostycznych dla ZSO.
- Rekomendowania pacjentom podstawowych zaleceń związanych z higieną oczu oraz edukowania pacjenta na temat ZSO, tj.: informowanie o chronicznym charakterze choroby, konsekwencjach, wpływie na jakość życia oraz nowoczesnych metodach terapii.
- Znajomości najnowszych badań z raportu DEWS II 2017: skrócona analiza, dane, najważniejsze punkty.

Program kursu

1. Wprowadzenie: nowa definicja ZSO według najnowszego Raportu DEWS II 2017.
2. Czym jest suche oko – najnowsza klasyfikacja suchego oka według DEWS II 2017.
3. Podstawowe i pogłębione badanie pacjenta z ZSO (wywiady, podstawowe testy diagnostyczne, case study).
4. Terapia ZSO – cztery kroki postępowania według DEWS II 2017; ogólne omówienie.
5. Krok 1 – podstawowe zalecenia dla przedklinicznego i początkowego stadium ZSO.
6. Krok 2 – podstawowe zalecenia dla stadium średniego i średniozaawansowanego ZSO.
7. Krok 3 i krok 4 – zalecenia dla stadium zaawansowanego i ZSO opornego na leczenie.
8. Historie pacjentów z ZSO.
9. Czego jeszcze nie wiemy o ZSO. Diagnostyka i terapia w przyszłości.
10. Edukacja pacjenta, czyli: co czuje pacjent z ZSO, jak z nim rozmawiać i przekonać do stosowania zaleceń lekarskich.
11. Materiały edukacyjne dla pacjentów.

Patronat merytoryczny nad kursem objęło Polskie Towarzystwo Optometrii i Optyki oraz Polskie Stowarzyszenie Soczewek Kontaktowych.



zapraszają na



20-22.04.2018

MCC MAZURKAS
CONFERENCE CENTRE & HOTEL****

Ożarów Mazowiecki k. Warszawy

◀ **Optometria kliniczna**

◀ **Kontaktologia**

◀ **Terapia widzenia**

◀ **Słabowidzenie**

◀ **Nowoczesne rozwiązania optyczne**

Patronat medialny

optyka

www.optometria2018.pl

OBSŁUGA KONFERENCJI



JOHNSON & JOHNSON VISION CARE COMPANIES



VISION CARE COMPANIES

będą w 100% odpowiadać na jej zapotrzebowanie, czyli będą skierowane do tej grupy zawodowej, z której wywodzi się dany człowiek oraz – co najważniejsze – które zawierają będą najnowszą, popartą stosownymi referencjami wiedzę, ale przekazaną w bardzo przystępny sposób.

Specjaliści

Osoby aplikujące soczewki kontaktowe oraz ci chcący dopiero rozpocząć ich dobieranie mogą wziąć udział w prowadzonych cyklicznie w całej Polsce szkoleniach. Tematyka kursów jest bardzo szeroka i obejmuje m.in.: aplikację soczewek kontaktowych (sferycznych, torycznych, multifokalnych), pracę z lampą szczelinową, wizytę kontrolną (w tym powikłania dotyczące przedniego odcinka oka).

Formuła kursów zawiera zarówno część wykładową, jak i ćwiczenia praktyczne. Zajęcia prowadzi Luiza Krasucka – optometrystka z wieloletnim stażem gabinetowym i nauczyciel akademicki. Możliwe jest także przeprowadzenie szkolenia indywidualnego w gabinecie danego specjalisty.

Studenci

Z myślą o osobach uczących się stworzony został program ACUVUE Eye Health Advisor Academy. Jego celem jest umożliwienie studentom sprawdzenia nabytej podczas studiów wiedzy w sposób praktyczny, czyli podczas warsztatów z pacjentami, gdzie pod okiem doświadczonych optometrystów będą oni mogli przeprowadzić pełen dobór soczewek kontaktowych. AEHA Academy to także kursy on-line, możliwość wzięcia udziału w Międzynarodowym Sympozjum AEHA wraz z zapewnionym noclegiem oraz specjalnie przygotowane, zamknięte warsztaty podczas drugiego dnia Sympozjum.

Oprócz dyplomu, osoby najbardziej zaangażowane otrzymają możliwość dalszego szkolenia się na opłaconych przez J&J stażach w zagranicznych lub polskich praktykach pod okiem wybitnych specjalistów.

Właściciele

Jak co roku, realizując program „Twoje sukcesy z naszym wsparciem”, J&J prowadzi także skierowane do właścicieli i managerów szkolenia biznesowe, podczas których poszerzyć mogą oni swoje kompetencje zarządcze, sprzedażowe czy związane z finansami.

Asystenci sprzedaży

W ramach działań edukacyjnych J&J wspiera też osoby zajmujące się bezpośrednio sprzedażą soczewek kontaktowych. Mogą one liczyć nie tylko na szczegółowe szkolenia produktowe, ale także na kursy związane z obsługą klienta, komunikacją czy technikami sprzedaży.

Flagowym okrętem w ofercie edukacyjnej firmy J&J jest organizowane corocznie już od 11 lat Międzynarodowe Sympozjum Naukowe ACUVUE Eye Health Advisor, podczas którego zaproszeni z kraju i zagranicy wybitni wykładowcy przedstawiają wybrane zagadnienia dotyczące kontaktologii i szeroko pojętej ochrony wzroku. Ta największa w Europie Centralnej konferencja ściąga każdorazowo kilkuset uczestników, którzy mają okazję zapoznać się z bieżącą wiedzą, innowacjami, praktyką i wynikami badań klinicznych prowadzonych w ośrodkach na całym świecie. Tegoroczne Sympozjum wzbogaci warsztaty praktyczne, z których będzie można skorzystać w drugim dniu konferencji.



Foto: FotomaMedical

Zainteresowanych ofertą szkoleniową J&J zapraszamy do odwiedzenia strony: www.jnjvisioncare.pl lub do kontaktu z regionalnym przedstawicielem firmy.

Akademia SZAJNA znów szkoli optyków!

W dniach 20–21 listopada w siedzibie SZAJNA odbyło się szkolenie, w którym uczestniczyło blisko 40 pracowników z trzech zakładów z województwa pomorskiego. Uczestnicy szkolenia zapoznali się z zasadami optymalizacji grubości soczewek, aplikacją soczewek BiFocus HD i Zoom HD, a także zgłębili zagadnienie różnic w działaniu powłok antyrefleksyjnych dostępnych w ofercie SZAJNA. Zwiedzili również laboratorium, gdzie na żywo obejrzyli proces wytwarzania i profilowania soczewek organicznych.



Źródło: informacje własne firm

AKADEMIA KONTAKTOLOGII I OPTOMETRII

Akademia Kontaktologii i Optometrii zaprasza lekarzy okulistów i optometrystów chcących pogłębić swoją wiedzę i doświadczenie praktyczne w zakresie pełnego badania refrakcji z wykorzystaniem foroptera do wzięcia udziału w cyklu szkoleń „Refrakcja w praktyce”. Główną część zajęć stanowią ćwiczenia praktyczne z wykorzystaniem foroptera. Kurs składa się z dwóch modułów, a obejmują one następujące tematy:

Moduł 1: Korekcja sferyczna i sfero-cylindryczna do dali i do bliży (21 h)

1. Procedura badania refrakcji
2. Refrakcja przedmiotowa
3. Jednoczesna podmiotowa refrakcja sferyczna i sfero-cylindryczna (metoda zamglenia, cylinder skrzyżowany)
4. Refrakcja obuoczną / balans akomodacji
5. Weryfikacja dobranej korekcji
6. Amplituda oraz sprawność akomodacji i konwergencji
7. Dodatek do pracy z bliska
8. Zakresy ostrego widzenia w dodatku do bliży

Moduł 2: Widzenie obuoczne (21 h)

1. Prawidłowe widzenie obuoczne i jego rozwój
2. Klasyfikacja zaburzeń widzenia obuocznego
3. Pomiar forii / tropii horyzontalnej i wertykalnej do dali i do bliży
4. Zakresy wergencji fuzyjnej w poziomie i w pionie
5. Analiza graficzna widzenia obuocznego
6. Wyznaczenie optymalnej korekcji pryzmatycznej i uściślenie korekcji sferycznej

Zajęcia teoretyczne i praktyczne prowadzone są przez mgr inż. Tomasza Tokarzewskiego, który jest doświadczonym, praktykującym optometrystą dyplomowanym, prowadzącym od wielu już lat podobne szkolenia oraz wykłady i ćwiczenia dla studentów optometrii.

Każdy z modułów rozpoczyna się w piątek o godzinie 10:00, a kończy się w niedzielę o 16:00. Wszystkie zajęcia odbywają się w Akademii Wzroku Tokarzewski przy ul. Wołoskiej 70 w Warszawie. Ilość miejsc w każdym z cykli jest ograniczona do czterech osób. O przyjęciu na kurs decyduje kolejność zgłoszeń.

Kontakt: akademia@akio.pl, tel. 783 833 357

Biofinity Energys™ z Digital Zone Optics™**Soczewka kontaktowa stworzona dla pacjentów żyjących w cyfrowym świecie.**

Obecny styl życia zmienił się diametralnie, a ludzkie życie i oczy nieustannie przemieszczają się pomiędzy działaniami na ekranach urządzeń cyfrowych i poza nimi. Posiadanie kilku urządzeń cyfrowych pod ręką przez cały dzień jest już normą. Urządzenia cyfrowe stały się narzędziem służącym w pracy, w organizacji spotkań towarzyskich, w prowadzeniu konsumpcyjnego stylu życia oraz komunikacji, szczególnie dla pokolenia millenialsów (19–34 lata).

Wraz ze wzrostem uzależnienia od urządzeń cyfrowych pojawiają się nowe wyzwania związane z cyfrowym zmęczeniem wzroku. Objawy, które najczęściej odczuwa się po dwóch lub więcej godzinach spędzonych przed ekranem urządzenia cyfrowego, są często lekceważone i określane jako „normalne” przez osoby, które przyzwyczyły się do cyfrowego stylu życia.^{1,2,3} Specjaliści odgrywają kluczową rolę w rozpoczęciu dyskusji i dostarczaniu rozwiązań.

Era cyfrowa

Użycie urządzeń cyfrowych opisuje się jako „coraz powszechniejsze”,⁴ ze stałym wzrostem rok do roku czasu poświęcanego na konsumowanie treści wyświetlanych na różnych urządzeniach cyfrowych.⁵ Ponad 90 procent dorosłych korzysta z urządzeń cyfrowych przez ponad dwie godziny dziennie, a prawie 60 procent dorosłych korzysta z nich przez ponad pięć godzin dziennie.¹ Taki wzrost generowany jest przez smartfony i tablety, do używania których jako drugiego ekranu podczas oglądania telewizji przynajmniej blisko 84 procent użytkowników.²

Cyfrowe zmęczenie wzroku

Spędzanie tak dużej ilości czasu przed ekranami urządzeń cyfrowych niesie ze sobą

wyzwanie cyfrowego zmęczenia oczu. Badania przeprowadzone przez Uniwersytet Indiana wykazały, że ponad 75 procent użytkowników urządzeń cyfrowych w wieku 18–39 lat zgłasza zmęczenie i suchość oczu co najmniej raz w tygodniu, a 35 procent co najmniej raz dziennie.² Szczególnie zagrożone są osoby z pokolenia millenialsów³, z których 88 procent zgłasza zmęczenie i suchość oczu.⁶ Korzystanie z urządzeń cyfrowych przez ponad dwie godziny dziennie naraża użytkowników na ryzyko cyfrowego zmęczenia wzroku.⁷

Objawy cyfrowego zmęczenia wzroku

Siedmiu na dziesięciu dorosłych doświadcza symptomów związanych z wielogodzinnym korzystaniem z urządzeń cyfrowych.⁷ Pacjenci zgłaszający objawy mogą opisywać je jako zmęczenie, suchość lub napięcie oczu, ale cyfrowe zmęczenie oczu obejmuje szereg objawów⁸, takich jak:

- Ból, podrażnienie oczu
- Trudności z wyostrzeniem obrazu
- Niewyraźne lub podwójne widzenie
- Zwiększona wrażliwość na światło
- Nadmierne łzawienie
- Ból głowy.

Rola specjalistów

Aż 9 na 10 pacjentów nie rozmawia ze swoim specjalistą na temat używania urządzeń cyfrowych.¹ Dlatego specjaliści powinni proaktywnie pytać swoich pacjentów o użycie urządzeń cyfrowych, odczuwane objawy, a następnie pracować nad zmniejszeniem uczucia dyskomfortu. Chociaż prawdopodobnie nie będą w stanie w dużym stopniu wpłynąć na ilość czasu jaki pacjenci spędzają korzystając z urządzeń cyfrowych, powinni udzielać porad oraz polecać produkty stworzone specjalnie na tego typu dolegliwości.²

Biofinity Energys soczewka stworzona dla osób żyjących w cyfrowym świecie

Specjaliści mogą teraz polecać rozwiązanie stanowiące technologiczny przełom wśród soczewek kontaktowych. Opracowane przez CooperVision, soczewki Biofinity Energys™ zostały zaprojektowane specjalnie z myślą o pacjentach żyjących w cyfrowym świecie. Biofinity Energys łączy w sobie unikalną konstrukcję Digital Zone Optics™ z technologią Aquaform®, pomagając radzić sobie z objawami zmęczenia i suchości odczuwanymi przy cyfrowym zmęczeniu wzroku.



1. The Vision Council. Eyes Overexposed: The Digital Device Dilemma – 2016 Digital Eye Strain Report. 2. Meyer D and Kollbaum P. Dr. My Eyes are Tired. Rev Optom 2016, May 15. 3 <http://www.millennialmarketing.com/who-are-millennials>. 4 YouGov. Device connectivity. March 2015. 5 Pearce J. Smartphone users to spend 152 hours extra on device this year. Mobile News 2016, April 27. 6 YouGov European Eye Fatigue Study, April 2016. 7 The Vision Council. Hindsight is 20/20: Protecting Your Eyes from Digital Devices – 2015 Digital Eye Strain Report. 8 The Vision Council. DigitEyeEzed. The Daily Impact of Digital Screens on the Eye Health of Americans – 2014 Digital Eye Strain Report.

Praca z urządzeniami cyfrowymi ponad dwie godziny dziennie sprawia, że użytkownicy są narażeni na cyfrowe zmęczenie wzroku.¹



artykuł sponsorowany / 39

Biofinity Energys™ z Digital Zone Optics™

Wejdź w cyfrowy świat swoich pacjentów.

Wraz z rozpowszechnieniem się urządzeń cyfrowych i wydłużającym się czasem korzystania z nich pojawiła się kwestia cyfrowego zmęczenia oczu, jednak zaskakujące jest to, że 90% użytkowników nie rozmawia ze specjalistą na temat rzeczywistego czasu jaki spędzają przed monitorami urządzeń cyfrowych.¹ Badania pokazują, że 90 procent dorosłych korzysta z urządzeń cyfrowych przez przynajmniej dwie godziny dziennie, podczas gdy prawie 50 procent 18-29-latków spędza dziewięć lub więcej godzin dziennie przed urządzeniami cyfrowymi.²

Wprowadzenie soczewki kontaktowej Biofinity Energys™ z konstrukcją Digital Zone Optics™ firmy CooperVision daje specjalistom podstawy do rozpoczęcia rozmowy na temat cyfrowego zmęczenia oczu, a co ważniejsze zaopatrzenia ich w rozwiązanie - Biofinity Energys™ to nowa kategoria soczewek kontaktowych, które zostały opracowane specjalnie dla osób żyjących w cyfrowym świecie. Materiał soczewki wykorzystujący technologię Aquaform umożliwia zmniejszenie dolegliwości pochodzących z powierzchni oka podczas gdy unikalna konstrukcja Digital Zone Optics™ ułatwia odciążenie akomodacji.

Opinie specjalistów

Specjaliści z różnych części Europy dopasowujący soczewki Biofinity Energys zgodzili się, że są one tak łatwe w dopasowaniu, jak pozostałe produkty z rodziny Biofinity. Zaproszeni do podzielenia się swoimi doświadczeniami dostarczyli mnóstwo pozytywnych informacji zwrotnych:

Elena Garcia z Hiszpanii osiągnęła wielki sukces dzięki Biofinity Energys™ i wyjaśnia, że soczewka jest bardzo łatwa w dopasowaniu, podobnie jak wszystkie inne soczewki z rodziny Biofinity®.

"Každy wie lub słyszał o tym, że urządzenia elektroniczne mogą powodować zmęczenie wzroku. Więc koncepcja soczewki, która pomaga zmniejszyć zmęczenie wzroku, jest bardzo łatwa do sprzedania - nie tylko wśród pacjentów zgłaszających objawy zmęczenia oczu, ale także wśród wszystkich użytkowników ekranów, którzy chcą temu zapobiec".

Opinie pacjentów

Oprócz własnych pozytywnych reakcji, specjaliści byli w stanie dzielić się imponującą liczbą informacji zwrotnych od użytkowników tych soczewek co pozwoliło firmie CooperVision przeprowadzić badania w których dziewięciu na dziesięciu użytkowników urządzeń cyfrowych, którzy zgłaszali objawy zmęczenia oczu zgodziło się, że soczewki Biofinity Energys™ przyczyniają się do dobrego samopoczucia ich oczu, a ośmiu na dziesięciu mówiło, że ich oczy są mniej napięte i mniej zmęczone.³



"Myślę, że to jest przyszłość. Ta soczewka kontaktowa jest dla wszystkich!"

Ernesto Marco Carmena,
Hiszpania



"Posiadanie takiego produktu jak Biofinity Energys™ robi różnicę. Chcę być w tym nowym cyfrowym świecie i chcę mieć coś do zaoferowania

tych pacjentom, którzy są naprawdę cyfrowi i lubią wszystko, co ma związek z nową technologią. To jest coś zupełnie nowego, co będzie atrakcyjne dla populacji, którą chcę mieć w swojej praktyce".

Elena Garcia, Hiszpania



"Soczewki Biofinity Energys™ są jedynym produktem na rynku, który odnosi się do dzisiejszej rzeczywistości zmęczenia oczu związanego z urządzeniami cyfrowymi, zachęcam więc każdego specjalistę do którego trafi pacjent narzekający na zmęczenie oczu aby dać mu szansę wypróbowania tego innowacyjnego produktu."

Diba Choudhury, Wielka Brytania

Biofinity Energys™ jedyne na świecie soczewki kontaktowe wykorzystujące konstrukcję Digital Zone Optics™ pomagającą zmniejszyć cyfrowe zmęczenie wzroku.



www.coopervision.pl

1 The Vision Council. Eyes overexposed: The Digital Device Dilemma - 2016 Digital Eye Strain Report.



8 NA 10

użytkowników urządzeń cyfrowych twierdzi, że **nie odczuwa napięcia oczu** gdy używa soczewek Biofinity Energys™ z Digital Zone Optics™³

8 NA 10

użytkowników urządzeń cyfrowych zgadza się, że soczewki Biofinity Energys™ z Digital Zone Optics™ przyczyniają się do **mniej zmęczenia oczu**.³

9 NA 10

użytkowników urządzeń cyfrowych zgadza się, że soczewki Biofinity Energys™ przyczyniają się do **dobrego uczucia oczu**.³

1 The Vision Council. Eyes overexposed: The Digital Device Dilemma - 2016 Digital Eye Strain Report. 2 YouGov; Eye Fatigue Research 2016. 3 CooperVision data on file 2015.* Among patients who use digital devices at least four hours per day, at least five days per week and self-report symptoms of eye fatigue at least once a week. Data reported after one week of wear.

Rozwój praktyki optycznej – jak osiągnąć sukces?

Słowo sukces zazwyczaj odbierane jest pozytywnie. Kojarzy się ze zdobyciem stawy, majątku czy też dobrej pozycji. Co się musi wydarzyć, abyśmy mogli poczuć, że odnieśliśmy sukces?

W optyce takim wyznacznikiem jest zadowolenie klienta, który rekomenduje salon i chętnie do niego wraca. To nagroda za włożony wysiłek w rozwiązanie jego problemu. Jest to więc splot drobnych, lecz ważnych wydarzeń. Istnieje wiele czynników warunkujących sukces w naszej branży.

Podjmij decyzję, obierając strategię rozwoju firmy

Jednym z takich czynników jest obranie strategii prowadzenia biznesu. Zaczyna się od określenia, czego oczekujemy i po czym poznamy, że zdobyliśmy szczyt. To najważniejszy krok, który pozwoli nam dopasować narzędzia.

Dla wielu przedsiębiorców miarą są pieniądze, czyli wielkość przychodu. Dlatego najpopularniejsza jest walka skupiająca się na konkurowaniu ceną i oferowanie produktów taniej niż inni. Wywołuje to efekt ilościowy i rzeczywiście koncentrowanie się na takim modelu sprzedaży może przynieść szybkie rezultaty, lecz zyskowność pozostawia wiele do życzenia. Taka strategia może być korzystna dla sieci salonów optycznych, gdyż mają one większe możliwości zakupu towarów z rabatami pozwalającymi na taki sposób prowadzenia firmy.

Kolejną strategią jest koncentracja na konkretnym produkcie lub grupie produktów. Może to być również targetowanie specyficznych kręgów odbiorców. W ten sposób zdobywa się uznanie w zakresie świadczonych usług. Przykładem mogą być miejsca, w których głównym towarem handlowym są soczewki kontaktowe, czy też salony specjalizujące się w sprzedaży innych rozwiązań optycznych. To pozyskiwanie klienta, który szuka ściśle określonych produktów i ma szeroki asortyment do wyboru w jednym miejscu. Jest to bardzo dobry pomysł na biznes. Takie punkty spotyka się coraz częściej, zazwyczaj w dużych miastach. Strefy takie odwiedzane są przez klienta, który ma dokładnie sprecyzowane oczekiwania.

Najmniej popularnym i rzadko wykorzystywanym sposobem na stabilny rozwój jest zróżnicowanie. Opiera się na wyznaczeniu takiego modelu sprzedaży, który jest indywidualny i niepowtarzalny. Najistotniejsze jest w nim poznanie klienta i oferowanie celowanych rozwiązań. Taka strategia wymaga stworzenia zaangażowanego

i zmotywowanego zespołu nieustannie podnoszącego kwalifikacje. Niezbędne jest wprowadzanie nowych technologii i pasji, która pozwala przez cały czas zachować ten sam poziom satysfakcji z wykonywanej pracy. W tym modelu na sukces pracuje się najdłużej i wymaga on poświęcenia oraz determinacji. Jest to jednak najlepsza metoda na stabilne i długofalowe prowadzenie biznesu. Korzyścią z takiego działania jest satysfakcja finansowa i relacja z klientami.

Zawsze zaczynaj z wizją i stwórz misję

Od obrania strategii zależy przyszłość firmy. Do jej realizacji niezbędna jest wizja, czyli ogólny obraz, wyobrażenie przyszłych efektów. W ten sposób kreujemy unikalne wartości, które będą nas wyróżniać na tle konkurencji i wskazujemy swoje miejsce na rynku. Z wizji tworzymy misję dla budowania wizerunku firmy, która będzie aktualna w dalekosiężnych planach. Dzięki wizji określamy funkcję, jaką pełniemy w środowisku, rolę jej członków oraz zasięg. Głównym jej zadaniem jest umocnienie pozycji rynkowej. To idea przewodnia, nadająca sens istnienia i tożsamość. Ma znaczenie w organizacji pracy i pokazuje odpowiedzialność wobec klientów. Z misją utożsamiają się tworzący zespół ludzie. Dzięki niej firma się rozwija. Na bazie misji tworzymy cele, które warunkują powodzenie przedsięwzięcia.

Wszystkim przedsiębiorcom zależy na tym, by klient rekomendował salon i do niego wracał. Należy zatem selekcyjnie wybierać odpowiednie działania i dopasować je do obranej strategii.

Bądź przywódcą i buduj zespół

Stworzoną unikalną misję powinien realizować zespół. Zespół zaś potrzebuje przywódcy, który będzie autorytetem i nauczycielem. Jego głównym zadaniem jest wy-

znaczanie celu, tworzenie planów, pokazywanie kierunku działania i dawanie przykładu. To na liderze spoczywa odpowiedzialność za monitorowanie rezultatów i analizowanie sugestii. Na podstawie zebranych informacji wprowadza zmiany i udoskonala proces. Natomiast w momentach trudnych powinien wyказаć się szacunkiem i wyrozumiałością w stosunku do współpracowników. Istotą pracy zespołu jest kodeks honorowy określający zasady współpracy i spójne wartości.

Postaw się w roli klienta

Podstawową potrzebą naszych klientów jest znalezienie miejsca, w którym panuje przyjazna atmosfera, a personel wykazuje się profesjonalizmem. Miejsca, gdzie pracują ludzie, którzy chcą słuchać i znajdą rozwiązanie problemów. Klienci oczekują przede wszystkim wnikliwości i umiejętności rekomendacji właściwych rozwiązań. Jednakże, jak się okazuje, wśród priorytetów jest też miła atmosfera panująca w salonie. W ten sposób buduje się dobre relacje i tworzy markę. Pomaga w tym zrozumienie misji oraz standardy obsługi klienta.

Zapewnij asortyment i znajdź partnerów

Aby zapewnić obsługę na najwyższym poziomie, niezbędne jest dostosowanie asortymentu w taki sposób, aby umożliwić na pokazanie wszystkich sposobów korekcji wzroku. Nie bez znaczenia jest nadążanie za nowymi trendami i wprowadzanie technologii podnoszących dokładność wykonywania usług. Istotne jest posiadanie towarów, które można zobaczyć i dotknąć. Nowoczesne programy wykorzystywane do wizualizacji efektu końcowego proponowanych rozwiązań wpływają na wyższą sprzedaż, zaś urządzenia pomiarowe pozwalające na precyzyjne wykonanie okularów podnoszą prestiż. Dlatego też dobór partnerów handlowych oraz możliwość optymalizacji



Inż. MAŁGORZATA LESZCZYŃSKA
N003114

kosztów zakupów jest kolejnym kluczowym elementem w odniesieniu sukcesu. Jako uzupełnienie tych działań bezsprzecznie przyda się spersonalizowana baza danych, pomagająca w rozpoznawalności klienta i zakupionych przez niego towarów.

Korzystaj z doświadczeń innych

Przygodę z optyką rozpocząłem jeszcze jako mała dziewczynka, marząc o przyszłości, z właściwym dziecku zaciekawieniem, ale i podziwem obserwowałem pracę rodziców. Już wtedy chciałem wzorować się na najlepszych! Można powiedzieć, że dzieciństwo ukierunkowało moją edukację. Zostałem mistrzem optyki okularowej i dyplomowanym optometrystą. Od ponad 20 lat prowadzę salony optyczne Optom Leszczyńscy. Moją wizją było i jest stworzenie miejsca, które będzie zapewniało klientom dobre widzenie w każdej sytuacji i poprawi komfort ich życia. Zbudowałem zespół według najnowszych metod opartych na podnoszeniu własnej wartości i rozwoju osobistego, zarządzania sobą w czasie oraz wytyczaniu celów. Od wielu lat pracuję nad misją, współpracując z wiodącymi firmami w branży optycznej. Wprowadziłem wysokie standardy obsługi klienta i realizując je, doprowadziłem do stworzenia wzorcowego salonu. Tym samym stałem się liderem dla współpracowników. Swoim przykładem motywuję ich do intensyfikacji działań i podejmowania nowych wyzwań. Skupiam się na rozwoju osobistym każdego z członków zespołu i szkoleniu ich w różnych obszarach. Od dłuższego czasu inwestuję w nowe technologie, korzystam z markowych produktów, maszyn i urządzeń usprawniających pracę.

Wiele lat temu, po jednym z pierwszych szkoleń menedżerskich, podjęłem się stworzenia misji firmy. Jej ostatnia forma wyłoniła się w roku 2016 wskutek pracy całego zespołu nad ustalaniem standardów obsługi klienta. Okres dojrzewania do decyzji, w jakim kierunku zdążamy, wykorzystaliśmy na szkolenia z technik sprzedaży i komunikacji z klientem. Dzięki wsparciu znanych specjalistów z branży rozwijaliśmy nasze umiejętności od sposobów pozytywnego wystawiania się, aż po analizę powstających

reklamacji i obiektywności klienta. To nadal było niewystarczające, by biznes mógł nabrać tempa i przerodzić się w pasję, jaką jest oferowanie klientom najlepszych, najzdrowszych i dopasowanych do jego stylu życia produktów. Zadbaliśmy o zorganizowanie szkolenia z zakresu budowania zespołu przeznaczonego dla personelu kierowniczego. W rezultacie z powodzeniem opanowaliśmy wspólne zarządzanie pracą i dzielenie się obowiązkami z pełnym wykorzystaniem potencjału każdego pracownika.

Wdrażaj standardy

Wprowadzanie w życie standardów obsługi klienta jest bardzo trudnym i długotrwałym procesem oraz wymaga determinacji całego zespołu, natomiast kadry zarządzającą obciążają do cierpliwości, konsekwencji oraz wymagalności ich stosowania. W naszej firmie na mojej osobie spoczęło nadzorowanie tej roli, co sukcesywnie – krok po kroku – wykonuję.

Z pełną świadomością mogę powiedzieć, że na początku jest to niewdzięczne zadanie. Wymaga wywierania presji na personelu w celu przestrzegania zasad. Jednakże wymierne efekty, jakie się dzięki temu osiąga, warte są takiego poświęcenia.

Proś o pomoc

Na pytanie o zadowolenie pracowników z wprowadzonych zmian odpowiem twierdząco. Jeśli natomiast zapytacie mnie, czy uważam, że odniosłem sukces, odpowiem, że w moim przekonaniu jest to proces wciąż jeszcze trwający, nieskończony. Małe zwycięstwa odnoszę każdego dnia. Natomiast osiągnięcie pełnego sukcesu wciąż jest moim celem nadrzędnym. Planowanie i określanie celu to droga do satysfakcji zawodowej oraz do realizacji pasji i spełnienia marzeń.

Nauczyłem się też prosić innych o pomoc. Trudno być najlepszym we wszystkim, dlatego korzystam z wiedzy wielu specjalistów. Dzięki temu mam czas na wykonywanie tego, co najważniejsze: czuję się nad realizacją misji swoich salonów i dbam o zadowolenie wszystkich członków zespołu.

Zobacz efekty swojej pracy

W funkcjonowaniu mojej firmy dostrzegam realizację zamierzonych działań, jaką było wyjście naprzeciw oczekiwaniom klientów i zmieniającemu się rynkowi optycznemu. Mój zespół podnosi swoje kwalifikacje, jest na bieżąco z nowymi trendami, ma wieloletnie doświadczenie w branży, korzysta z bazy danych. Na co dzień obserwuję zaangażowanie i troskę o klientów, którym z powodzeniem zapewniamy dobre widzenie w każdej sytuacji.

Bądź szczęśliwy z osiągniętymi sukcesami

Wszyscy przedsiębiorcy, którzy mają dalekosiężne plany, podejmują ryzyko związane z obraną strategią i dopasowują do niej narzędzia. Opisane przeze mnie czynniki są tylko zbiorem ważnych aspektów, jakie zaobserwowałem w środowisku. Wiele firm je wykorzystuje i zdobywa przewagę na rynku. Jednak tylko niektóre potrafią je połączyć i znaleźć własną, niepowtarzalną drogę. Wierzę, że pozycjonowanie się na profesjonalny salon optyczny ma szansę na długotrwały sukces w naszej branży, natomiast bierność może doprowadzić do utraty stabilności finansowej. Przyszłość jest w naszych rękach. Od naszej postawy i zaangażowania zależy rozwój biznesu. Moja praca jest moją pasją i spełnionym marzeniem. Z przyjemnością pomagam innym przedsiębiorcom, by ich ambicje też mogły się ziścić. Bazując na własnych doświadczeniach podpowiadam, jak rozwijać ich firmy, by uzyskiwały satysfakcjonujące przychody i dawały poczucie spełnienia zawodowego.

O Autorce
Małgorzata Leszczyńska to mistrz optyki okularowej i optometrysta. Jako specjalista dobrego widzenia od ponad 20 lat prowadzi salony optyczne Optom Leszczyńscy. W drodze rozwoju zawodowego uzyskała tytuł inżyniera o specjalności optyka na Politechnice Wrocławskiej. Ukończyła studia podyplomowe z zakresu optometrii na Politechnice Wrocławskiej i Akademii Medycznej w Poznaniu. Brała udział w wielu kursach z technik sprzedaży, marketingu, jak również uzyskała umiejętności trenerskie w biznesie. Uczestniczy w konferencjach, targach, kongresach i warsztatach mających na celu podnoszenie kwalifikacji zawodowych. Inwestuje w nowe technologie. W swoich salonach wprowadziła wysokie standardy obsługi klienta. Buduje zespół według najnowszych metod opartych na podnoszeniu poczucia własnej wartości, rozwoju osobistego i stawiania celów. Jest liderem wspierającym i motywującym swoich pracowników. Członek Zarządu Cechu Optyków w Warszawie oraz Krajowej Rzemieślniczej Izby Optycznej. Prywatnie szczęśliwa żona i mama trójki dzieci, lubiąca podróże, poznanie ciekawych miejsc i jazdę na nartach.

PROMOCJA NA ZESTAWY DO REFRAKCJI

SightChek

W zestawie:
Autorefraktometr OptoChek
Diotromierz LensChek
Panel LCD AcuityChek

Wejdz na: optotech.pl/SightChek

UDR-800

W zestawie:
Autorefraktometr URK-800
Diotromierz ULM-800
Panel LCD ULC-800

Wejdz na: optotech.pl/foropterautomatyczny

OPTOTECH
MEDICAL

OPTOtech Medical, Sp. z o.o. Sp. k. | 32-020 Wieliczka, ul. Św. Barbary 18
biuro@optotech.pl | tel./fax: +48 12 278 44 70, +48 12 278 26 71, +48 12 288 34 99

Ścieżka kariery optometrysty



Mgr WERONIKA LESZCZYŃSKA

Ścieżka

Jeśli przeanalizujemy poszczególne etapy życia człowieka, to okres aktywnej pracy zawodowej jest najdłuższym z nich. Z drugiej strony patrząc, tygodniowo spędzamy około 40 godzin w pracy, co, wyłączając sen, stanowi ponad 1/3 aktywnie spędzanego czasu. Dlatego przed wyborem drogi zawodowej każdy powinien zacząć od zadania sobie bardzo ważnego pytania: „Jak chcę, by wyglądał mój dzień?”, bo konsekwencje podejmowanych decyzji zawodowych kształtują naszą codzienność i rytm życiowy.

Kariera

Dla każdego z nas kariera ma inne znaczenie. Dla jednej osoby kariera będzie oznaczała zdobywanie nowych szczytów, pięcie się w górę po kolejnych przystawionych szczeblach. Dla kogoś innego karierą będzie czerpanie satysfakcji z codziennej pracy z pacjentem i poszerzanie w ten sposób doświadczenia zawodowego. Każdy może i powinien mieć swoje własne podejście do tego tematu. Wszystkie będą prawdziwe, jeśli będą pozostawać w zgodzie z naszym wewnętrznym przekonaniem, że jest to ta właściwa ścieżka.

Optometrysta

Alma mater polskiego optometrysty kształconego na poziomie szkolnictwa wyższego jest zazwyczaj uniwersytecki wydział fizyki lub uczelnia techniczna. Kształcenie to odbywa się w kooperacji i przy czynnym udziale przedstawicieli uczelni medycznych. Idąc tym tropem można powiedzieć, że optometrysta jest swego rodzaju hybrydą fizyka i medyka, co daje wiele różnorodnych możliwości podejmowania pracy i rozwoju zawodowego. W dużym uproszczeniu można je podzielić na trzy kategorie: uczelnia, przemysł, gabinet.

Uczelnia

Uzyskanie dyplomu nie powinno być elementem końcowym edukacji zawodowej dobrego opto-

metrysty. Kształcenie podyplomowe w ramach kursów specjalistycznych jest podstawą udanej praktyki optometrycznej. Niektórzy z nas idą nawet o krok dalej i albo w ramach ciągłości, zaraz po uzyskaniu dyplomu, albo w późniejszych etapach życia zawodowego wybierają ścieżkę naukową i sięgają po kolejny tytuł. Istnieją dwie możliwości podjęcia pracy naukowej po ukończeniu uczelni wyższej: w ramach studium doktoranckiego lub prywatnie, jako niezależny specjalista przypisany do jednostki naukowej. Tabela 1 zawiera podstawowe różnice pomiędzy tymi dwiema możliwościami, które dla każdego z nas mogą być odczytywane jako zalety lub wady obu opcji, dlatego ich analizę pozostawiam czytelnikowi.

Ale uczelnia to nie tylko praca naukowa. Wielu z nas znajduje satysfakcję w pracy dydaktycznej ze studentami kierunków optyka i optometria. Z własnego doświadczenia muszę przyznać, że poza pracą kliniczną z pacjentem w gabinecie, czas spędzony ze studentami na przekazywaniu im wiedzy i mojego doświadczenia jest niezwykle satysfakcjonujący.

Przemysł

Ciekawe możliwości rozwoju zawodowego dla optometrysty oferuje szeroko rozumiany prze-

mysł oftalmiczny. Absolwenci kierunków optometrycznych mają tu szanse uzyskania zatrudnienia na stanowisku przedstawiciela handlowego, pracującego bezpośrednio z klientami firmy w terenie, lub eksperta działu profesjonalnego, który służy ekspertyzą dla klientów, przedstawicieli handlowych i działu marketingu oraz bardzo często bierze czynny udział w planowaniu strategicznym. Przemysł otwiera też możliwości rozwoju naukowego dla osób zainteresowanych pracą nad nowymi technologiami.

Nieocenioną zaletą pracy w dużej firmie jest z pewnością możliwość rozwoju osobistego poprzez zdobywanie nowych doświadczeń, uczestnictwo w różnego rodzaju kursach doszkalających, podróże zawodowe oraz pracę w zespole. Innego typu zaletami są oferowane przez korporacje pakiety socjalne, w skład których może wchodzić np. prywatne ubezpieczenie zdrowotne, karty wstępu do siłowni, możliwość użytkowania samochodu służbowego do celów prywatnych, itp.

Jednak każdy, kto zdecyduje się na tę ścieżkę kariery, musi liczyć się z tym, że praca może wiązać się z nienormowanym / zadaniowym czasem pracy, możliwą pracą w weekendy oraz ekspozycją na stres.

Praca naukowa

	Studium	vs.	Niezależnie
Przewód doktorski	bezpłatny		płatny
Stypendium	standardowa procedura, specjalne		specjalne
Pensum	bezpłatnie		brak
Praca w ramach grantów naukowych	możliwa		możliwa
Organizacja pracy	w ramach jednostki zorganizowanej		niezależnie

Tab. 1.

Gabinet

Z założenia zawartego w definicji zawodu, głównym miejscem pracy optometrysty jest gabinet. Należy jednak rozpatrzyć kilka całkiem istotnych aspektów tego miejsca. Po pierwsze, trzeba zastanowić się, czy chcemy pracować w ramach umowy o pracę w gabinecie prowadzonym przez kogoś innego, czy otworzyć indywidualną praktykę, prowadząc własną działalność. Po drugie, czy praktyka ma opierać się tylko na gabinecie, czy ma być połączona z prowadzeniem salonu optycznego. Z autopsji doradzam młodym stażem optometrystom rozpoczęcie kariery gabinetowej w praktyce prowadzonej przez kogoś z większym doświadczeniem, z którego będą mogli czerpać i się od niego uczyć.

Optometria, będąc bardzo rozległą dziedziną ochrony wzroku, pozwala na wyspecjalizowanie praktyki gabinetowej. Jeśli specjalista jest szczególnie zainteresowany którymś z zagadnień, to może zająć się wybranym aspektem problemów wzrokowych lub wybraną grupą pacjentów i prowadzić praktykę koncentrującą się np. na kontaktologii, terapii widzenia czy optometrii pediatrycznej.

Coraz częściej optometryści znajdują też zatrudnienie w wyspecjalizowanych klinikach okulistycznych, gdzie opieka nad pacjentem sprawowana jest w kooperacji z lekarzami okulistami, co razem z dostępem do specjalistycznej aparatury diagnostycznej stanowi istotny element rozwoju kariery zawodowej optometrysty w ośrodku klinicznym.

Wady i zalety

Każdy optometrysta powinien być też świadomym wad i ewentualnych zagrożeń, na jakie narażony jest w pracy zawodowej. Podstawowym z nich jest ryzyko wystąpienia zwyrodnienia kręgosłupa, które mogą być wynikiem wymuszonej pozycji ciała podczas pracy z foropterem. Dlatego warto już od pierwszych dni pracy zadbać o ergonomię gabinetu, tak aby wykonywane podczas badania ruchy i przybierane pozycje ciała były najbardziej naturalne i nieobciążające.

Zdecydowaną wadą pracy w gabinecie jest ograniczony dostęp do światła słonecznego, ponieważ zazwyczaj miejsca te są wyciemnione w celu uzyskania stałych i kontrolowalnych warunków

oświetlenia. Należy więc w miarę możliwości wykorzystywać przerwy między kolejnymi wizytami na zmianę warunków oświetlenia.

Niektórzy, zwłaszcza na początku drogi zawodowej, jako wadę wymieniają pozorną powtarzalność wykonywanych podczas badania procedur. Jest to jednak błędne wrażenie, ponieważ w miarę zdobywania praktyki, stosowane procedury wykonuje się w sposób naturalny, bez nadmiernego angażowania procesów uwagi i traktowane są one jako narzędzia w pracy. Wówczas całość uwagi badającego koncentruje się na analizie wyników oraz stawianiu i weryfikacji kolejnych hipotez, a tutaj już nie ma miejsca na monotonię.

Muszę przyznać, że codzienna praca z pacjentem w gabinecie jest bardzo satysfakcjonująca sama w sobie i jednocześnie każdego dnia pozwala na budowanie doświadczenia, co oczywiście sprawia, że każdy dzień jest nauką. W ten sposób specjalista wyrabia sobie intuicję zawodową, która nie jest niczym innym jak nieświadomym działaniem kierowanym zdobytym doświadczeniem. I takiej intuicji życzę każdemu optometryście.

EVA MINGE
EYEWEAR

NOWA KOLEKCJA
JUŻ DOSTĘPNA

Kontaktologia – jak zacząć?



Foto: archiwum Autorki
Mgr SYLWIA KROPACZ-SOBKOWIAK, N004202
Pracownia Fizyki Widzenia i Optometrii UAM
Praktyka Optometryczna Eye-Point

Soczewki kontaktowe a optometria

Na początek warto zadać sobie pytanie, czy każdy optometrysta powinien dopasowywać soczewki kontaktowe? Czy jest to niejako jego obowiązek? Z pewnością nie można nikogo zmusić do zalecania jakiegokolwiek rodzaju korekcji, ale jest kilka elementów istotnych dla zawodu optometrysty, nad którymi warto się zastanowić.

Po pierwsze, dopasowanie soczewek kontaktowych jest jedną z kompetencji optometrysty i obowiązują nas w tej kwestii przynajmniej dwa dokumenty:

1. „Sylabus i efekty kształcenia optometrysty”, ECOO („Learning outcomes and syllabus”, ECOO [1]).

2. „Usługi optometryczne i optyczne w Europie”, ECOO („Guidelines for optometric and optical services in Europe”, ECOO [2]).

Pierwszy z tych dokumentów opisuje efekty kształcenia optometrysty, zaś drugi stanowi wypracowany przez grupę roboczą z całego kontynentu europejski konsensus na temat tego, czym są i jakie powinny być rodzaje usług optometrycznych w Europie.

Po drugie, nasze zobowiązanie w stosunku do pacjenta oraz etyczne postępowanie wymusza na nas doradzenie pacjentom korekcji soczewkami kontaktowymi szczególnie w tych przypadkach, w których dzięki soczewkom kontaktowym mogą oni uzyskać zdecydowanie lepsze widzenie i poprawić w ten sposób jakość życia (tab. 1).

Jak w każdej dziedzinie, tak samo w kontaktologii podstawą jest edukacja. Niezmiennie prawdziwe jest zdanie Theo E. Obriga z 1942 roku: „Dopasowanie i przepisywanie soczewek kontaktowych jest skomplikowanym tematem,

który wymaga wiedzy z zakresu okulistyki, anatomii, fizjologii, biochemii, optyki, psychologii oraz specjalistycznych technik w poszczególnych rodzajach soczewek kontaktowych” [4].

Założenie soczewki kontaktowej wiąże się z oddziaływaniem materiału obcego pochodzenia na subtelne tkanki oka, a mechanizmy wzajemnego oddziaływania nie są jeszcze do końca poznane. Dopasowanie soczewek kontaktowych pacjentowi wymaga więc aktualnej wiedzy na temat tkanek oka, umiejętności przewidywania interakcji powierzchni oka z często nowym materiałem i/lub konstrukcją soczewki kontaktowej. Dlatego też edukacja kontaktologa musi być nieustanna. Ale od czego zacząć? Dwie pozycje literatury wydają się obecnie niezbędne:

1. N. Efron „Contact Lens Practice”, trzecia edycja – publikacja dostępna jedynie w języku angielskim, więc znajomość tego języka jest konieczna.

2. J.J. Kański „Okulistyka kliniczna”, ósma edycja – publikacja dostępna jest w języku polskim.

Dodatkowym źródłem wiedzy może być specjalistyczne czasopismo „Contact Lens Spectrum” z artykułami dostępnymi w wersji on-line. Artykuły w „Contact Lens Spectrum” mają krótką, zwięzłą formę, dedykowaną dla praktyków.

Praca z pacjentem kontaktologicznym wymaga także przygotowania się z wiedzy, która jest ważna dla pacjenta, warto więc dokładnie zapoznać się z aktualnymi ulotkami produkcyjnymi oraz informacyjnymi przygotowanymi przez organizacje takie jak PSSK. Można tam znaleźć informacje dla pacjenta na temat: pielęgnacji soczewek kontaktowych, podstawowych błędów użytkowników soczewek kontaktowych oraz argumenty zachęcające pacjentów do wizyt kontrolnych. Tylko materiały pisane, redagowane lub konsultowane przez specjalistów powinny być źródłem informacji przekazywanej dalej do pacjenta. Jest to szczególnie ważne w obecnych czasach, gdzie mamy dostęp do nieograniczonych informacji w sieci, często nieprawdziwych. Z nieprawidłowymi informacjami krążącymi w mediach

też warto się zapoznać, chociażby po to, aby mieć świadomość aktualnych mitów na temat soczewek kontaktowych. Dodatkowo warto przygotować sobie odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania przez pacjenta, takie jak:

1. Czy soczewka może sama wypaść z oka?

• **Tak** (na zewnątrz) – jeśli jest ekstremalnie stromo / płasko dopasowana, przy wysuszeniu oka i/lub manipulacji przy oczach; przy nieregularnym kształcie rogówki.

• **Tak** (pod powiekę) – jeśli jest ekstremalnie płasko / stromo dopasowana; przy nieregularnym kształcie rogówki, itp.

2. Czy soczewka kontaktowa może wejść za oko?

• **Nie**. Nie wejdzie za oko (czyli do „mózgu” – najczęściej pacjenci to mają na myśli)

3. Noszę soczewki o geometrii 8.6/14.0. Czy soczewki kontaktowe o takich samych parametrach, ale innej firmy też będą dla mnie dobre?

Wady wzroku/powód korekcji	Rodzaj soczewek kontaktowych	Komentarz
Wysoka krótkowzroczność	Wszystkie rodzaje	W zależności od geometrii i stanu powierzchni oka
Krótkowzroczność	Wszystkie rodzaje	W zależności od geometrii i stanu powierzchni oka
Krótkowzroczność postępująca	<ul style="list-style-type: none"> Ortokeratologiczne Sztywne wieloogniskowe z centrum do dali Miękkie wieloogniskowe z centrum do dali 	Soczewki zastosowane w celu korekcji wady wzroku oraz kontroli krótkowzroczności
Wysoka nadwzroczność	Wszystkie rodzaje	W zależności od geometrii i stanu powierzchni oka
Wysoki astygmatyzm	Wszystkie rodzaje	Soczewki kontaktowe miękkie powinny mieć konstrukcję toryczną
Różnowzroczność refrakcyjna i osiowa	Wszystkie rodzaje	<ul style="list-style-type: none"> W zależności od geometrii i stanu powierzchni oka Także w przypadku różnowzroczności osiowej anizokonia jest na minimalnym poziomie w korekcji soczewkami kontaktowymi [3]
Nieregularny kształt rogówki	<ul style="list-style-type: none"> Sztywne soczewki kontaktowe (rogówkowe, rąbkowe, miniskleralne i skleralne) Hybrydowe soczewki kontaktowe Miękkie indywidualne specjalistyczne soczewki kontaktowe 	
Ekstremalnie suche oko i inne zmiany powierzchni i przydatków oka	Sztywne soczewki kontaktowe	Szczególnie soczewki miniskleralne i skleralne
<ul style="list-style-type: none"> Aktywny tryb życia (aktywność sportowa) Szczególne środowisko pracy, hobby 	Wszystkie rodzaje	Szczególnie soczewki miniskleralne i skleralne mogą być pomocne dla pacjentów przebywających w „trudnych” warunkach (np. kurz, pył, ekstremalne sporty)

Tab. 1. Wady wzroku / powody korekcji, przy których specjalista powinien zaproponować / rozważyć korekcję soczewkami kontaktowymi

SOFLEX

SO PORTABLE

LAMPA U-VIEW FIRMY SOFLEX TO RĘCZNA I PRZENOŚNA LAMPA OFTALMICZNA TYPU BURTONA.

- Lampa U-View to doskonałe narzędzie do oceny dopasowania soczewek kontaktowych i badania powierzchni oka u dzieci.
- Lampa U-View może być dodatkowo wykorzystywana w diagnostyce okulistycznej np. przy ocenie uszkodzeń rogówki.

SOCZEWKA:

- ŚREDNICA SZKŁA POWIĘKSZAJĄCEGO – 75.0 MM
- POWIĘKSZENIE X 3

LEDY:

- 4 NIEBIESKIE
- 4 BIAŁE

TRZY POZYCJE OŚWIETLENIA:

- NIEBIESKIE
- BIAŁE
- WYŁĄCZONE

ZASILANIE:

- 2 BATERIE AAA

ROZMIAR:

- SZEROKOŚĆ – 11.7 MM
- DŁUGOŚĆ – 25.0 MM

LAMPA U-VIEW

ZAMÓW LAMPĘ: KONTAKT@EYE-POINT.PL / TEL. 669 195 186

- **Niekoniecznie.** Na ruchomość / ułożenie się soczewki kontaktowej na oku wpływa też: wysokość sagitalna, materiał (rodzaj polimeru, uwodnienie, itp.), grubość, profil brzegu, itp.

Bardzo dobrą formą edukacji początkującego kontaktologa może być staż, praktyka u innego specjalisty (okulisty, optometrysty, kontaktologa). Wiedza oraz umiejętności zdobyte podczas takiego doświadczenia są często bezcenne i nieosiągalne w samodzielnej praktyce. Nie należy w tej kwestii ograniczać się jedynie do polskiego rynku, praktyka zdobyta w innym kraju pozwala zapoznać się z inną filozofią aplikacji soczewek kontaktowych, innymi niedostępnymi w Polsce produktami, a to zdecydowanie pogłębia nasze postrzeganie rynku kontaktologicznego.

Badanie i pierwsze aplikacje soczewek kontaktowych

Badanie z dopasowaniem soczewek kontaktowych w początkowej fazie właściwie nie różni się niczym od badania, którego celem jest dopasowanie okularów, z wyjątkiem trochę szerszego wywiadu uwzględniającego aspekty związane z soczewkami kontaktowymi i powierzchnią oka, takie jak np. kwestionariusze na temat suchego oka czy pytania o wcześniejsze doświadczenia z soczewkami kontaktowymi.

Badanie w lampie szczelinowej jest ważną częścią każdego badania optometrycznego, jednak w przypadku dopasowania soczewek kontaktowych jest jego niezbędnym i niejednokrotnie najważniejszym elementem. Dlatego zdecydowanie nie należy oszczędzać zarówno czasu, jak i funduszy na zgłębienie tej techniki badania i zdobycie doświadczenia w jej wykonywaniu.

Kto nie powinien nosić soczewek kontaktowych? Odpowiedź na to pytanie zmienia

KTO?	DLACZEGO?
Dziecko	- trudności z manipulacją - trudniejsze badanie - często brak informacji zwrotnej od pacjenta
Osoba starsza	- utrudniona manipulacja - suche oko, zmiany powierzchni oka
Osoba z astygmatyzmem skośnym; astygmatyzm, gdzie ekwiwalent sferyczny jest bliski zeru; osoba z wysokim astygmatyzmem	- trudniejsza korekcja soczewkami miękkimi, szczególnie seryjnej produkcji
Wysoka nadwzroczność	- brak powiększenia obrazu, brak aberracji
Osoba z dużymi wymaganiami	- trudniejsza adaptacja do jakości widzenia i komfortu
Osoba „po przejściach”	- dodatkowe problemy, aplikacja może być trudna przy małym zakresie dostępnych produktów

Tab. 3. Pacjenci nieidealni dla początkującego kontaktologa

się wraz z nowymi technologiami zastosowanymi w soczewkach kontaktowych oraz naszą wiedzą na temat powierzchni oka. Obecnie nie ma już bezwzględnych przeciwwskazań do aplikacji soczewek kontaktowych, właściwie w każdym przypadku można by odpowiedzieć „to zależy” – zależy od tego, kto dokonuje aplikacji, w jakim celu, na jakich zasadach współpracy z pacjentem i jakiemu pacjentowi. Myślę jednak, że w praktyce optometrycznej można mówić o trzech podstawowych przeciwwskazaniach:

- aktywna infekcja, stan zapalny oka;
- brak higieny;
- przeciwwskazania medyczne – obniżona odporność.

Optometrysta, który zaczyna dopasowywać soczewki kontaktowe, może swoje pierwsze aplikacje przeprowadzić na pacjentach, którym łatwiej jest dopasować soczewki oraz na takich, u których satysfakcja z nowego rodzaju korekcji jest wysoce prawdopodobna (tab. 2). Warto też poczekać z dopasowywaniem soczewek kontaktowych pacjentom, którzy wymagają większego doświadczenia specjalisty, dłuższego czasu adaptacji i bardziej indywidual-

alnych konstrukcji soczewek kontaktowych (tab. 3).

Bardzo ważne w pracy optometrysty jest etyczne postępowanie, dotyczy to także uczciwego sposobu objaśniania potencjalnych zmian / dolegliwości. Warto podkreślić w rozmowie z pacjentem dwie rzeczy:

1. Soczewka kontaktowa może być odczuwalna na oku w czasie adaptacji.
2. Widzenie w soczewkach kontaktowych może być zmienne w czasie adaptacji.

Na koniec nie powinniśmy zapomnieć o rzeczy najważniejszej, czyli edukacji pacjenta na temat użytkowania soczewek kontaktowych, pielęgnacji, konieczności oraz wskazań do wizyt kontrolnych. Czas na edukację powinien być zarezerwowany w ramach każdej wizyty pacjenta (także kontrolnej). Często rozmowa z pacjentem – użytkownikiem produktu, który nie zawsze możemy stosować na sobie, jest także ważnym elementem naszej edukacji i nabywania doświadczenia w kontaktologii.

Piśmiennictwo

1. www.ecoo.info/wp-content/uploads/2012/10/5-Learning-Outcomes-and-Syllabus.pdf
2. www.ecoo.info/wp-content/uploads/2014/01/Guidelines-for-Optometric-and-Optical-Services-in-Europe.pdf
3. B. Winn, R.G. Ackerley, C.A. Brown, F.K. Murray, J. Prais, J.M.F. St. Redused aniseikonia in axial anisometropia with contact lens correction. *Ophthal Physiol Opt* 1988;8:341-344
4. T.J. Bowden. *Contact Lenses. The Story*. Bower House, 2009

KTO?	DLACZEGO?
Młody dorosły	- sprawna manipulacja - łatwa akceptacja
Osoba krótkowzroczna	- efekt „wow” - duży wybór w produktach
Osoba z dużą motywacją	- zaangażowanie pacjenta w proces doboru
Osoba, która będzie stosowała się do zaleceń (deklaruje stosowanie się do zaleceń)	- mniej problemów - przestrzeganie schematu wizyt kontrolnych

Tab. 2. Pacjenci idealni dla początkującego kontaktologa



akademia
zakontaktowani
nowoczesna edukacja

powered by

Alcon A Novartis Division



Wyostrz zmysły

Rusza Akademia Zakontaktowani. Nowoczesna Edukacja.

Akademia to platforma edukacyjna, dedykowana specjalistom związanym z branżą kontaktologiczną: okulistom, optometrystom, asystentom aplikacji oraz studentom optometrii.

Sprawdź jak działa nowoczesna edukacja!

Zarejestruj się już dziś i zobacz więcej!

www.akademia.za-kontaktowani.pl

Akademia to źródło rzetelnej wiedzy, infografik oraz praktycznych filmów edukacyjnych. Program kursów został opracowany przez lekarzy, optometrystów oraz dietetyków. Za ukończony kurs otrzymasz certyfikat, a dodatkowo za dobre wyniki możesz wygrać atrakcyjne nagrody edukacyjne. Codziennie korzystaj z bazy materiałów do pobrania i nowości z branży.

Optometria kliniczna



Foto: archiwum Autorik
Mgr ANNA CHOMICKA
Optometrysta, NO16205
Szpital św. Wojciecha w Poznaniu

Według definicji opublikowanej przez Polskie Towarzystwo Optometrii i Optyki, „optometria to dziedzina wiedzy stosowanej, której głównym przedmiotem zainteresowania jest proces widzenia, a szczególnie wszystko to, co służy ochronie, usprawnieniu, zachowaniu i rozwojowi tego procesu”.

Współczesna optometria zatem w myśl interpretacji powyższej definicji nie kończy zakresu swoich działań wyłącznie na doborze odpowiedniej korekcji okularowej lub nagałkowej, lecz stanowi również grupę procedur pomiarowych mogących zostać wykorzystanymi w pracy z chirurgiem okulistą w warunkach szpitalnych.

Celem pełnego badania optometrycznego powinna być identyfikacja potrzeb pacjenta, dobór właściwej korekcji, przedstawienie scenariuszy postępowania oraz skierowanie do odpowiedniego specjalisty, jeśli przypadek tego wymaga. Pod pojęciem potrzeb pacjenta należy rozumieć nie tylko poprawę ostrości wzroku, ale także zaspokojenie jego potrzeb wiążących się z estetyką oraz komfortem funkcjonowania w danym rodzaju korekcji. Pod hasłem ‘dobór właściwej korekcji okularowej’ natomiast kryje się badanie przeprowadzone zgodnie z obowiązującym standardem

badania optometrycznego. Przedstawienie scenariuszy postępowania wiąże się z doradztwem dotyczącym wyboru odpowiedniej metody korekcji, uwzględniając również możliwości, które są dostępne dzięki metodom chirurgii refrakcyjnej (laserowej korekcji wad wzroku czy refrakcyjnej wymiany soczewki wewnątrzgałkowej). W sytuacji, kiedy w wyniku przeprowadzonego badania optometrysta stwierdzi określone przesłanki, powinien skierować pacjenta do odpowiedniego specjalisty.

Do głównych przyczyn kierowania pacjenta z gabinetu optometrycznego do lekarza okulisty należą: podejrzenie wystąpienia chorób okulistycznych, chirurgia zaćmy, refrakcyjna wymiana soczewki wewnątrzgałkowej, laserowa korekcja wady wzroku czy okuoplastyka. W celu zwiększenia efektywności skierowania, dobrym zwyczajem jest określenie lekarzowi okuliście na piśmie następujących parametrów, takich jak: BCVA, podanie mocy oraz rodzaju noszonej przez pacjenta korekcji, określenie wskazówek i oczekiwań optometrysty względem badania okulistycznego.

W tabeli 1 wyszczególniono silne strony współpracy optometrysty z lekarzem okulistą oraz słabe strony rezygnacji z tego typu współpracy.

Silne strony ścisłej współpracy z lekarzem okulistą	Słabe strony braku współpracy z lekarzem okulistą
<ul style="list-style-type: none"> • ścisła specjalizacja, • efektywne zwiększanie doświadczenia obu specjalistów, • optymalizacja etapów badania, • skrócenie czasu oczekiwania na zabieg (np. w przypadku chirurgii zaćmy), • zwiększenie motywacji specjalistów, • zwiększenie poziomu dokładności i wzajemnej kontroli, • zwiększenie jakości opieki nad pacjentem. 	<ul style="list-style-type: none"> • niska efektywność badania, • powtarzalność etapów badania zarówno przez optometrystę, jak i przez okulistę, • dłuższy okres oczekiwania na wizyty specjalistyczne, • dłuższy okres oczekiwania na wizyty kwalifikacyjne do zabiegów, w tym kwalifikację do chirurgii zaćmy, • niższa dokładność badania, • niższa jakość opieki nad pacjentem, • gorszy dostęp do profilaktyki.

Tab. 1. Silne strony współpracy i słabe strony braku ścisłej współpracy optometrysty z lekarzem okulistą

Rola optometrysty w przygotowaniu okołoperacyjnym pacjenta okulistycznego

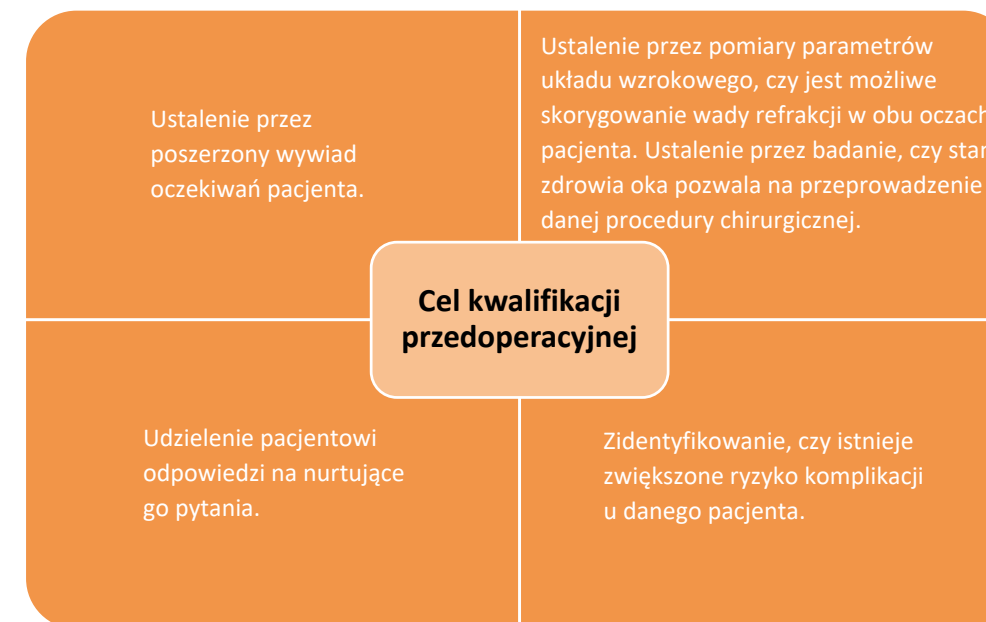
Optometrysta w warunkach standardowego gabinetu optometrycznego ma możliwości do przeprowadzenia wstępnej kwalifikacji pacjenta do zabiegu refrakcyjnego. Poprzez zabieg refrakcyjny rozumie się zarówno procedurę chirurgiczną z grupy zabiegów laserowej korekcji wady wzroku, jak również refrakcyjnej wymiany soczewki.



Fot. 1. Gabinet okulistyczny, Szpital św. Wojciecha w Poznaniu

Do etapów badania optometrycznego, koniecznych do wstępnej kwalifikacji do zabiegu refrakcyjnego, należą:

- pogłębiony wywiad – uwzględnienie występujących chorób ogólnych czy okulistycznych pacjenta, wywiad rodzinny, stosowane leki, historia korekcji, uprawiane sporty, praca zawodowa, hobby;
- zrozumienie potrzeb pacjenta – czyli zrozumienie uwarunkowań psychologicznych lub społecznych związanych z korekcją okularową pacjenta (np. estetyka korek-



Schemat 1. Rola optometrysty w przygotowaniu okołoperacyjnym pacjenta okulistycznego – cel kwalifikacji przedoperacyjnej

cji, problemy z użytkowaniem soczewek kontaktowych, brak możliwości całkowitego skorygowania wady refrakcji – np. w przypadku różnowzroczności);

- precyzyjne badanie przedniego odcinka gałki ocznej – wykluczenie wszelkich anomalii odcinka przedniego, w tym zaburzeń parametrów filmu tęczowego (oraz ewentualne wyrównanie tych parametrów);
- określenie BCVA oraz próba stwierdzenia stabilności wady refrakcji – określenie najlepszej możliwej do skorygowania

ostrości wzroku dla każdego oka, przy czym za znaczną zmianę w refrakcji uważa się zmianę na poziomie 0,50D korekcji sferycznej lub cylindrycznej w ciągu roku;

- keratometria uzupełniona o topografię rogówki – krzywizna rogówki po korekcji krótkowzroczności nie może być mniejsza niż 34D, krzywizna rogówki po korekcji nadwzroczności nie może być większa niż 49D;
- zachowanie bezstronności, np. w ocenie przydatności chirurgicznej korekcji wady



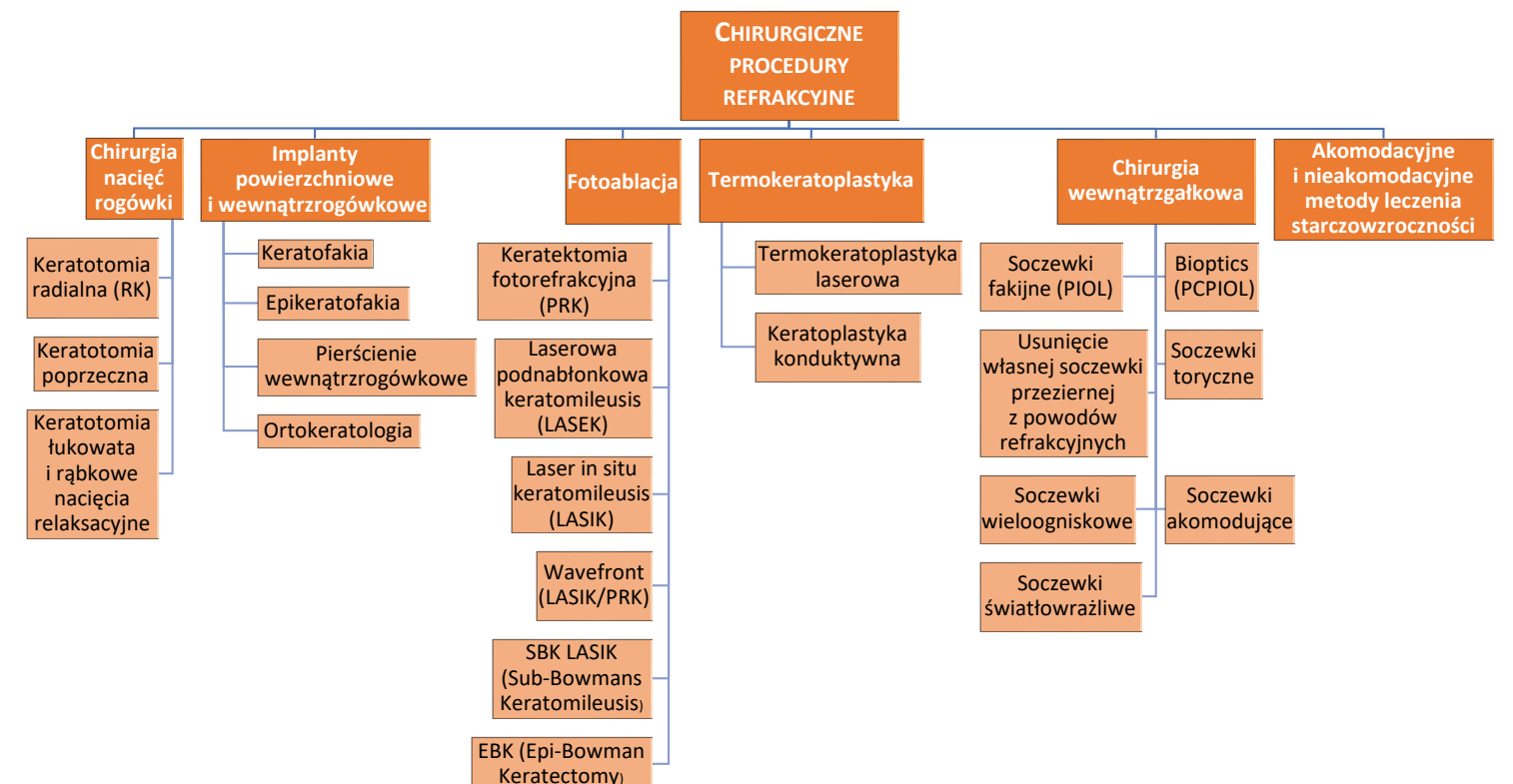
Fot. 2. Gabinet okulistyczny, Szpital św. Wojciecha w Poznaniu

refrakcji pacjenta (to pacjent określa swoje potrzeby).

Na schemacie 1 przedstawiono złożoność celu przeprowadzanej kwalifikacji przedoperacyjnej pacjenta-kandydata do zabiegu refrakcyjnego.

Chirurgia refrakcyjna – szansa czy zagrożenie?

Optometria nie powinna traktować chirurgii refrakcyjnej jako potencjalnego zagrożenia, ponieważ stanowi ona komplementarny element nauki związanej z układem wzrokowym. Według American Academy of Ophthalmology, do chirurgii refrakcyjnej należy zaliczyć grupę procedur mających na celu skorygowanie lub poprawę widzenia pacjenta. Na schemacie 2 przedstawiono podział chirurgicznych procedur refrakcyjnych.



Schemat 2. Podział chirurgicznych procedur refrakcyjnych. Źródło: opracowanie własne na podstawie: T. Kohnen, Douglas D. Koch. *Cataract and Refractive Surgery (Essentials in Ophthalmology)*. Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2006

Podstawowe różnice w procedurach SBK Lasik oraz EBK

Lasik jest jedną z najbardziej popularnych metod laserowej korekcji wady wzroku na świecie. SBK Lasik jest często nazywany „cienko-płatkowym Lasikiem”, ponieważ płatki rogówki tworzone podczas zabiegu mają grubość mieszczącą się w przedziale od 90 do 110 μm , tymczasem w tradycyjnej procedurze LASIK ich grubość wynosi od 120 do 180 μm . Jest to dobra metoda operacyjna np. dla pacjentów o cienkich rogówkach, niebędących dobrymi kandydatami do standardowej procedury LASIK.

Uczestnictwo pacjenta w procedurze zabiegowej można podzielić na poszczególne etapy:

- Przeprowadzenie konsultacji okulistycznej w celu jednoznacznego zakwalifikowania pacjenta do zabiegu refrakcyjnego.
- Ustalenie terminu zabiegu.
- Optometryczne badanie kwalifikacyjne bezpośrednio przed zabiegiem.
- Wykonanie niezbędnych procedur pielęgnarskich przed zabiegiem.
- Podanie kropli znieczulających.
- Położenie się na łożku dla pacjenta.
- Utworzenie płatka rogówki, uniesienie, odśrodkowanie obszaru poddawanej terapii laserowej.
- Umieszczenie płatka z powrotem na miejscu wraz z opatrunkową soczewką kontaktową.
- Stosowanie zaleconych leków. Rozpoczęcie procesu gojenia.
- Wizyty kontrolne.

EBK z kolei to procedura ablacyjna polegająca na delikatnym usunięciu nabłonka. Jedną z jej zalet jest pozostawienie pozostałych warstw rogówki w stanie nienaruszonym, dzięki czemu jest metodą odpowiednią dla osób narażonych na potencjalne urazy – np. żołnierzy, czy osób uprawiających sporty kontaktowe. Nie wymaga utworzenia płatka rogówki. Po badaniu kwalifikacyjnym i pro-

cedurach przedzabiegowych (podobnych jak w przypadku procedury SBK Lasik), pacjent otrzymuje miejscowe środki znieczulające w postaci kropli. W kolejnych etapach chirurg refrakcyjny delikatnie usuwa nabłonek i następuje ukształtowanie krzywizny rogówki pod wpływem działania lasera excimerowego (czynność trwa od kilku do kilkunastu sekund w zależności od wielkości wady refrakcji pacjenta). Po zakończonym zabiegu na rogówce umieszczana jest opatrunkowa soczewka kontaktowa. Pacjent po zabiegu odczuwa przynglenie, dopóki nabłonek nie zostanie w pełni odtworzony.



Fot. 3. Sala zabiegowa – laser excimerowy. Szpital św. Wojciecha, Poznań

Pacjenci szukają pomocy po stronie chirurgii refrakcyjnej z wielu przyczyn. Należą do nich: wysoka wada refrakcji, różnowzroczność, brak akceptacji estetyki wykonania korekcji okularowej wynikającej z powodu ograniczeń materiałowych, problemy z użytkowaniem soczewek kontaktowych, przyszła kariera w określonych zawodach (np. strażak, policjant, żołnierz), uprawianie sporty, chęć uproszczenia sposobu korekcji w przyszłości – np. poprzez stosowanie wyłącznie okularów do czytania, chęć całkowitego usunięcia wady wzroku przy okazji zabiegu fakoemulsyfikacji.

SBK LASIK (ang. SUB-BOWMAN KERATOMILEUSIS)	EBK LASIK (ang. EPI-BOWMAN KERATECTOMY)
metoda zglębna	metoda powierzchniowa
tworzony jest płatek rogówki	usunięcie nabłonka rogówki
szybszy czas gojenia	pozostawienie warstw rogówki w stanie nienaruszonym
niewskazany dla służb mundurowych, osób uprawiających sporty kontaktowe	dobra metoda dla pacjentów narażonych na urazy

Schemat 3. Podstawowe różnice pomiędzy SBK Lasik oraz EBK, procedurami należącymi do metod laserowej korekcji wad wzroku



Fot. 4. Sala zabiegowa – system do fakoemulsyfikacji zaćmy. Szpital św. Wojciecha w Poznaniu

Podsumowanie

Ze ścisłą współpracą optometrysty z chirurgiem okulista wiąże się wiele korzyści. Wśród nich można wyróżnić holistyczne podejście do przypadku każdego pacjenta, budowanie sieci relacji opartej na wzajemnym zaufaniu i współpracy, większe możliwości w działaniu dla dobra zdrowia i komfortu życia pacjenta, rozumienie potrzeb pacjenta oraz dzięki temu doprowadzenie do najbardziej optymalnego z jego punktu widzenia sposobu korekcji. Ponadto warto również wspomnieć o zwiększeniu zadowolenia pacjentów z uwagi na kompleksowość podejścia podczas badania wzroku, optymalizację estetyki wykonywanej ewentualnej korekcji okularowej w zakładzie optycznym (np. w przypadku częściowej redukcji wady wzroku pacjenta), lepszą adaptację pacjenta do korekcji, wsparcie dla lekarzy okulistów w kwalifikacji pacjenta do zabiegu oraz zwiększenie poziomu specjalizacji i dokładności w naszej codziennej pracy.

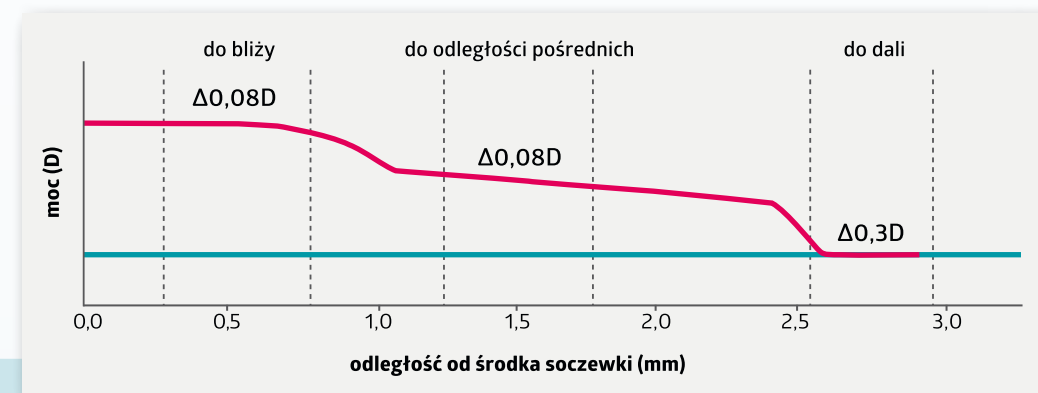
Foto: archiwum Autorki

Piśmiennictwo

1. American Optometric Association. *Clinical Practice Recommendations, Optometric Co-Management of Refractive Surgery*. www.aao.org
2. American Academy of Ophthalmology. *Comprehensive Guidelines for the Co-Management of Ophthalmic Postoperative Care*. www.aao.org
3. T. Kohnen, Douglas D. Koch. *Cataract and Refractive Surgery (Essentials in Ophthalmology)*. Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2006
4. M. Hanratty. *LASIK. A Handbook for Optometrists*. Elsevier/Butterworth-Heinemann 2005

Znana konstrukcja 3-Zone Progressive™ Design

Profil mocy w soczewkach o mocy znamionowej -6,00 D, -3,00 D, -1,00 D, +1,00 D ujednoczone do mocy -3,00 D.



Szczegółowo ten temat został opisany w artykule „Wpływ profilu mocy w multifokalnych soczewkach kontaktowych na jakość widzenia” opublikowanym w numerze 5/2017 magazynu Optyka.

płynne przejście mocy
w całym zakresie

większa przewidywalność
zakresów mocy

komfort widzenia
na wszystkie
odległości¹

łatwy
i przewidywalny
dobór soczewek



miesięczne silikonowo-
hydrożelowe soczewki
kontaktowe do korekcji
prezbiopii



VALEANT
Pharmaceuticals International, Inc.

BAUSCH + LOMB

1. Data on file – dostępne w siedzibie firmy. Soczewki kontaktowe są wyrobem medycznym w rozumieniu Ustawy z dnia 20 maja 2010 r. o wyrobach medycznych.

Dr Thomas G. Quinn

Wpływ parametrów układu wzrokowego na skuteczność doboru multifokalnych soczewek kontaktowych

Podczas doboru multifokalnych soczewek kontaktowych zwykle skupiamy się na właściwościach konstrukcyjnych soczewek, należy jednak wziąć również pod uwagę wpływ indywidualnych parametrów układu wzrokowego pacjenta.

Wielkość źrenicy

Specjaliści ochrony wzroku zajmujący się doбором soczewek kontaktowych są świadomi i rozumieją znaczenie wielkości źrenicy oraz jej wpływu na informacje odbierane przez układ wzrokowy za pośrednictwem wieloogniskowych soczewek kontaktowych. Zmiana wielkości źrenicy jest jednym z powodów, dla których stosowanie oprawy próbnej oraz kasety okulistycznej, a nie foroptera, jest lepszą metodą podczas doboru multifokalnych soczewek oraz wykonywania nadrefrakcji. Użycie foroptera może prowadzić do względnego rozszerzenia źrenicy w porównaniu z jej wielkością przy użyciu oprawy próbnej oraz kasety okulistycznej.

Chociaż wielkość źrenicy zmniejsza się wraz z wiekiem, to w reakcji na światło obserwuje się podobne jej zmiany we wszystkich grupach wiekowych¹. Dlatego podczas oceny jakości widzenia w multifokalnych soczewkach kontaktowych u osób z prezbiopią należy uwzględnić natężenie oświetlenia w gabinecie, niezależnie od wieku pacjenta.

Starzenie się, a co za tym idzie, zmiana wielkości źrenicy związana z wiekiem może mieć swoje korzyści w przypadku doboru multifokalnych soczewek kontaktowych. Jedno z badań wykazało, iż osoby z małymi źrenicami

były bardziej zadowolone z soczewek o konstrukcji asferycznej z centrum do bliży niż osoby z większymi źrenicami².

Podczas oceny jakości widzenia w multifokalnych soczewkach kontaktowych u osób z prezbiopią należy uwzględnić natężenie oświetlenia w gabinecie, niezależnie od wieku pacjenta

Aberracje sferyczne

Z zaawansowaną prezbiopią wiąże się zmiany aberracji sferycznych układu wzrokowego, które nasilają się z wiekiem. To samo badanie, w którym oceniano wpływ wielkości źrenicy na jakość widzenia w miękkich wieloogniskowych soczewkach kontaktowych z centralną strefą do bliży, wykazało też obniżenie ostrości widzenia do bliży przy wyższych poziomach aberracji sferycznych układu wzrokowego, które niestety nasilają się wraz z wiekiem.

Stopień zaawansowania prezbiopii

Stopień zaawansowania prezbiopii pacjenta ma ogromny wpływ na jakość widzenia w wieloogniskowych soczewkach kontaktowych. W jednym z badań oceniano jakość widzenia w trzech różnych miękkich wielo-

ogniskowych soczewkach kontaktowych (Acuvue® Oasys for Presbyopia, Air Optix® Aqua Multifocal, Biofinity®

Multifocal) w grupie pacjentów z niską addycją (w wieku od 40 do 45 lat)³. Nie stwierdzono żadnych statystycznie istotnych różnic pomiędzy soczewkami w zakresie odpowiedzi akomodacji, zmierzonych aberracji ani jakości widzenia.

Jednak przy bardziej zaawansowanej prezbiopii istnieje większe prawdopodobieństwo, że korekcje do dali i bliży będą się wzajemnie zaburzać. Wówczas, w celu sprostania większości potrzeb wzrokowych pacjentów korzystających z wieloogniskowych soczewek kontaktowych, konieczne jest zapewnienie lepszego widzenia do dali w jednym oku i lepszego do bliży w drugim. Dominacja oczna może mieć znaczenie dla określenia, które oko lepiej widzi do dali, a które do bliży.

Dominacja oczna

Popularną metodą określania dominacji ocznej jest polecenie pacjentowi,

by patrzył na wybrany obiekt w dali poprzez wyciągnięte dłonie ułożone w tzw. „trójkąt” czy „dziurkę od klucza”. Takie badanie pozwala na określenie dominacji ocznej, która jest wskaźnikiem ukształtowania połączeń nerwowych w organizmie, podobnie jak w przypadku lewo- lub praworęczności. Schor i współpracownicy⁴ wykazali, że określona za pomocą tej metody dominacja oczna ma niewielką korelację ze skutecznością korekcji wzroku za pomocą soczewek multifokalnych lub monowizji.

Badania wskazują większą skuteczność oceny dominacji oczu przy użyciu soczewek +1,00 D, przed każdym okiem oddzielnie, w warunkach widzenia obuocznego, a następnie określenie, w którym oku widzenie do dali ulega zakłóceniu w większym stopniu^{5,6,7}. Okiem dominującym jest to oko, w którym dochodzi do większego zama-

zania widzenia pod wpływem znajdującej się przed nim soczewki o mocy +1,00 D. Wieloogniskową soczewkę kontaktową z centrum do bliży należy umieścić na drugim, bardziej „tolerancyjnym”, niedominującym oku w przypadku zastosowania zmodyfikowanej monowizji u pacjenta.

Proces adaptacji

Wszyscy wiemy, że niektórzy pacjenci wykazują większą wrażliwość wzrokową niż inni. Osoby z bardziej adaptacyjnym układem wzrokowym łatwiej przystosowują się do wieloogniskowych układów optycznych.

Przeprowadzone niedawno badanie dotyczące jakości widzenia w przypadku korekcji multifokalnymi soczewkami kontaktowymi i monowizji wykazało, że ostrość widzenia przy użyciu soczewek wieloogniskowych, zarówno do dali, jak i do bliży, uległa

poprawie w ciągu 15 dni⁸. Sugeruje to możliwość adaptacji układu wzrokowego do wieloogniskowego układu optycznego w miarę upływu czasu. Co ciekawe, to samo badanie wykazało, że ostrość przy monowizji nie uległa poprawie. Wydawało się nawet, że w niektórych przypadkach sprawność widzenia zmniejszyła się z czasem.

Bądź na bieżąco!

Ciągłe śledzenie publikacji dotyczących wieloogniskowych soczewek kontaktowych pozwala dowiedzieć się, dlaczego jakość widzenia w tych soczewkach nie zawsze jest zgodna z naszymi oraz pacjenta oczekiwaniami.

W dostępnej literaturze znajdziemy też propozycje strategii umożliwiających poprawę tego stanu rzeczy i zwiększenie skuteczności doboru multifokalnych soczewek kontaktowych u naszych pacjentów.

Dr Thomas G. Quinn pracuje w klinice w Athens, Ohio. Jest doradcą GP Lens Institute oraz kierownikiem regionu dla Vision Source. Pełni funkcję doradcy lub konsultanta dla Alcon i Bausch+Lomb; otrzymał granty na badania od firm Alcon, AMO, Allergan i Bausch+Lomb. Otrzymał honoraria za wykłady lub autorstwo od firm Alcon, Bausch+Lomb, CooperVision, GPLI, SynergEyes oraz z programu STAPLE. Kontakt pod adresem tqquinn5@gmail.com

Referencje:

1. Plainis S, Atchison DA, Charman WN. Power profiles of multifocal contact lenses and their interpretation. *Optom Vis Sci.* 2013 Oct;90:1066-1077.
2. Plainis S, Atchison DA, Charman WN. Through-focus performance with multifocal contact lenses: effect of binocularity, pupil diameter and inherent ocular aberrations. *Ophthalmic Physiol Opt.* 2013 Jan;33:42-50.
3. Vasudevan B, Flores M, Gaib S. Objective and subjective visual performance of multifocal contact lenses: Pilot study. *Cont Lens Anterior Eye.* 2014 Jun;37:168-174.
4. Schor C, Landsman L, Erickson P. Ocular dominance and the interocular suppression of blur in monovision. *Am J Optom Physiol Opt.* 1987 Oct;64:723-730.
5. Robboy MW, Cox IG, Erickson P. Effects of sighting and sensory dominance on monovision high and low contrast visual acuity. *CLAO J.* 1990 Oct-Dec;16:299-301.
6. Collins MJ, Goode A. Interocular blur suppression and monovision. *Acta Ophthalmol (Copenh).* 1994 June;72:376-380.
7. Handa T, Shimizu K, Mukuno K, Kawamorita T, Uozato H. Effects of ocular dominance on binocular summation after monocular reading adds. *J Cataract Refract Surg.* 2005 Aug;31:1588-1592.
8. Fernandes PR, Neves HI, Lopes-Ferreira DP, Jorge JM, González-Mejome JM. Adaptation to multifocal and monovision contact lens correction. *Optom Vis Sci.* 2013 Mar;90:228-235.

Artykuł sponsorowany przez firmę VP Valeant Sp. z o.o. Sp.j. Artykuł stanowi przedruk publikacji z czasopisma „Contact Lens Spectrum” (wydanie specjalne z października 2014) i jest publikowany za zgodą autora.

Oryginalna publikacja: Thomas G. Quinn, Patient Characteristics Affect Multifocal Lens Performance *CLS* 2014;11,56.

Tłumaczenie: na zlecenie VP Valeant Sp. z o.o. Sp. j.

Redakcja: mgr Jędrzej Kućko, kierownik ds. Informacji Okulistycznej VP Valeant (Bausch+Lomb)

Biometria optyczna w praktyce optometrycznej

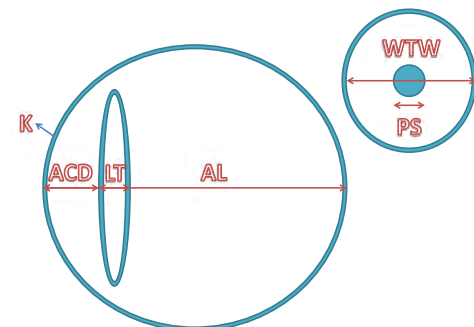


Foto: FotomaxMedia.pl
Mgr inż. ALEKSANDRA WANICZEK, NO15309
Optometrysta w Voigt Medica, absolwentka Politechniki Wrocławskiej

Nie każdy z nas może pozwolić sobie na zakup najnowocześniejszego sprzętu do swojego gabinetu, tym bardziej, jeśli pomiary na nim wykonywane nie znajdują się w spisie typowych procedur optometrycznych. Podejrzewając zmiany chorobowe, odsyłamy pacjenta do okulisty, my jako optometryści nie diagnozujemy zaćmy, jaskry, dystrofii rogówki i wszystkich innych chorób oczu. Diagnozujemy i korygujemy wady wzroku, dysfunkcje akomodacji i widzenia obuocznego, niekiedy stożek rogówki. Czy potrzebujemy do tego specjalistycznego sprzętu? I tak, i nie. Zazwyczaj wystarczają nam najprostsze metody – kaseta okulistyczna, skiaskop, lampa szczelinowa i samodzielnie wykonane pomoce do treningu wzrokowego. Niekiedy jednak może okazać się bardzo pomocne sięgnięcie do pomiaru, o którym nie pomyślelibyśmy w pierwszej kolejności. Przy anizotropii, anizeikonii, postępującej krótkowzroczności, podejrzeniu zaćmy (np. gdy nie mamy lampy w gabinecie), wysokiej nadwzroczności – może się okazać, że pomiar długości gałki ocznej wiele nam tłumaczy. A obserwacja też wartości również może być pomocna chociażby w kontroli krótkowzroczności.

Biometria optyczna jest badaniem szybkim, nieinwazyjnym i bardzo dokładnym. Metoda nie ogranicza się tylko i wyłącznie do pomiaru długości gałki ocznej. Biometria oznacza wyznaczenie, metodą optyczną, następujących parametrów geometrycznych gałki ocznej:

- długości (w większości urządzeń dystansu od filmu tżowego do nabłonka barwnikowego siatkówki);
- keratometrii (mocy rogówki na podstawie krzywizny jej przedniej powierzchni: K_1 , K_2 , K_m);
- głębokości komory przedniej (ACD – *anterior chamber depth* – odległość między przednią powierzchnią rogówki a przednią powierzchnią soczewki lub, jeśli przyrząd dokonuje pomiaru pachymetrii, wartość mierzona od tylnej powierzchni rogówki);
- grubości soczewki (LT – *lens thickness*);
- szerokości tęczęwki (WTW – *white to white*);
- szerokości źrenicy w warunkach skotopowych (PS – *pupil size*).



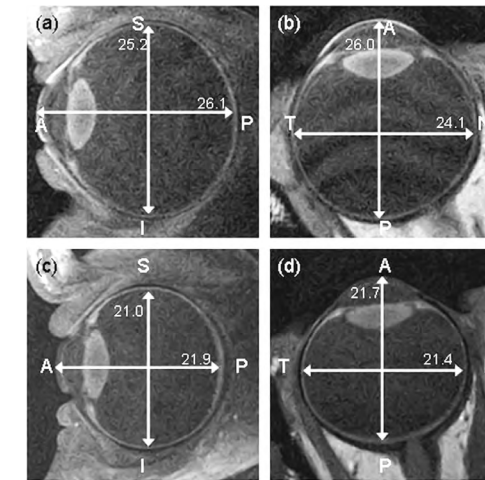
Ryc. 1. Parametry biometryczne oraz zależność wady wzroku od długości gałki ocznej [1]

Zestawienie ze sobą powyższych parametrów (ryc. 1) daje specjalistę ogólny obraz na geometrię gałki ocznej, a co za tym idzie – spodziewaną refrakcję. Oceniamy więc strome i płaskie rogówki w połączeniu z długimi i krótkimi długościami gałek. Czy nie jest to całkiem kompleksowy zestaw informacji o oku?

Badanie dzieci i młodych dorosłych

Dzięki temu, że biometria jest metodą szybką i nieinwazyjną, nie wymaga specjalnego przygotowania do badania. W badaniu dzieci przydatne może okazać się kontrolowanie wzrostu gałki ocznej w połączeniu z refrakcją subiektywną, szczególnie w momencie, kiedy mamy wątpliwość, czy zbadana krótkowzroczność nie przyrosła zbyt mocno od poprzedniej wizyty. Być może to skurcz akomodacyjny? Rozróżnia-

my wówczas akomodację metodami optycznymi (jeśli nie mamy dostępu do okulisty w sąsiednim gabinecie, który dokonałby cykloplegii), jednak często w dalszym ciągu obawiamy się przepisania zbyt silnej korekcji. Tu właśnie pomocna jest biometria, która umożliwi dokładny pomiar długości gałki i porównanie z wynikiem pierwotnym – pół roku temu, rok temu. Przyrost długości gałki ocznej o 1 mm skutkować może progresją krótkowzroczności o 3,00D! Na podstawie tej informacji możemy oszacować, czy zbadana refrakcja jest prawidłowa, czy nie przekorygowaliśmy lub niedokorygowaliśmy wady z obawy przed skurczem akomodacyjnym. Ważne jest, aby szczególnie przy pierwszorazowym pomiarze zwrócić uwagę również na moc rogówki. Miarowa długość gałki ocznej w połączeniu z nadmiernie stromą lub płaską rogówką będzie przyczyną odpowiednio krótkowzroczności lub nadwzroczności. Dzieci z niedowidzeniem jednoocznym to w większości przypadków osoby z wysokim astygmatyzmem lub anizometrią osiową (ryc. 3).



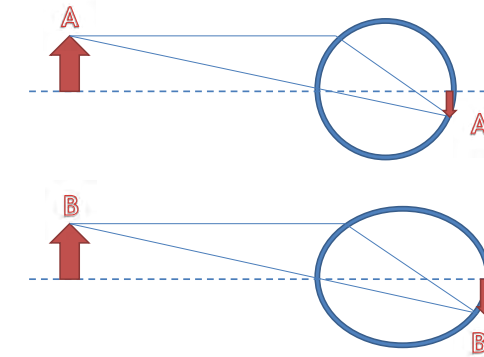
Ryc. 2. Obraz MRI oczu (a) i (b) krótkowzrocznego i (c) i (d) miarowego o ekwiwalentach sferycznych odpowiednio -7,63D i -0,13D [2]



Ryc. 3. Anizometropia u płodu zmierzona metodą USG [3]

Badanie osób z anizometrią i anizeikonią

Najczęściej wśród osób z niedowidzeniem, chociaż nie tylko, spotykamy się z różnowzrocznością i towarzyszącą jej anizeikonią. Anizometrię dzielimy na osiową i refrakcyjną. W zależności od

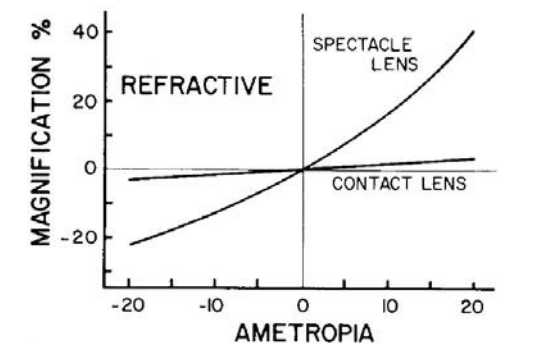
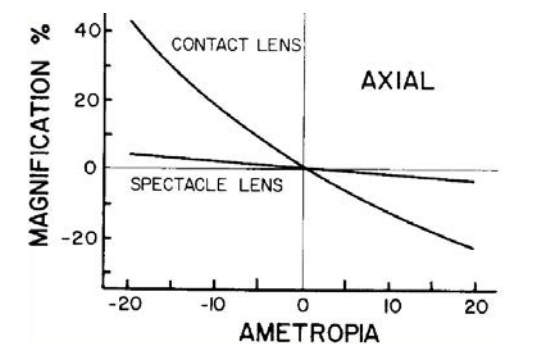


Ryc. 4. Obraz w oku miarowym (A) i powiększony obraz w oku krótkowzrocznym osiowo (B)

rodzaju, stosowane są z wyboru inne metody korekcji. Pomiar AL umożliwi nam rozpoznanie typu anizotropii, a ponadto ułatwi dobór odpowiedniej korekcji, która zminimalizuje anizeikonię i objawy astenopijne. W przypadku krótkowzroczności osiowej jednego oka, przy miarowości oka przeciwnego mamy do czynienia z anizeikonią (ryc. 4). Obraz powstający na dnie oka dłuższego jest powiększony względem obrazu, jaki powstanie w oku miarowym. Wówczas, zgodnie z zależnościami przedstawionymi na wykresach (ryc. 5), zastosujemy korekcję okularową, która powinna zmniejszyć efekt różnicy powiększeń. Jeśli sytuacja byłaby odwrotna, otrzymalibyśmy informację od pacjenta o anizeikonii już po skorygowaniu go w oprawie probierczej, co mogłoby oznaczać istnienie anizotropii refrakcyjnej (ryc. 5). W takim wypadku to wprowadzona korekcja spowodowała powiększenie (pomniejszenie) jednego z obrazów i powinniśmy sięgnąć po inne rozwiązanie – soczewki kontaktowe czy chirurgię refrakcyjną w celu lepszego skorygowania wady wzroku. Wiedząc o dużej różnicy refrakcji między oczami pacjenta lub ją podejrzewając, będziemy w wygodniejszej sytuacji, jeśli poznamy długości gałek ocznych. Wtedy już na wstępie możemy świadomie prowadzić badanie refrakcji. Ponadto jesteśmy w stanie tak pokierować rozmową z pacjentem, żeby przekazać mu informację o najkorzystniejszej dla niego metodzie korekcji wady wzroku i przekonać go do zmiany okularów na rzecz soczewek kontaktowych lub chirurgii refrakcyjnej, jeśli którąś z metod uznamy za najlepszą.

Podobnie, wykonując badanie biometryczne, możemy wykluczyć problemy związane z astenią, gdyż okaże się, że bóle oczu, głowy i brzucha mają pochodzenie w nieskorygowanej właściwie wadzie wzroku. A takie sytuacje codziennie mają miejsce w naszych gabinetach. Ponadto, jeśli ani-

zeikonia, którą wykryliśmy u pacjenta po wyznaczeniu biometrii nie okaże się ani refrakcyjna, ani osiowa, mamy prawo podejrzewać poważniejsze problemy na drodze wzrokowej i odesłać pacjenta do okulisty czy neurologa. Wykonując pomiar długości gałki ocznej obserwujemy wskaźniki, świadczące o jakości wykonywanego badania. O nieprawidłowościach lub zmianach patologicznych może mówić fakt, jeśli przy wielokrotnym powtarzaniu pomiaru spotykamy się z niskim wskaźnikiem jakości bądź przy braku powtarzalności wyników.



Ryc. 5. Powiększenie obrazu powodowane okularami i soczewkami kontaktowymi w niemiarowości osiowej (1) i refrakcyjnej (2) [4]

Badanie pacjentów z zaćmą

Badanie pacjentów zaćmowych w gabinetach optometrycznych możemy podzielić na dwa rodzaje: a. pacjent właśnie dowiaduje się w naszym gabinecie, że może mieć zaćmę lub b. pacjent świadomy, że ma zaćmę, przychodzi do optometrystry na pomiar wszczepu. Większość z nas ma do czynienia z pierwszą sytuacją. W czym może pomóc nam biometria, jeśli podejrzewamy zaćmę? Oczywiście sam pomiar refrakcji w odniesieniu do dotychczasowej korekcji oraz symptomy podawane przez pacjenta są zazwyczaj wystarczające: refrakcja przesunięta w kierunku krótkowzroczności, widzenie za mgłą, światłowstręt, niewystępujący do tej pory astygmatyzm wewnętrzny. W celu potwierdzenia swoich przypuszczeń możemy podejrzeć się pomiarem biometrii. Zazwyczaj w trakcie pomiaru długości gałki ocznej w przy-

padku zaćmy zauważymy przymglenia soczewkowe bez najmniejszego problemu. Podobnie – keratometria potwierdzi nam, że astygmatyzm, który pojawił się u pacjenta, nie ma charakteru rogówkowego. Dodatkowo możemy zaopatrzonego w nasz wynik biometrii pacjenta odesłać do okulisty, który otrzyma dane niezbędne do kalkulacji mocy soczewki wszczepialnej.

Jeśli natomiast jesteśmy w grupie optometrystów, którzy pracują w ścisłej współpracy z okulistą, w przychodniach i klinikach okulistycznych, mamy często do czynienia z drugą opisaną sytuacją – pacjent z zaćmą pojawia się u nas na pomiar wszczepu. Wtedy kluczowym badaniem jest biometria optyczna. Poza informacją o stanie zdrowia oka, to poznanie geometrii gałki ocznej jest niezbędne do właściwej kalkulacji mocy soczewki, którą otrzyma pacjent w trakcie zabiegu zaćmy. Gdy usuniemy soczewkę, jedynym elementem decydującym o refrakcji jest rogówka. Potrzebujemy zatem dokładnego pomiaru keratometrii, aby poznać jej moc. Następnie, aby obraz mógł powstać na siatkówce, niezbędna jest informacja, jak daleko za rogówką znajduje się plamka. I tu, dokonując pomiaru długości gałki – mamy odpowiedź. Nie pozostaje nam nic innego, jak z wykorzystaniem specjalistycznych formuł, w które są wyposażone biometry optyczne, obliczyć moc soczewki, która wypełni brakujące miejsce po dawnej zaćmionej soczewce i sprawi, że układ optyczny rogówka-IOL (*intraocular lens*) prawidłowo zogniskuje obraz na siatkówce. Nowoczesne formuły służące do kalkulacji mocy soczewek wszczepialnych wykorzystują zmierzone lub aproksymowane parametry gałki ocznej, takie jak: ACD, WTW, PS, LT, krzywiznę tylnej powierzchni rogówki (*Barret*) oraz stałe: A, a0, a1, a2, sf (*surgeon factor*), pACD (*postoperative ACD*). W zależności od długości gałki ocznej i wielkości astygmatyzmu wybierana jest odpowiednia formuła.

Przeprowadzanie badań do kalkulacji mocy soczewek wszczepialnych to bardzo odpowiedzialny zakres obowiązków, ponieważ wszczepu dokonujemy raz na całe życie i od jego kalkulacji zależy jakość widzenia po zabiegu. Jeśli pomylimy się w pomiarze długości gałki ocznej o 0,5 mm, wygenerujemy wadę refrakcji rzędu 1,25D! Porównanie z innymi możliwymi błędami pomiaru przy obliczaniu wszczepu przedstawiono w tabeli 1. Po prawidłowo wykonanych pomiarach i kalkulacjach i po udanym zabiegu pacjent może pozbyć się dotychczasowej wady wzroku, a potrzeba noszenia korekcji ogranicza się tylko do bliży. Przy innych badaniach pomiar może być bardziej orientacyjny, ale przy biometrii optycznej w przypadku chirurgii zaćmy powinien być wielokrotny i wysoce precyzyjny. Tu decydujemy o jakości życia pacjenta, który nie cofnie się już do sytuacji sprzed zabiegu.

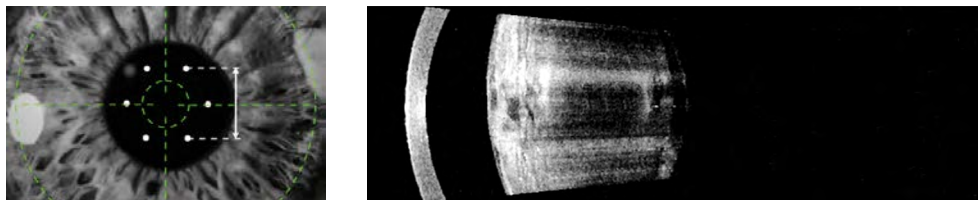
Factor	Error	Error in postoperative refraction (D)
IOL power	1D	0,67
Axial length	0,5 mm	1,25
Keratometry	0,5D	0,5
IOL position	0,5 mm	1

IOL: Intraocular lens

Tab. 1. Wpływ błędu pomiarowego przed zabiegiem zaćmy na pooperacyjną wadę wzroku [5]

Badania kwalifikacyjne do zabiegów chirurgii refrakcyjnej

W chirurgii refrakcyjnej, gdy optometrysta wraz z okulistą kwalifikuje pacjentów do zabiegu, biometria optyczna jest często wykonywanym pomiarem. Dzięki temu potwierdzamy sobie keratometrię, ale przede wszystkim poznajemy charakter wady wzroku – czy jest osiowy? Czy występuje anizometropia osiowa? Czy laserowa korekcja wzroku nie spowoduje dwojenia z powodu anizeikonii? Na te pytania pozwala nam odpowiedzieć pomiar długości gałki ocznej. Ponadto, tak jak w przypadku doboru innych rodzajów korekcji, jeszcze przed badaniem refrakcji wiemy, czego możemy się spodziewać i na jakie cechy widzenia będziemy zwracać szczególną uwagę w dalszych pomiarach.



Ryc. 6. Pomiar keratometrii biometrem IOL Master 500 i obrazowanie rogówki, soczewki z bardzo gęstą zaćmą w pomiarze biometrem IOL Master 700 (Zeiss) [6]

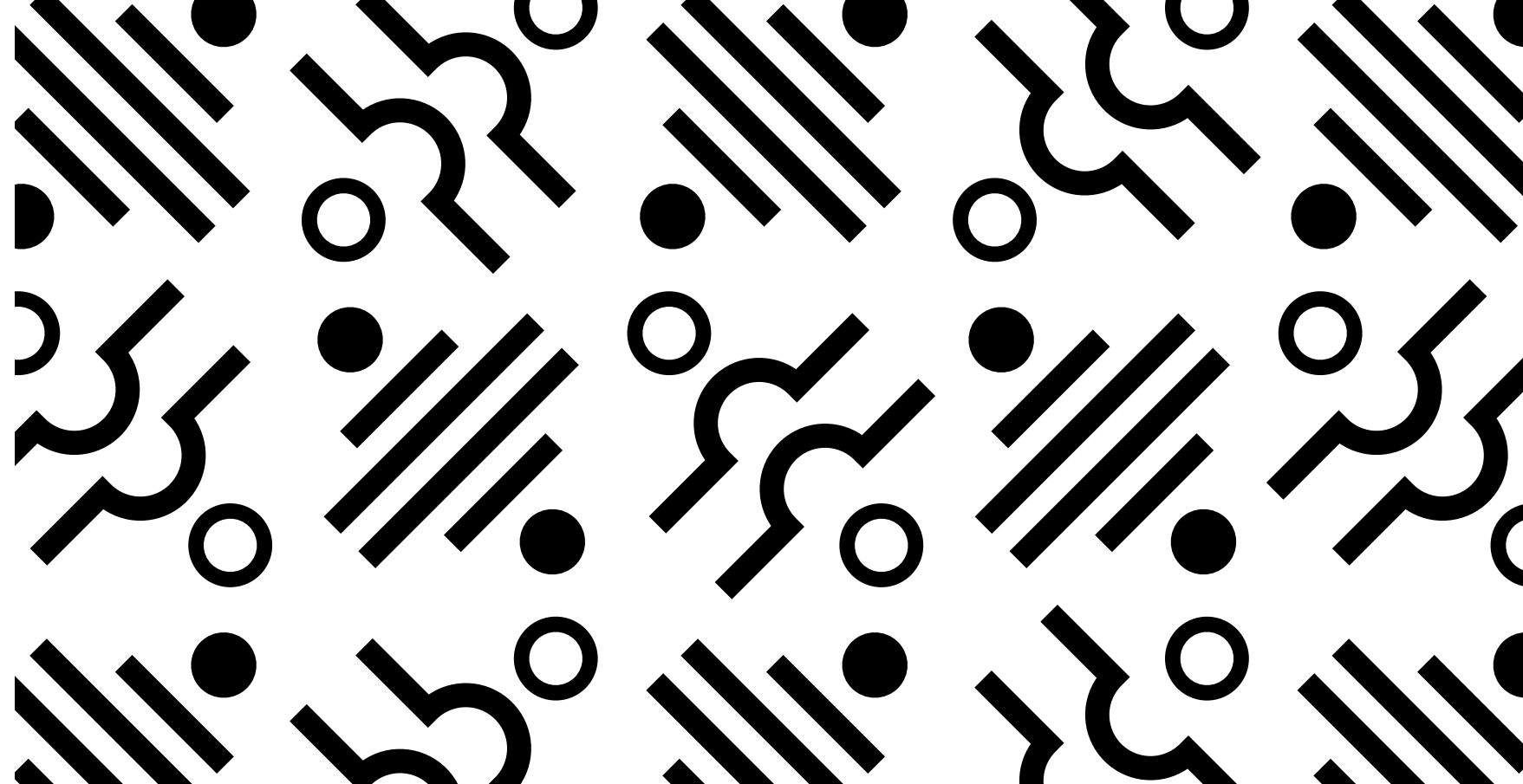
Jeszcze zanim dokonamy oceny przedniego i tylnego odcinka oka w lampie szczelinowej, wykonując pomiar biometrii możemy dojrzeć bądź wykluczyć zaćmę czy PEX, które bardzo często są widoczne w obszarze źrenicy. Na etapie pomiarów biometrycznych dowiadujemy się również wiele na temat źrenicy – jej wielkości, kształtu i obecności anizokorii. W razie wątpliwości nie kontynuujemy badania, tylko w szybkim trybie kierujemy pacjenta do okulisty. Podobnie jest z rogówką. Obserwując odbicie kropek lub półokręgów od rogówki w trakcie pomiarów keratometrycznych z wykorzystaniem biometru (w każdym keratometrze i autorefraktometrze również) możemy podejrzewać zmiany w filmie łzowym, stożek rogówki, zmiany zwyrodnieniowe i inne, z którymi skierujemy się na konsultację do lekarza, a także będziemy chcieli wykonać kilka dodatkowych badań w tym kierunku.

Wnioski

Biometria optyczna może okazać się w pewnych przypadkach badaniem przesiewowym, wykluczającym podejrzewane choroby oczu, dysfunkcje widzenia obuocznego czy po prostu wady wzroku określonego rzędu. Biometria bywa wykorzystywana jako badanie pomocnicze w badaniach refrakcji, a także jako badanie pozwalające kontrolować wzrost gałki ocznej z wiekiem nie tylko u dzieci, ale i u dorosłych z patologiczną krótkowzrocznością. Ponadto swoją kluczową funkcję badanie biometryczne pełni w kwalifikowaniu pacjentów do zabiegów zaćmy i refrakcyjnej wymiany soczewek. Wówczas pomiar biometrem optycznym jest nazywany złotym standardem, służącym do kalkulacji mocy soczewek wszczepialnych. Badania na zaawansowanych technologicznie przyrządach diagnostycznych pozwalają optometryście rozwijać się i zwracać uwagę na różne aspekty układu wzrokowego. Dostrzegamy wówczas, jak duży wpływ na proces widzenia ma geometria gałki ocznej i stosunek tej geometrii w jednym oku względem drugiego.

Piśmiennictwo

1. Young Seong Yang, Jae Woong Koh. Choroidal Blood Flow Change in Eyes with High Myopia. *Korean J Ophthalmol* 2015 Oct;29(5): 309–314
2. David A. Atchison et al. Eye Shape in Emmetropia and Myopia. *Anatomy and Pathology/Oncology* October 2004
3. Min Jung Kim et al. Congenital Axial High Myopia Detected by Prenatal Ultrasound. *Journal of Pediatric Ophthalmology and Strabismus* 2009; 46 (1): 50–53
4. www.slideshare.net/hmirzaee/aniseikonia
5. Jeevan S. Ladi. Prevention and correction of residual refractive errors after cataract surgery. *Journal of Clinical Ophthalmology and Research* Jan-Apr 2017, Volume 5, Issue 1
6. www.zeiss.com



Miru

1day Menicon Flat Pack



PROSTA ADAPTACJA I OPTYMALNY KOMFORT

MIRU 1DAY MENICON FLAT PACK

Infolinia: 801 00 22 71 E-mail: miru@ats.info.pl



www.ats.info.pl

Analiza przyczyn braku adaptacji do soczewek progresywnych na wybranych przykładach, cz. II



Mgr inż. KATARZYNA ROJEK, NO17319

Artykuł został napisany na podstawie pracy dyplomowej na kierunku optometria w Katedrze Optyki i Fotoniki Politechniki Wrocławskiej, której opiekunem był dr hab. Marek Zajac, prof. PWr. Autorka składa serdeczne podziękowania promotorowi za zaangażowanie w pomoc, wszystkie cenne rady oraz poświęcony czas.

Wyniki ankiety szczegółowej

W I części artykułu („Optyka” 5/2017) przytoczyłam opisy typowych sytuacji zdarzających się podczas problemów z adaptacją do okularów progresywnych. W tym numerze przedstawię więc opisy sytuacji uznanych przeze mnie za wyjątkowe.

Wyjątkowe przypadki problemów z adaptacją do okularów progresywnych

Klient numer 7 to normalnowzroczny zawodowy kierowca i młody prezbiop, który do tej pory użytkował jedynie okulary do blizy OPL +0,75 DS. Postanowił sprawić sobie okulary progresywne, aby podczas jazdy móc bez wysiłku prowadzić samochód i co jakiś czas spoglądać na mapę lub smartfon. Klient wybrał wysokiej klasy indywidualne soczewki progresywne. Badanie refrakcji wykazało, że potrzebuje on dodatku do blizy równego 1,25 DS (OPL). Mimo wysokiej jakości soczewek kierowca napotkał jednak problemy podczas prób użytkowania okularów progresywnych. Najbardziej dokuczliwe było dla niego zawężenie pola widzenia oraz zmniejszona ostrość widzenia do dali (względem ostrości wzroku bez korekcji). Trudził się także z wrażeniem pływania obrazu oraz przeszkadzała mu konieczność wymuszonej, nienaturalnej pozycji głowy, aby widzieć ostro na pożądaną odległość. Podczas szukania przyczyny problemów z soczewkami progresywnymi nie znaleziono żadnych technicznych zaniedbań. Wybrano wysokiej klasy konstrukcję soczewek, co pozwoliło także odrzucić tezę, że zaproponowano klientowi nieodpowiedni produkt względem jego zadań wzrokowych. Po dłuższej obserwacji klienta zauważono, że „naturalna” pozycja głowy podczas wykonywania przymiarki i oznaczania wysokości montażu, była w rzeczywistości dla klienta pozycją tymczasową. Okazało się, że w rzeczywistości podczas długotrwałego skupienia wzrokowego klient przyzwyczajony jest do patrzenia „spode łba” – z lekko pochyloną głową. Ustaloną przyczyną braku adaptacji do okularów progresywnych u tego

klienta były odruchy indywidualne. Wykonano więc ponownie, powoli i starannie pomiary wysokości montażowej oraz rozstawu źrenic i zgodnie z nimi zamontowano nowe soczewki progresywne, które zostały niezmienione pod względem konstrukcji i korekcji.

Klient numer 8 to prezes firmy, noszący do tej pory soczewki progresywne wysokiej klasy (wyprodukowane przez jednego z wiodących producentów), który postanowił wykonać kolejną parę okularów progresywnych. Jego wada wzroku zmieniła się nieznacznie względem tej, która została uwzględniona w poprzednich okularach. Klient, nie mając żadnych ograniczeń finansowych, zamówił bardzo wysokiej klasy produkt innego światowego lidera na rynku soczewek progresywnych. Po odebraniu nowych okularów progresywnych odwiedził konkurencyjny salon optyczny, gdzie zasięgnął informacji o istnieniu gwarancji adaptacji oraz możliwości napotkania różnych problemów podczas użytkowania okularów progresywnych. Klient po zachęceniu przez konkurencję powrócił do salonu, w którym wykonał swoje okulary progresywne, informując o problemach z adaptacją do soczewek. Skarżył się, że podczas pracy przy komputerze musi korzystać z bardzo wąskiego pola widzenia. Konkurencja poinformowała go także o istnieniu „odruchów indywidualnych”, na które również powoływał się klient, tłumacząc swoje problemy z przyzwyczajeniem się do używania nowych okularów. Wykonano ekspertyzę soczewek progresywnych, lecz nie znaleziono nieprawidłowości w wykonaniu okularów. W związku z natręctwem i zdeterminowaniem klienta, zrezygnowany optyk, który nie znalazł przyczyny braku adaptacji do soczewek progresywnych, postanowił zwrócić klientowi pieniądze za wykonane okulary.

Klient numer 9 to pracownik administracyjny spędzający większość czasu w biurze. Zapytany o rodzaj swojej poprzedniej korekcji wzroku odpowiedział, że od czterech lat nosi już okulary progresywne zakupione „z okazji promocji w sieciówce”, nie pamięta jednak ich konstrukcji oraz mocy. Optyk odczytał więc znaki

trwałe soczewek klienta, aby dowiedzieć się, do jakiej klasy soczewek progresywnych jest on przyzwyczajony. Okazało się, że klient został wprowadzony w błąd przez sprzedawcę jego dotychczasowych okularów progresywnych i w rzeczywistości użytkowane przez niego soczewki posiadały konstrukcję multifokalną przeznaczoną wyłącznie do pracy biurowej. Skutkiem tego był fakt, że klient, nosząc je na co dzień, patrzył w dal przez zawyżone moce, które w praktyce powinny służyć wyłącznie do obsługi petentów znajdujących się w odległości maksimum dwóch metrów. Wykonane badanie refrakcji wykazało znaczny wzrost wady wzroku (większa dalekowzroczność) oraz addycji klienta. Ze względu na biurowy charakter pracy klientowi numer 9 zaproponowano soczewki progresywne z krótkim kanałem progresji. Badanie refrakcji wykazało addycję równą 2,50 DS (OPL), co stwarzało ryzyko, że za pomocą nowych okularów nie uda się uzyskać rewelacyjnie szerokich pól widzenia. Obawy te okazały się słuszne – podczas procesu adaptacji klient trudził się z zawężonymi polami widzenia przy patrzeniu na wszystkie odległości. Sprawdzenie przez optyka poprawności montażu soczewek dowiodło, że okulary zostały wykonane poprawnie. Dopiero bardzo docieklivy wywiad z klientem ujawnił przyczynę braku adaptacji do prawidłowo dobranych okularów progresywnych. Klient przez cztery lata użytkowania poprzednich, nieprawidłowo dobranych okularów przyzwyczał się do nieostrego widzenia i sama jakość wrażeń wzrokowych nie była już dla niego priorytetem. Poprzednie okulary, chociaż nie zapewniały wysokiej ostrości wzroku, zapewniały jednak wrażenie szerokich pól widzenia (dzięki zdecydowanie niższej addycji). Pełne skorygowanie wad wzroku klienta sprawiło, że obraz widziany przez nowe okulary był znacznie bardziej wyraźny, a dla danego użytkownika – aż zbyt wyraźny. Klient numer 9 nie zgodził się na wymianę soczewek progresywnych na inne w ramach gwarancji adaptacji, lecz powrócił do użytkowania swoich poprzednich, nieprawidłowo dobranych okularów.

Klient numer 10 to krótkowzroczny emeryt z powodzeniem użytkujący od sześciu lat okulary progresywne wykonane w prywatnym, osiedlowym salonie optycznym. Zainteresowany promocjami oferowanymi przez sieciowy salon optyczny skusił się na wykonanie nowych okularów progresywnych. Obsługujący go pracownik owego salonu optycznego, mimo braku kwalifikacji, wykonał badanie refrakcji oraz zaproponował dobrej klasy soczewki konwencjonalne wiodącego producenta. Mimo odpowiedniej jakości soczewek progresywnych oraz precyzyjnych pomiarów, klient nr 10 w nowych okularach progresywnych widział gorzej niż w dotychczas użytkowanych. Po dwóch tygodniach prób adaptacji klient powrócił do sieciowego salonu optycznego z pismem reklamacyjnym, w którym zaznaczył, że zupełnie nie mógł przez ten czas czytać, ponieważ „okularom brakowało obszaru do blizy”. Pracownicy salonu optycznego odrzucili jednak ową reklamację, nakazując klientowi próbować przyzwycząć się do okularów przez kolejne dwa tygodnie. Klient jednak zaniechał prób dalszej adaptacji do nowych okularów, bo, jak stwierdził, „nie można przy-

zwycząć wzroku do korzystania z obszaru blizy, którego w danych okularach nie ma”. Po czterech tygodniach od momentu odbioru okularów progresywnych klient powrócił, by reklamować soczewki. Ponowiono badanie refrakcji oraz wymieniono soczewki progresywne na nowe. Brakowało jednak szczegółowej informacji o rodzaju i mocach nowych soczewek. Po odbiorze okularów z wymienionymi soczewkami progresywnymi klient wciąż odczuwał szereg kłopotliwych odczuć podczas ich użytkowania. Jak relacjonuje: „Tym razem mogłem w miarę dobrze czytać (ale gorzej niż w dotychczasowych okularach progresywnych), ale za to ogólnie bardzo źle widzę. Obraz mam rozmazany, np. podczas rozglądania się i przechodzenia przez jezdnię obraz mi się rozmywa. Gdy słońce pada od tyłu, pojawiają się oślepiające mnie refleksy i mówiąc kolokwialnie, w tych okularach dostają szau.” Po nieudanym procesie adaptacji do tych okularów klient numer 10 powrócił do salonu optycznego z ostatecznym pismem reklamacyjnym, wnosząc o zwrot poniesionej zapłaty. Swoją reklamację uzasadniał następującymi słowami: „Okulary noszę od 32 lat i jeszcze mi się nie zdarzyło, bym wychodząc od optyka źle w nich widział. Z poprzednimi okularami progresywnymi noszonymi przez sześć lat od samego początku nie miałem żadnego problemu. Pracownicy Państwa salonu optycznego wielokrotnie wykonywali pomiary sprawdzające, wprowadzając nieistotne korekty – najwyraźniej metody optometryczne Waszej firmy nie sprawdzają się w przypadku soczewek progresywnych. Zamiana okularów progresywnych na dwie pary do blizy i do dali nie wchodzi w grę, bo ja bez problemów czytam bez okularów.” Salon optyczny przychylił się do roszczeń klienta i umożliwił zwrot pieniędzy za okulary progresywne. Następnie klient nr 10 powrócił do prywatnego salonu optycznego, w którym wykonał sześć lat wcześniej swoje dotychczasowe okulary progresywne. Badanie refrakcji wykazało zmniejszenie się wady wzroku na jednym oku, a zwiększenie na drugim, względem starych okularów progresywnych. Także dodatki do blizy okazały się różne o 0,50 DS pomiędzy obojgiem oczu. Po odbiorze okularów klient nie odczuł żadnych kłopotliwych dolegliwości i natychmiast zaadaptował się do nowych okularów progresywnych.

Klient numer 11 to lekarz chirurg, który wcześniej korzystał z dwóch par okularów jednoogniskowych. Postanowił wykonać okulary progresywne, aby nie musieć ciągle zmieniać okularów, co stanowiło kłopoty w jego dynamicznej pracy. Aby zapewnić sobie najwyższy komfort widzenia, zdecydował się na indywidualne soczewki progresywne wiodącego producenta. Przeprowadzono bardzo wnikliwy wywiad, z którego wynikało, że klient przeprowadza operacje chirurgiczne w pozycji siedzącej, mając na wysokości oczu płaszczyznę operacji znajdującą się w odległości 40 cm. Ta cenna informacja spowodowała wybór krótszego kanału progresji, aby umożliwić klientowi korzystanie z dodatku do blizy już po nieznacznym odchyleniu głowy. Pomiary parametrów indywidualnych dokonano metodą manualną, za pomocą linijki „5D”. Rozstaw źrenic i wysokość montażu zmierzono poprzez staranne naniesienie odpowiednich punktów na demolensy. Soczewki zo-

stały wycentrowane zgodnie z tymi oznaczeniami. Podczas procesu adaptacji klient napotkał szereg trudności związanych z użytkowaniem okularów progresywnych. Odczuwał przede wszystkim problemy ze znalezieniem obszarów soczewek, służących do obserwacji pożądanego odległości. Konsekwencją tego było nieostre widzenie przy zachowaniu naturalnej pozycji głowy. Kłopoty sprawiało mu także przyzwyczajenie się do wąskich pól widzenia. Ponowiono więc badanie refrakcji, które nie wprowadziło żadnych zmian. Naniesiono znaki trwałe soczewek za pomocą flamastra i sprawdzono poprawność montażu. Nie znaleziono żadnych zaniedbań oraz odchytek. Dopiero po dłuższym przyglądaniu się klientowi okazało się, że podczas skupienia i wzmożonej pracy wzrokowej klient mimowolnie przekręca głowę w lewą stronę. Powoduje to przemieszczenie się środków optycznych obojgu oczu o prawie 3 mm w poziomie. Ten odruch indywidualny klienta numer 11 uznano jako przyczynę braku adaptacji do okularów progresywnych. Ponowiono przymiarkę do okularów – oznaczając na demolensach nowe punkty odpowiadające wysokości montażu i rozstawowi źrenic i zamówiono nowe soczewki progresywne o zmienionych parametrach centracji. Zmiany te przyczyniły się do poszerzenia pól widzenia i większej łatwości w użytkowaniu okularów przez klienta.

Klient numer 12 to emerytka użytkująca od sześciu lat okulary progresywne. Po operacji usunięcia zaćmy postęgiwała się przez jakiś czas jedynie dwiema parami okularów jednoogniskowych, lecz było to dla niej niewygodne i przybyła po nowe okulary progresywne. Badanie refrakcji zostało przeprowadzone pomyślnie i wykazało wadę refrakcji OPL: +0,25 DS, Add. = 3,00 DS. Klientka wybrała tę samą wysokiej klasy konstrukcję soczewek progresywnych wiodącego producenta, którą użytkowała przed operacją. Soczewki zostały wycentrowane z precyzyjnym uwzględnieniem środków źrenic. Podczas procesu adaptacji klientka napotkała trudności z używaniem okularów progresywnych. Jak przed operacją noszenie okularów progresywnych było dla niej naturalne i nie sprawiało kłopotów, tak teraz miała problem z odnajdywaniem miejsc soczewek służących do patrzenia na dane odległości. Ponadto jako słuchaczka uniwersytetu trzeciego wieku miała problem podczas przenoszenia wzroku z odległości dalekich na bliskie: z tablicy na książkę, itp. Podczas ponownej wizyty klientki w salonie optycznym próbowano poprawić jakość widzenia poprzez modyfikację parametrów oprawy, takich jak kąt pantoskopowy czy odległości wierzchołkowa – niestety, bezskutecznie. Ponowiono także badanie refrakcji, które potwierdziło poprawność mocy soczewek. Emerytka została poczęstowana kawą i dopiero po dłuższej rozmowie zdradziła, że jest w trakcie żałoby po śmierci męża. Pracownicy salonu wraz z okulistą doszli do wniosku, że brak równowagi psychicznej klientki numer 12 jest najprawdopodobniej przyczyną powodów z brakiem adaptacji do okularów progresywnych. Klientka ze zrozumieniem zgodziła się na zamówienie w ramach gwarancji adaptacji trzech par okularów jednoogniskowych do dali, do bliży oraz korekcyjnych przeciwstonych.

Wnioski

Konstrukcje soczewek progresywnych oraz jednoogniskowych są całkowiec odmienne, dlatego nawet najbardziej zaawansowana technologicznie i zindywidualizowana soczewka progresywna nie zapewni równie stabilnego i szerokiego pola widzenia jak soczewka jednoogniskowa. Najczęstszymi negatywnymi odczuciami towarzyszącymi adaptacji do soczewek progresywnych są więc wrażenia, które odróżniają soczewki progresywne od jednoogniskowych, czyli efekt pływania obrazu, zawężenie pól widzenia i konieczność ruchów głową, aby widzieć ostro na pożądaną odległość. Nieostre widzenie bywa skutkiem nieodpowiedniego dobrania zarówno soczewek progresywnych, jak i jednoogniskowych.

Większość respondentów (36%) spośród tych, którzy wypełnili wspomnianą przeze mnie w I części artykułu ankietę ogólną, nie potrafiła wskazać jednoznacznej, najczęściej spotykanej przyczyny braku adaptacji do soczewek progresywnych. Odpowiedziami, które uzyskały dużą liczbę głosów, były kolejno: wybór nieodpowiedniej konstrukcji soczewki do zadań wzrokowych klienta oraz niepoprawne pomiary lub montaż. Tylko 10% ankietowanych wskazało błędnie zbadaną wadę refrakcji jako powód problemów z soczewkami progresywnymi. Wyniki moich badań można porównać z wynikami analizy dokumentacji medycznej placówki, przeprowadzonej przez Patricję Hrynychak w 2006 roku [1]. Analizowaną grupą badawczą było 25 718 użytkowników okularów progresywnych, z których 400 osób, czyli 1,6% ogółu, zgłosiło problemy z adaptacją do okularów progresywnych. Największą grupę przyczyn kłopotów z adaptacją (59%) stanowiły przypadki nieprawidłowego zmierzenia refrakcji pacjenta. Kolejna grupa (10%) były to sytuacje, w których nie dało się określić konkretnej przyczyny tych problemów. Kolejne 10% osób zgłaszających problemy z adaptacją nie rozumiało działania okularów progresywnych, a 9% pacjentów miało patologie układu wzrokowego. Jedynie 6% problemów z użytkowaniem okularów progresywnych było konsekwencją błędów w pomiarach oraz montażu. Z moich badań ankietowych wynika, że 2,5% klientów, którzy zakupili okulary progresywne, nie może się do nich przyzwyczać. Otrzymany przeze mnie odsetek jest wyższy niż ten, który opisują badania Patricji Hrynychak, a który wyniósł 1,6%. Obie te wartości są niskie i pozwalają na śmiało odrzucenie stereotypu, że „do okularów progresywnych trudno się przyzwyczać”. Z moich szczegółowych badań wynika, że w większości salonów optycznych odsetek klientów o ewidentnych problemach z adaptacją do okularów progresywnych jest bardzo niski – rzędu 1–1,5%, a średnią zawyża nieduża liczba salonów optycznych, w których gwarancję adaptacji przechodzi aż kilkanaście procent klientów.

Według przeprowadzonych przeze mnie badań jedynie 0,8% wszystkich klientów zamawiających okulary progresywne nie może się do nich przyzwyczać, co skutkuje powrotem do korzystania przez nich z korekcyjnej jednoogniskowej. Szczegółowe

badania dotyczące adaptacji do okularów progresywnych oraz dwuogniskowych przeprowadził i opisał w 1996 roku Kunibert Krause [2]. Jego grupą badawczą było 50 osób w wieku 44–72 lat, które zostały podzielone na dwie grupy testujące naprzemiennie przez czterotygodniowe okresy soczewki dwuogniskowe oraz soczewki progresywne o jednej, konkretnej konstrukcji. Najważniejsze wnioski płynące z badań K. Krausego są następujące: niektórzy jego pacjenci z astygmatyzmem czuli się lepiej w okularach dwuogniskowych, a osobom w wieku około 70 lat znacznie trudniej było przyzwyczać się do korzystania z soczewek progresywnych niż młodszymi użytkownikom. Mimo znacznie słabszego zaawansowania technologicznego badanych ponad 20 lat temu przez Krausego soczewek progresywnych, aż 96% wszystkich ankietowanych już wtedy oceniło soczewki progresywne jako zapewniające bardzo dobry komfort. Większość z tych osób na dobre porzuciła użytkowanie okularów dwuogniskowych.

Przytoczone przeze mnie szczegółowe opisy przypadków problemów z adaptacją do okularów progresywnych wskazały, iż częstą przyczyną problemów z adaptacją do okularów progresywnych jest nieodpowiedni wybór konstrukcji soczewki względem wady wzroku i oczekiwań klienta. Jeśli klient użytkował już wcześniej soczewki progresywne, należy koniecznie zebrać informacje o ich konstrukcji oraz mocach lub odczytać konstrukcję i producenta soczewek ze znaków trwałych. Z pomocą mogą wówczas przyjść katalogi dostarczone przez producentów soczewek okularowych, w których zebrane zostały znaki trwałe wszystkich konstrukcji soczewek poszczególnych firm.

Podstawę decyzji o wyborze konstrukcji soczewek powinien stanowić wnikliwy wywiad pod kątem zadań wzrokowych wykonywanych przez klienta na co dzień. Warto pytać także o hobby klienta i np. w przypadku, jeśli klient przed pójściem spać godzinami czyta książki lub obsługuje tablet, leżąc na wznak (wznosząc ręce do góry, trzymając urządzenie), należy uświadomić mu, że do tej czynności będzie potrzebował osobnej pary okularów. Podczas wywiadu powinno się też obserwować dynamikę ciała klienta. Jeśli osoba ta jest bardzo żywiołowa i ma wielki temperament, należy w delikatny sposób uświadomić jej ryzyko związane z adaptacją do okularów progresywnych, których używanie wymaga zaangażowania użytkownika.

Decyzja o zakupie soczewek progresywnych powinna być poprzedzona też rozważnym wyborem oprawy okularowej. Zdarzyć się może, że klient, który po kilku dniach noszenia okularów progresywnych zda sobie sprawę z nieodpowiedniego wyboru oprawy, pod pretekstem problemów z widzeniem będzie chciał zwrócić okulary. Oprawa soczewek progresywnych noszona przez cały dzień nie może wgniatać się w skronie czy w nos powodując odciski. Jeśli zacznie spadać z nosa, to klient, zanim przyjdzie do salonu optycznego, być może będzie sam próbował poprawić jej ułożenie. Wówczas zostaną naruszone parametry takie jak kąt pantoskopowy czy krzywizna oprawy, co skutek będzie miało

w pogorszonej jakości widzenia. Przy wyborze oprawy okularowej należy sprawdzić także, czy jej odległość wierzchołkowa nie jest zbyt mała, aby rzęsy klienta nie dotykały soczewek i nie pozostawiały zabrudzeń.

Podczas badania refrakcji poprzedzającego zakup okularów progresywnych należy zadbać o poprawny dobór nie tylko dodatku do bliży, ale przede wszystkim mocy korekcyjnych do dali. W przypadku klientów, którzy nie nosili nigdy okularów do dali, należy wykluczyć ukrytą dalekowzroczność, np. za pomocą soczewek o mocach OPL +0,50 DS. Jeśli po umieszczeniu ich przed soczewkami korygującymi dal pacjent nadal widzi wyraźnie lub lepiej, to świadczy to o nieskorygowanej nadwzroczności. Jeśli klientem chętnym na zakup okularów progresywnych jest osoba o znacznym, niekorygowanym dotąd astygmatyzmie, powinno się najpierw przyzwyczać ją do korekcji tej aberracji okularami jednoogniskowymi. Nie ma jednak potrzeby korygowania małych wartości astygmatyzmu, jeśli nie ma to wpływu na poprawę ostrości widzenia. Należy uważać na dobranie zbyt wysokiej wartości astygmatyzmu o osiach skośnych, co może spowodować widoczne zniekształcenia obrazu. Nie można także zapomnieć o sprawdzeniu równowagi obuocznej.

Po dobraniu dodatku do bliży należy skonfrontować jego wartość z wiekiem pacjenta. W przypadku, gdy dobrana wartość addycji przekracza „normę wynikającą z wieku”, powinniśmy się upewnić, czy pacjent nie został przekorygowany. Należy mieć jednak na uwadze fakt, że normy te podają wartości jedynie orientacyjnie i nie wolno rezygnować z precyzyjnego pomiaru wielkości akomodacji u danego pacjenta.

Istnieje grupa względnych przeciwwskazań indywidualnych, które mogą powodować kłopoty z używaniem okularów progresywnych, takich jak: duża anizometropia, amblyopia, problemy z konwergencją, zez, cukrzyca, problemy z błędnikiem, zmniejszone zdolności motoryczne, bóle karku. Wymagają one wyboru specjalnych, bardzo zindywidualizowanych konstrukcji soczewek progresywnych. W przypadku zaś chorób i problemów ogólnoustrojowych nie da się przewidzieć wydajności używania okularów progresywnych przed ich zamówieniem.

Warto pamiętać, że z myślą o wsparciu optyków borykających się z poszukiwaniem przyczyn problemów z adaptacją do okularów progresywnych, producenci soczewek progresywnych, kierując się swoim doświadczeniem, opracowali tabele uwzględniające najczęściej spotykane skargi użytkowników soczewek progresywnych wraz z prawdopodobnymi sposobami rozwiązania ich problemów. Taki przykład przedstawia tabela 1 na stronie 62.

Piśmiennictwo

1. P. Hrynychak. Prescribing spectacles: reasons for failure of spectacle lens acceptance. *Ophthalmic and Physiological Optics* 2006 Jan;26(1):111–115
2. K. Krause. Zur Akzeptanz von Gleitsichtgläsern. *Klin Monatsbl Augenheilkd* 1996; 209(8/09): 94–99
3. Przewodnik Varilux®. Kilka zasad w celu pomyślnej adaptacji soczewek Varilux®. Polish Varilux University, www.essiloracademy.eu/pdf_server.php?file=/sites/default/files/Guide_Polonais.pdf. Wydawnictwo Essilor Polonia

SKARGI KLIENTA	ELEMENTY PODDANE ANALIZIE										MOŻLIWE ROZWIĄZANIA		
	Antyrefleks	Rozstaw źrenic do dali	Rozstaw źrenic do bliży	Wysokość montażu	Widzenie dali	Addycja	Dopasowanie	Odległość oko-soczewka	Kąt pantoskopowy	Poprzednie okulary		Astygmatyzm	
Musi podnosić głowę lub okulary, żeby móc czytać.			•	•	•	•					•	<ul style="list-style-type: none"> Zmienić dopasowanie podnosząc oprawę. Zwiększyć moc do dali lub bliży. Zamontować nowe soczewki wyżej. 	
Musi obniżać okulary lub głowę, aby lepiej widzieć dal.			•	•	•	•					•	<ul style="list-style-type: none"> Zmienić dopasowanie obniżając oprawę. Zredukować moc do dali lub bliży. Zamontować nowe soczewki niżej. 	
Musi przechylać głowę, żeby widzieć wyraźnie.	•	•	•								•	•	<ul style="list-style-type: none"> Zmienić dopasowanie oprawy. Zmodyfikować centrację. Sprawdzić astygmatyzm.
Ma bardzo ograniczone pole widzenia bliży. Odczuwa zmęczenie po dłuższej pracy przy patrzeniu z bliży.	•	•	•	•	•	•	•				•		<ul style="list-style-type: none"> Zredukować addycję. Zredukować addycję i zwiększyć moc do dali. Sprawdzić astygmatyzm. Zmienić dopasowanie podnosząc oprawę. Zmodyfikować centrację: zamontować soczewki wyżej.
Widzi niewyraźnie po bokach.		•		•	•						•	•	<ul style="list-style-type: none"> Sprawdzić równowagę między okiem prawym i lewym. Zredukować moc do dali. Zredukować addycję. Sprawdzić rozstaw źrenic do dali i zmodyfikować centrację. Sprawdzić kąt pantoskopowy. Sprawdzić dopasowanie i kąt pantoskopowy.
Widzi podwójnie z dali lub z bliży lub w obu przypadkach.		•	•	•	•	•	•				•	•	<ul style="list-style-type: none"> Sprawdzić rozstaw źrenic do dali i bliży i wysokość montażu w celu weryfikacji centracji. Sprawdzić moce do dali i bliży, astygmatyzm i równowagę między okiem lewym i prawym. Sprawdzić dopasowanie oprawy i kąt pantoskopowy. Porównać z poprzednimi okularami.
Widzi podwójnie źródła światła.	•											•	<ul style="list-style-type: none"> Zamontować nowe soczewki z właściwie nałożoną warstwą antyrefleksyjną. Sprawdzić astygmatyzm.
Widzi linie zdeformowane.		•	•	•		•					•	•	<ul style="list-style-type: none"> Sprawdzić astygmatyzm. Zredukować addycję. Sprawdzić rozstaw źrenic do dali i bliży i wysokość montażu w celu weryfikacji centracji. Zmienić dopasowanie podnosząc oprawę lub zamontować nowe soczewki wyżej.
Odczuwa pieczenie, swędzenie lub zmęczenie oczu.	•	•	•	•	•						•	•	<ul style="list-style-type: none"> Sprawdzić rozstaw źrenic do dali i wysokość montażu w celu weryfikacji centracji. Sprawdzić moce do dali i bliży, astygmatyzm i równowagę między okiem prawym i lewym. Porównać z poprzednimi okularami. Zamontować nowe soczewki z właściwie nałożoną warstwą antyrefleksyjną.

Tab. 1. Tabela rozwiązań problemów z używaniem okularów progresywnych (źródło: Przewodnik Varilux®. Kilka zasad w celu pomyślnej adaptacji soczewek Varilux®. Wydawnictwo Essilor Polonia)

Dział „Optyka – nauka”: zapraszamy do współpracy!

Redakcja „Optyki”, realizując postulaty środowisk akademickich oraz organizacji reprezentujących środowiska optyków i optometrystów (KRIO, PT00, ŚKA00i0), prowadzi dział „Optyka – nauka”. Przedsięwzięcie to ma na celu umożliwienie publikacji oryginalnych wyników badań naukowych przede wszystkim studentom, doktorantom oraz młodym pracownikom nauki. „Optyka” znalazła się na liście punktowanych czasopism naukowych Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego. **Za publikację w naszym czasopiśmie przyznawane są 2 punkty naukowe!** Nad merytorycznym poziomem nadsyłanych do druku prac czuwa Rada Naukowa dodatku „Optyka – nauka” w składzie:

Prof. dr hab. **RYSZARD NASKRĘCKI** (Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu)

Dr hab. inż. **D. ROBERT ISKANDER** (Politechnika Wrocławska)

Prof. dr hab. **HENRYK KASPRZAK** (Politechnika Wrocławska)

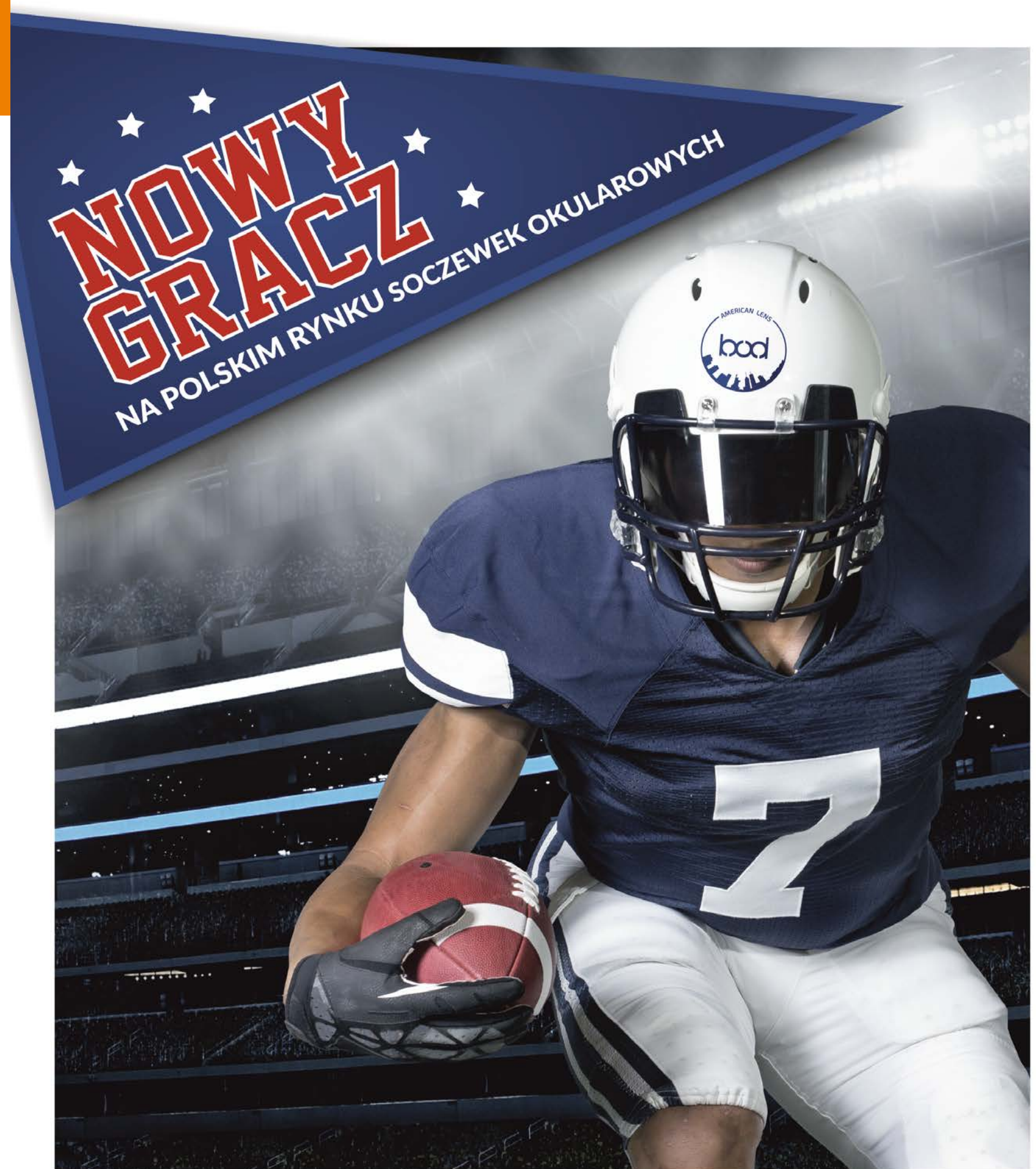
Prof. dr hab. **ANDRZEJ KOWALCZYK** (Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu)

Dr hab. **MAREK KOWALCZYK-HERNÁNDEZ** (Uniwersytet Warszawski)

Prof. dr hab. **BOGDAN MIŚKOWIAK** (Uniwersytet Medyczny im. Karola Marcinkowskiego w Poznaniu)

Rada korzystać będzie także z pomocy zewnętrznych recenzentów.

Wszelkie informacje na temat wymogów przygotowywania manuskryptów znajdują się na naszej stronie internetowej: www.gazeta-optyka.pl.



American Lens BOD Sp. z o.o.
Al. Jerozolimskie 89/43
02-001 Warszawa
www.americanlens.pl

Biuro Obsługi Klienta
telefon: +22 2993515
mail: bod@americanlens.pl

Dysfunkcje wzroku a otwarty rynek pracy we współczesnym świecie



SYLWIA PISKULSKA
Studentka Collegium Medicum Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Bydgoszczy
Słuchacz studium medycznego ortoptystek
Członek Polskiego Towarzystwa Optometrii i Optyki



PAULINA JAKUSCH
Studentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu
Słuchacz studium medycznego ortoptystek
Członek Polskiego Towarzystwa Optometrii i Optyki



fiksacji. Niewidomi to zarówno osoby, które całkowicie nie widzą od urodzenia, jak i te, które posiadają poczucie światła, potrafią zaobserwować ruch ręki, a również te, które mają zadowalającą ostrość wzroku, lecz zawężone pole widzenia.

Wstęp

Na świecie żyje około 45 mln ludzi niewidomych i 269 mln z zaburzeniami widzenia (2017). 82% niewidomych to osoby po 50. roku życia. Do bardziej dokładnego opisu problemów wzrokowych używa się aktualnie paru definicji. Każdy z nas słyszał chociaż jedno z następujących określeń: osoba niewidoma, słabowidząca, ociemniała, niedowidząca. W niniejszym artykule przybliżymy Państwu klasyfikację używaną przez World Health Organization, sposoby leczenia niedowidzenia, a także spotkamy się z podopiecznymi bydgoskiego ośrodka dla dzieci i młodzieży słabowidzącej i niewidomej, żeby dowiedzieć się, jaki prowadzą tryb życia.

Według definicji WHO człowiekiem niewidomym jest osoba, patrząc lepszym okiem w najlepszej korekcji, nie osiąga ostrości widzenia większej niż 0,05 lub posiada pole widzenia w obu oczach nie większe niż 10 stopni od punktu

Mianem człowieka ociemniałego określa się osobę, która straciła wzrok po piątym roku życia i pamięta obrazy wzrokowe. Niewidomy zaś stracił wzrok przed piątym rokiem życia lub nie widzi od urodzenia.

Ludzie słabowidzący to osoby, które posiadają ostrość wzroku większą niż 0,05, a mniejszą niż 0,33 w lepszym oku w najlepszej korekcji lub o polu widzenia nie większym niż 20 stopni od punktu fiksacji. Osoby słabowidzące mają problemy z wykonywaniem czynności wzrokowych mimo korekcji, ale we właściwym funkcjonowaniu pomagają im rehabilitacja, pomoce wzrokowe, itd.

Ambliopia

Niedowidzenie (ambliopia) jest obniżeniem ostrości wzroku spowodowanym nieprawidłową stymulacją wzrokową. Stan ten najczęściej rozwija się w pierwszych miesiącach życia. Właśnie w tym czasie ma miejsce proces tworzenia się

połączeń nerwowych kory prążkowanej i kształtujące się struktury młodego organizmu są wrażliwe na skutki deprywacji wzrokowej. Zgodnie z aktualnymi badaniami to właśnie kora wzrokowa jest pierwotnym miejscem powstawania niedowidzenia. Jeżeli we wczesnym dzieciństwie zaspokoimy biologiczną potrzebę widzenia w oku gorszym, wyłączając przez pewien czas oko zdrowe z procesu widzenia, po zakończonym leczeniu widzenie obuoczne wróci do normy i ambliopia zniknie.

Obecnie przyjęty został podział ambliopii na dwie grupy: organiczną i czynnościową. Ta pierwsza może być spowodowana nieprawidłowościami oczu i uszkodzeniami OUN. Dotyczy osób ze schorzeniami nerwów, osób mających zaćmę, jaskrę, uszkodzenia plamki żółtej, zmętnienie rogówki, opadnięte powieki, itd. Przyczynami ambliopii czynnościowej mogą być z kolei: anizometropia, wysoki astygmatyzm, wysoka nadwzroczność i krótkowzroczność oraz różne inne zaburzenia widzenia obuocznego występujące w zezie. Przyczynę niedowidzenia możemy określić po pełnym badaniu refrakcji i co najważniejsze, po dokładnym sprawdzeniu dna oka i badaniu neurologicznym. Aktualnie, jeżeli mówimy o niedowidzeniu, mamy zazwyczaj na myśli spadek ostrości wzroku bez organicznej przyczyny, czyli ambliopię czynnościową. Według Bangertera [1] niedowidzenie jest spowodowane hamowaniem w okolicy plamki gorszego

oka. W związku z tym, że w oku wyłączone zostaje najważniejszy obszar siatkówki, ostrość wzroku mocno spada. Bangerter podzielił niedowidzenie na trzy stopnie:

- małego stopnia – ostrość wzroku na poziomie 0,3–0,6;
- średniego stopnia – ostrość wzroku na poziomie 0,1–0,3;
- dużego stopnia – ostrość wzroku na poziomie 0,1 lub mniejsza.

Wyłączenie jednego oka w dużym stopniu z procesu widzenia obuocznego prowadzi do rozwinięcia się nieprawidłowej lokalizacji wzrokowej. Następnym hamowaniem w okolicy plamki jest powstanie fiksacji ekscentrycznej, więc upośledzone oko nastawia się na przedmioty niewłaściwym miejscem siatkówki. To z kolei prowadzi ostatecznie do nieprawidłowej koordynacji oko-ręka.

Leczenie niedowidzenia

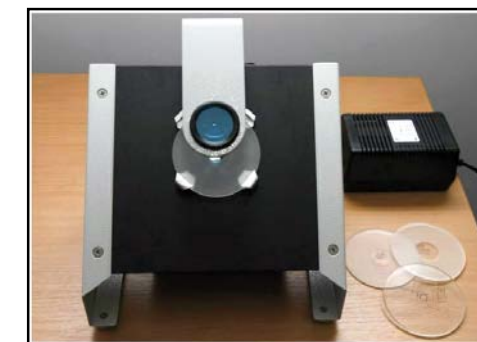
Dotychczas opracowano wiele metod leczenia ambliopii, w których skład wchodzi zmiana lokalizacji wzrokowej i ćwiczenia koordynacyjne na maszynach. W tekście przedstawione zostaną zaledwie niektóre, ponieważ chodzi nam jedynie o logiczne wyjaśnienie zasad leczenia niedowidzenia. Wszystkich zainteresowanych nauką odsyłamy do literatury specjalistycznej.

Podstawową metodą leczenia niedowidzenia jest obturacja oka „zdrowego”, aby zmusić „chore” do prawidłowego widzenia. Najczęściej zastawia się oko całkowicie, czasami obturacja jest segmentowa – wszystko zależy od rodzaju problemu. W ten sposób zaczynamy leczyć ambliopię, tłumienie i nieprawidłową korespondencję siatkówkową. Aktualne zasady obturacji są następujące:

- pierwszy rok życia: jeden miesiąc życia to jeden dzień obturacji i jeden dzień przerwy;
- między drugim a trzecim rokiem życia: jeden rok życia to jeden tydzień obturacji i jeden dzień przerwy;
- po trzecim roku życia: obturacja cały dzień.

Przyspieszamy leczenie stosując ćwiczenia pleoptyczne, a w dalszych etapach ortoptyczne w celu usprawnienia i utrwalenia widzenia obuocznego. Aby przywrócić plamce dominujące znaczenie w procesie widzenia, możemy wykorzystać metodę Cüppersa. Metoda opiera się na wywoływaniu powidoków za pomocą specjalnego wzornika (eutyskopu). Kierując światło na siat-

kówkę oka przystawiamy tylko plamkę, a poza nią powstaje okrągły powidok. Najpierw powinno się wywołać powidok w oku zdrowym, ponieważ musimy upewnić się, że pacjent rozumie, na czym polega to ćwiczenie. Wyróżniamy powidok pozytywny i negatywny, a najważniejszym momentem podczas ćwiczeń jest odwrócenie powidoku pozytywnego w negatywny i utrzymywanie go – dochodzi do przewyżczenia hamowania. Musimy również uczyć pacjenta utrzymywać prawidłową lokalizację powidoku. W celu utrwalenia zmiany lokalizacji wykorzystujemy zjawisko Haidingera, które jest widziane tylko plamką. Ostrość wzroku nie wpływa na postrzeganie tego zjawiska – widzą je nawet osoby z zaćmą, z kolei osoby z uszkodzoną plamką nie są w stanie go dostrzec. Zjawisko to dostrzegamy, patrząc przez filtr polaryzacyjny na jednolitą powierzchnię. Gdy filtr się obraca, widzimy kręcące się śmigło. Śmigło powinno być lokalizowane na środku pola. Jeśli pacjent rozpoznaje zjawisko Haidingera centralnie, jest to dowód na to, że fiksuje plamką i zaczyna osiągać prawidłowy kierunek wzrokowy.



Ryc. 1. Koordynator narządu wzroku – badanie i ćwiczenia widzenia plamkowego za pomocą zjawiska Haidingera. Źródło: www.gabinetortoptyczny.pl/gabinet

Na dalszym etapie leczenia należy skoordynować zjawisko Haidingera z realnym przedmiotem i utrwalić prawidłową lokalizację. W niedowidzeniu z fiksacją ekscentryczną początkowo śmigło widziane jest gdzieś po boku, a nie centralnie. Dzieje się tak dlatego, że zjawisko widziane jest tylko plamką, a miejsce ekscentryczne siatkówki nadal pozostaje aktywne. Pacjenta należy nauczyć nakładać śmigło na realny przedmiot, np. na obrazek samolotu – dzięki takim ćwiczeniom doprowadzamy do zmiany lokalizacji przestrzennej i osiągnięcia przez pacjenta prawidłowego kierunku wzrokowego.

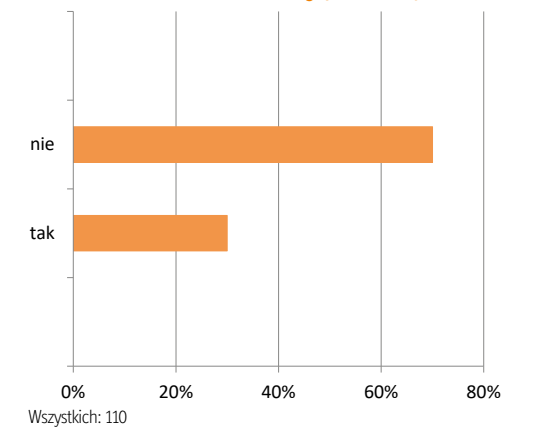
Po uzyskaniu dobrych wyników za pomocą ćwiczeń jednoocznych możemy przejść do następnego etapu leczenia: wykształcenia i utrwalenia

koordynacji obojga oczu i koordynacji oko-ręka. Tutaj pomocny okaże się cheiroskop. Standardowy składa się z jednego ustawionego ukośnie zwierciadła płaskiego, obudowy z uchwytem na obrazki treningowe oraz dwóch odsuwanych segmentów na soczewki. Przed oko prowadzące zakładamy umiarkowanie oświetlony obrazek. Drugim okiem pacjent patrzy na kartkę papieru, na którą „psychicznie” rzutowany jest obrazek. Polecamy osobie leczonej dokładnie i powoli obrysować jego kontury. Podczas takich ćwiczeń dochodzi do zniesienia dominacji jednego oka w procesie widzenia obuocznego i włączenia do niego oka „chorego”. Wykonując ćwiczenia na cheiroskopie można również zastosować zjawisko Haidingera, aby fiksacja plamkowa pozostawała pod stałą kontrolą. Bardzo pomocne w utrwaleniu uzyskanych wyników są też ćwiczenia z wykorzystaniem korektorów akustycznych. Aby ekscentryczna fiksacja i niedowidzenie zostały całkowicie wyleczone, powinniśmy przez dłuższy czas zapraszać pacjenta na wykonywanie ćwiczeń w gabinecie i również zaplanować mu aktywności do wykonywania w domu. Są to dodatkowe ćwiczenia jednooczne: lokalizacyjne i celownicze, np. gra w ping-ponga, chodzenie po linii, obrysowywanie konturów obrazków, rzucanie piłką do celu, nawlekanie koralików na sznurek i wiele innych.

Ankieta społeczna

Zanim osobiście poznałyśmy słabowidzących i niewidomych, postanowiłyśmy anonimowo spytać za pomocą Internetu, co społeczeństwo sądzi na temat przedsiębiorczości osób z dysfunkcją wzroku. Oto nasze wyniki:

Czy uważasz, że osoby niewidome i niedowidzące pracują i są w stanie utrzymać samodzielnie siebie i swoją rodzinę?



Z wizytą w Kujawsko-Pomorskim Specjalnym Ośrodku Szkolno-Wychowawczym dla Dzieci i Młodzieży Stabowidzącej i Niewidomej im. L. Braille'a w Bydgoszczy

Chcąc przyjrzeć się życiu codziennemu oraz edukacji osób z dysfunkcją wzroku, odwiedziliśmy przeznaczoną do tego placówkę w Bydgoszczy. Kształcenie podopiecznych odbywa się tu od wieku przedszkolnego aż do 24. roku życia. Uczniowie po skończeniu gimnazjum wybierają dalszą ścieżkę edukacyjną, decydując się na zasadniczą szkołę zawodową, liceum ogólnokształcące bądź technikum. Oprócz szkoły, dla osób spoza miasta znajdziemy tutaj internat z całodobową opieką oraz wyżywieniem. Ze względu na specyfikę dzieci i młodzieży, klasy uczniowskie nie są liczne (8–12 osób). Mimo iż zaburzenia wzrokowe z pewnością tworzą wiele trudności, szkoła działa bardzo prężnie, angażując się w liczne projekty oraz organizując samodzielnie liczne wydarzenia.

Dysfunkcje wzroku a wybór wymarzonego zawodu

Dzięki szkole zawodowej, liceum, technikum oraz szkole policealnej (do której podopieczni mogą uczęszczać do 24. roku życia) osoby niewidome i słabowidzące mogą wykształcić się w wielu ciekawych i potrzebnych na obecnym rynku pracy zawodach. Zapytałyśmy więc ich, jakie mają pasje, plany, marzenia i z czym wiążą swoją przyszłość. Poniżej przedstawiamy to, czego się dowiedziałyśmy:

- Magda (III LO): niewidoma humanistka, w wolnym czasie gra w kręgle. Maturę chciałaby zdawać z języka polskiego na poziomie rozszerzonym, gdyż kocha literaturę, którą poznaje dzięki audiobookom.
- Kuba (III LO): słabowidzenie nie przeszkadza mu w nauce chemii i biologii, którą chciałby zdawać na maturze, aby dostać się na wymarzoną farmację. Do tego kierunku zachęciły go drzwi otwarte na Collegium Medicum w Bydgoszczy.
- Przemek (III LO): wysoki i wysportowany chłopak z zamiłowaniem do koszykówki. Okulary, które nosi, dodają mu z pewnością inteligencji, która będzie niezbędna do uzyskania wybranego przez niego zawodu – geodety. Teraz, będąc w klasie maturalnej, szuka uczelni w Polsce, która najbardziej będzie mu odpowiadała.

- Roland (III LO): chociaż jest niewidomy, doskonale wykorzystuje pozostałe zmysły, jego dwie miłości to muzyka i sport. Może pochwalić się w tych dziedzinach wielkimi osiągnięciami: jest laureatem I miejsca ogólnopolskiego konkursu „Festiwal Zaczarowanej Piosenki” oraz reprezentantem szkoły, również na arenie ogólnopolskiej, w zawodach Showdown (to dyscyplina sportowa dla osób z dysfunkcją wzroku).
- Kamil (szkoła zawodowa: kucharz): ambitny i pracowity nastolatek, marzący o własnej restauracji. Choć na razie kształci się, aby zostać kucharzem, już planuje ukończyć także klasę kelnerską. W wakacje pracował w restauracji i upewnił się, że gastronomia to branża właśnie dla niego.
- Ania (II klasa szkoły policealnej): działaczka i człowiek o wielkim sercu, zawsze pomocna i uśmiechnięta, chętnie udziela się w samorządzie szkolnym. Ponadto ma wielkie ambicje, mimo swojej dużej wady wzroku (-21 dptr!), w przyszłości chce zostać tyfloinformatykiem oraz ukończyć studia pedagogiczne.
- Paulina (II klasa szkoły policealnej): w tym roku ukończy klasę o profilu technik administracji, a kolejnym jej marzeniem jest zostać florystką. Zawód ten będą mogli zdobywać uczniowie ośrodka w Bydgoszczy już od przyszłego roku szkolnego.
- Marta (II klasa szkoły policealnej): interesuje się tańcem, teatrem oraz kocha śpiewać. Jeszcze dokładnie nie wie, co chciałaby robić w przyszłości, jednak jest pewna, że szkolny doradca zawodowy pomoże podjąć jej właściwą decyzję.

Doradztwem zawodowym w tej placówce zajmuje się pani Monika Stepa. Pośród jej licznych zadań możemy wyróżnić: organizację płatnych staży dla uczniów szkoły; otwieranie firm o różnych działalnościach na osoby niewidome i słabowidzące; zajęcia lekcyjne grupowe i indywidualne, podczas których omawiane są umiejętności i predyspozycje podopiecznych oraz szanse na rozwój w danym zawodzie; mobilizację i zaszczepianie u uczniów chęci zdobywania wyższego wykształcenia i licznych kwalifikacji. Ponadto co miesiąc poszczególne klasy wychodzą na organizowane przez panią Monikę zajęcia w dużych firmach w regionie, aby uczniowie mogli się przekonać, jak wygląda praca w realnych warunkach oraz sprawdzić się w danej profesji. Pierwsze zajęcia związane z doradztwem

zawodowym odbywają się już na poziomie szkoły podstawowej, a ich liczba wzrasta wraz z wiekiem uczniów. My, na potrzeby artykułu, przyjrzałyśmy się wyłącznie edukacji uczniów szkoły ponadgimnazjalnej i zgodnie stwierdziłyśmy, że placówka w Bydgoszczy ma ogromny potencjał i zapewnia swoim podopiecznym naprawdę dobry start. Przede wszystkim oferuje duży wybór zawodów: pracownik pomocniczy obsługi hotelowej, kucharz, ślusarz, elektromechanik, mechanik monter maszyn i urządzeń, masażysta, kelner, technik prac biurowych, technik administracji oraz technik tyfloinformatyk. Ta szeroka oferta przyciąga uczniów nie tylko z województwa kujawsko-pomorskiego, ale i z całej Polski. Dla każdej profesji są przewidziane specjalne pracownie, dzięki czemu młodzież może odbywać liczne godziny praktyk. Oprócz zajęć kierowanych przez podopiecznych ośrodka, w szkole odbywają się liczne kursy kwalifikacyjne, na które mogą zapisać się osoby z zewnątrz, z zaświadczeniem od okulisty o dysfunkcji wzroku. Kursy te są prowadzone w trybie weekendowym i trwają dwa lata, są świetną szansą na rozwój edukacyjno-zawodowy, gdyż kończą się egzaminem państwowym i dają dodatkowe uprawnienia z danego zawodu.

Podsumowanie:

Rynek pracy zdecydowanie powinien otwierać się na niewidome i słabowidzące osoby, wykształcone w danych zawodach. Dlaczego? Odpowiedź jest prosta – zyska uczciwego i lojalnego pracownika, który dzięki doradcy zawodowemu wie, jakiej pracy chce się podjąć, a dzięki profesjonalnym zajęciom zdobył odpowiednie kompetencje. Osoby z dysfunkcją wzrokową często mają wiele talentów w dziedzinach, w których ten zmysł nie jest im potrzebny. Są również chętni do pracy i dzięki temu mogą podnieść efektywność danego zakładu pracy. My, którzy czytamy tę gazetę – osoby z branży optycznej – szczególnie powinniśmy o tym pamiętać, by wśród swoich znajomych promować zatrudnianie i dawanie szansy osobom niewidomym i słabowidzącym. A może znajdziemy w swoich firmach miejsce dla tyfloinformatyka lub zamówimy catering od słabowidzącego kucharza?

Piśmiennictwo

1. Ewa Witowska-Jeleń. Pleoptyka dawniej i dziś – aktualne spojrzenie na leczenie niedowidzenia. Dostępne na: www.mp.pl/okulistyka, 03.08.2016
2. www.who.int/blindness/publications/en/
3. www.who.int/blindness/causes/priority/en/index4.html
4. Ewa Oleszczyńska-Prost. Zez. Elsevier Urban & Partner, Wrocław 2011
5. Krystyna Krzystkowska. Rozpoznawanie i leczenie choroby zezowej. Zasady i metodyka pracy ortoptystki. Państwowe Zakłady Wydawnictw Lekarskich 1989
6. www.sonda.hanzo.pl
7. The visionhelp blog: www.visionhelp.wordpress.com/2012/09/30/structure-vs-function/haidinger-brush-2/

OPTYKON
hurtownia optyczna



*Pełnych ciepła, radości i spokoju Świąt Bożego Narodzenia
oraz pomyślności i sukcesów w nadchodzącym Nowym 2018 Roku
wszystkim Klientom i Partnerom*

życzy zespół Hurtowni Optykon

Kontynuujemy cykl porad warsztatowych. Doradziem naszym Czytelnikom zajmuje się specjalista firmy Hoya Lens Poland, pan Jakub Gawryszewski. Chętnie udzieli porad dotyczących trudnych prac, jakie trafiają się w salonie optycznym. Zachęcamy do przesyłania pytań do specjalisty.

Bezpieczny montaż soczewek



Foto: Justyna Nater
JAKUB GAWRYSZEWSKI
Kierownik C & E, Hoya Lens Poland

Niejednokrotnie podczas montażu lub demontażu soczewek w oprawy zdarza się nam uszkodzić soczewki lub oprawy. Poniżej przedstawię kilka wskazówek, które powinny pomóc uniknąć takich sytuacji. Jak wiadomo, obecnie dostępnych jest bardzo dużo rodzajów opraw, o bardzo różnicowanych konstrukcjach, a co za tym idzie – różnych sposobach montażu w nich soczewek. Do niektórych marek opraw producenci dołączają instrukcje z zaleceniami dotyczącymi sposobu montażu soczewek, a także sugerują, z jakiego materiału powinny być wykonane soczewki montowane do danych opraw, co znacznie ułatwia nam pracę.

Rozpoczynając montaż soczewek do opraw, należy upewnić się, że wielkość wyciętych soczewek jest odpowiednia i zgodna z kształtem.

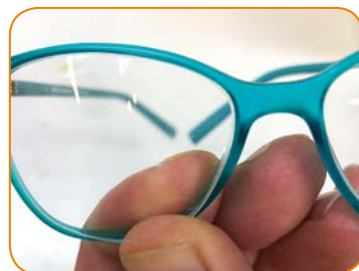
W przypadku opraw pełnych z tworzywa, montaż należy rozpocząć od „wciśnięcia” od zewnętrznej części oprawy najdłuższej przekątnej soczewki, zazwyczaj jest to odległość pomiędzy częścią górną skroniową a górną noso-

wą (fot. 1). Po zamontowaniu tej części soczewki w oprawie, pozostaje nam docisnąć pozostałą część soczewki (fot. 2). Dla ułatwienia możemy podgrzać oprawę, ale należy pamiętać, że niektóre oprawy wykonane są z materiałów, których nie można podgrzewać. Zwykle producent zaznacza w instrukcji maksymalną temperaturę, do jakiej daną oprawę można podgrzać. Montaż soczewek powinno wykonać się w miarę możliwości jednostajnym ruchem, ponieważ pozostawienie zamontowanej tylko części soczewki może skutkować pęknięciem oprawy lub soczewek wskutek zbyt dużych naprężeń. Demontaż należy rozpocząć od miejsca na soczewce, które było „wciśnięte” jako ostatnie.

W oprawach pełnych metalowych ułatwieniem może być to, że w większości z nich występuje rozkręcany zamek (fot. 3), dzięki czemu nie musimy „wcisnąć” soczewek, tylko możemy je swobodnie umieścić w oprawie, rozkręcając ją. Warto pamiętać, aby zamek rozkręcać do samego końca (fot. 4),



Fot. 1.



Fot. 2.



Fot. 3.



Fot. 4.



Fot. 5.



Fot. 6.



Fot. 7.



Fot. 8.



Fot. 9.



Fot. 10.



Fot. 11.



Fot. 12.



Fot. 13.



Fot. 14.



Fot. 15.



Fot. 16.

a nie tylko go luzować, ponieważ minimalizujemy wtedy ryzyko powstania odprysku na soczewkach. Podczas montażu soczewek należy zwrócić uwagę na samą konstrukcję oprawy, gdyż często występuje tam dodatkowy front spójny z częścią oprawy, w której montujemy soczewki. Jeżeli umieszczony jest na całej powierzchni oprawy, wtedy montaż soczewek należy wykonywać od wewnętrznej części, umieszczając kolejno nosową część soczewki, górną (fot. 5), następnie odchylić w miarę możliwości zamek w stronę zasuszniaka, tak aby umożliwić zamontowanie części skroniowej soczewki (fot. 6). Demontując soczewki z oprawy, należy wykonać te czynności w odwrotnej kolejności.

Kolejnym rodzajem opraw, z jakim spotykamy się na co dzień, są oprawy „na żyłkę”. Dla ułatwienia montażu w nich soczewek możemy użyć np. tasemek, najlepiej dość miękkich i elastycznych, aby podczas naciągania żyłki nie uszkodzić brzegów soczewki. Montaż rozpoczynamy od umieszczenia soczewki w stabilnej części oprawy, następnie naciągamy żyłkę na najbardziej wysuniętą, tworzącą najdłuższą przekątną krawędź soczewki (fot. 7), a potem dociągamy żyłkę na pozostałą jej część. Nie ma znaczenia, w której części oprawy zamocowana jest żyłka, jednak w większości przypadków znajduje się ona w dolnej części. Demontując soczewki z opraw „na żyłkę” należy delikatnie odgiąć część oprawy w miejscu połączenia jej z żyłką (fot. 8), tak aby umożliwić wsunięcie tasemki pomiędzy soczewkę a żyłkę (fot. 9) i jednostajnym ruchem wyciągnąć żyłkę z soczewki (fot. 10).

W przypadku opraw typu „patent” należy zwrócić uwagę na sposób montażu soczewek. Najbardziej popularne są mocowania za pomocą nakrętek lub tulei potocznie zwanych kołeczkami. W pierwszym przypadku ryzyko uszkodzenia soczewek podczas montażu jest dość małe. Należy zwrócić uwagę na to, aby otwory w soczewkach miały odpowiednią średnicę, pozwalającą na swobodne zamontowanie soczewek na śrubach w oprawie. Dodatkowo należy zastosować podkładki, aby uniknąć pęknięcia soczewek pod wpływem naprężeń spowodowanych dokręceniem nakrętek (fot. 11). Demontaż jest bardzo prosty, należy odkręcić nakrętki i delikatnie wysunąć soczewki. W oprawach, w których do montażu soczewek stosujemy tuleje, należy w pierwszej kolejności umieścić tuleje w otworach soczewek (fot. 12), zaś następnie, dociskając tuleję od strony wewnętrznej, obciąć część tulei wystającej po stronie zewnętrznej (fot. 13 i 14). Należy używać ostrych cęgów do obcinania tulei, ponieważ wtedy unikniemy zgniataania końcówek tulei podczas obcinania. Potem należy delikatnie umieścić części opraw w tulejach (fot. 15) i docisnąć całość za pomocą specjalnie przeznaczonych do tego cęgów (fot. 16). Demontując soczewki obcinamy część tulei od wewnętrznej strony soczewek i delikatnie wysuwamy poszczególne części oprawy. Aby uniknąć zarysowania soczewek cęgami podczas obcinania tulei, możemy najpierw spróbować poluzować części oprawy poruszając nimi delikatnie na boki, a następnie wysuwając minimalnie tuleje przed ich obcięciem. Do wszystkich opraw typu patent zaleca się stosowanie soczewek z materiałów odpornych na uszkodzenia mechaniczne.

OPTOMETRYSTA
OptoDigital

- pierwsza elektroniczna karta badania optometrycznego w Polsce

Stworzona przez optometrystów dla optometrystów

Kompleksowy program do zapisywania i archiwizacji wyników pełnego badania optometrycznego:

- wywiad i historia korekcji,
- refrakcja,
- widzenie obuocne,
- przedni odcinek i wnętrze oka,
- proces aplikacji soczewek kontaktowych.

WYPRÓBUJ ZA DARMO!
Wejdź na www.optodigital.eu po wersję demo

PROGRAM "OPTOMETRYSTA" TO:

- Program tworzony przez doświadczonych i czynnych zawodowo optometrystów oraz programistę, autora dwóch sprawdzonych na rynku oprogramowań branżowych. Dodatkowo testowany przez niezależnych optometrystów w ich gabinetach.
- Intuicyjne i ergonomiczne poruszanie się po kolejnych etapach badania dzięki zakładkom tematycznym oraz wbudowanemu algorytmowi liczącym.
- Szybki podgląd historii badań z podziałem na parametry wzrokowe, pacjentów i specjalistów.
- Automatyczny import wyników z urządzeń pomiarowych, tj. autorefraktometr, foropter oraz dołączania obrazów zaimportowanych z urządzeń, tj. funduskamera, lampa szczelinowa.
- Możliwość personalizacji wielu elementów programu, m.in. o stałe opisy, rodzaje badań, itp.
- Wydruk firmowej preskrypcji okularowej zawierającej logo i dane gabinetu/salonu wraz z nazwami własnymi producentów soczewek okularowych oraz wydruk wybranych wyników pomiarów optometrycznych.
- Seryjna korespondencja SMS oraz e-mail z wieloma opcjami wysyłki, w tym wysyłka zbiorowa wg kalendarza.
- Bezpieczeństwo danych wrażliwych przed dostępem osób nieuprawnionych dzięki indywidualnym kontom użytkowników programu.
- Automatyczna archiwizacja danych na dodatkowym nośniku na wypadek uszkodzenia dysku głównego.
- Współpraca z programem dla salonu sprzedaży „Optyk”, co umożliwiła wgląd do wybranych wyników badania optometrycznego z poziomu salonu sprzedaży.
- Regularne aktualizacje wg uwag użytkowników, infolinia serwisowa.
- Stąły rozwój programu o nowe moduły badania (m.in. dobór soczewek specjalistycznych, trening wzrokowy, dalsza analiza danych).

Szczegóły na temat programu i kontakt na: www.optodigital.eu

Dlaczego nie kupować gotowych okularów – porady dla klientów (i sprzedawców)

Pomysł na napisanie artykułu o takiej tematyce narodził się podczas chodzenia po gdańskich salonach optycznych. Orientowałem się w ofercie, ponieważ myślałem o zakupie nowych okularów korekcyjnych i przeciwsłonecznych. Próbowałem uzyskać podstawowe informacje na temat produktów od asystentów sprzedaży i z ciekawości wypytywałem o gotowe okulary dostępne w aptekach i marketach. Personel nie potrafił wytłumaczyć różnic między gotowymi okularami a tymi oferowanymi przez salony, w których pracują. Nie spodziewałem się, że w tak oczywistej kwestii wielu pracowników okaże się bezradnych. Z tego powodu powstał artykuł instruktazowy, który skierowany jest głównie do asystentów sprzedaży i studentów optyki. W tekście zawarte są wszystkie istotne informacje na temat gotowych okularów zarówno korekcyjnych, jak i przeciwsłonecznych i wszelkie określenia, którymi powinniśmy posługiwać się podczas rozmowy z klientem.

Okulary korekcyjne

Okulary są wyrobem medycznym i swego rodzaju protezą układu wzrokowego. W ich wyborze powinien pomagać szereg specjalistów – klient musi zawitać do gabinetu optometrycznego, zwiędzić dział sprzedaży w celu wybrania odpowiednich opraw, a następnie skorzystać z rady optyka, który oceni i zrozumie potrzeby wzrokowe klienta i doradzi w wyborze soczewek okularowych. Niestety, wielu nieświadomych klientów coraz częściej decyduje się na zakup okularów gotowych. Są dostępne w Internecie, na targu, w marketach, a nawet w aptekach. Wśród naszych klientów trzeba wykształcić świadomość, że gotowe okulary nie są wyrobem medycznym, a jedynie rozwiązaniem tymczasowym – jak zresztą zastrzega sobie wielu producentów na etykietkach.

Okulary muszą być profesjonalnie i indywidualnie dobrane do potrzeb klienta, ponieważ mają mu pozwolić widzieć tak, jakby nie miał wady wzroku.

1. Pierwszym punktem na liście zadań, które trzeba wykonać, aby wybrać odpowiednie okulary, jest badanie wzroku. Najbardziej kompetentną osobą w oszacowaniu wady jest optometrysta, który poświęci pacjentowi kilkadziesiąt minut i zbada jego wzrok według standardów. Doskonale poradzi sobie z doborem cylindra, okularów progresywnych

i soczewek kontaktowych. Jeżeli cierpimy na poważne choroby oczu lub odczuwamy jakieś dolegliwości, optometrysta skieruje nas do lekarza okulisty, który zdiagnozuje cały układ wzrokowy i wybada, czy przyczyną pogorszenia ostrości wzroku jest stan chorobowy, a następnie wdroży leczenie. Jeżeli rodzice mają podejrzenia, że dziecko gorzej widzi lub zezuje, najbardziej odpowiednim specjalistą będzie ortoptysta, który przede wszystkim zajmuje się diagnozowaniem i leczeniem zaburzeń widzenia obuocznego. Podczas badania wzroku sprawdza się ostrość bez korekcji, w korekcji dotychczasowej i ustala się odpowiednie nowe moce. Każde oko badane jest osobno, ponieważ najczęściej potrzebna jest inna korekcja na oko lewe i prawe. Tutaj już pojawia się pierwszy negatywny aspekt gotowych okularów – prawie zawsze obie soczewki mają tę samą moc. Takie okulary nie są dostosowane do wady refrakcji klienta, dodatkowo często dochodzi jeszcze problem astygmatyzmu – wyroby gotowe nie mają korekcji cylindrycznej.

2. Optyk dopasowuje oprawki do anatomii i fizjologii głowy klienta, często dokonuje analizy kolorystycznej i kształtu twarzy, określa typ urody, barwę skóry, oczu i włosów. Mierzy rozstaw źrenic do preferowanej odległości



Foto: archiwum Autora
Mgr inż. MATEUSZ PACHOTA
Student optometrii UAM
Słuchacz studium medycznego ortoptystek

(dal, komputer, książka), ich wysokość, doбира kąt pochylenia oprawy i ustawia zauszyniki, ponieważ każda twarz posiada drobne asymetrie. Marketowe okulary są przede wszystkim **nieindywidualne**. Klienci niestety nie wiedzą, że nawet złe osadzenie soczewki okularowej w pochylonej oprawie może powodować efekt pryzmatyczny, który oznacza, że zmieniamy kierunek biegu fal świetlnych. Ponadto same oprawy często produkowane są z najniższej jakości materiałów, które wywołują uczulenia (np. nikiel).

3. Bardzo ważny jest wybór odpowiednich soczewek okularowych, a takich nie da się kupić za 20 złotych w zestawie z oprawką. Zależnie od potrzeb klient ustala z optykiem kwestie materiału i różnych dodatków. Osobie pracującej przy komputerze przydadzą się soczewki odcinające światło niebieskie, które ma podobnie negatywny wpływ na nasze oczy jak promieniowanie ultrafioletowe. Komuś, kto przebywa dużo na dworze, wybiera się na letnie wakacje lub narty, sprzedawca powinien doradzić dobre filtry i polaryzację. Sportowcom poleca się soczewki ze śliskimi, mniej brudzącymi się powłokami, a osobom pracującym w różnych warunkach temperatury soczewki niezaparowujące. W wyborze materiału, uszlachetnienia i konstrukcji po-

może optyk, chociaż okulista czy optometrysta poznaje potrzeby wzrokowe pacjenta już w gabinecie i podczas badania może ukierunkować go na zakup. Soczewki znanych firm przeznaczone są do użytku medycznego, są testowane w warunkach laboratoryjnych. Soczewki marketowe nie przechodzą takich testów, produkowane są masowo, nie mają żadnych uszlachetnień, a w dodatku przez naprężenia w materiale mogą nawet pęknąć na twarzy. Źle dobrane soczewki mogą być przyczyną zezów, a najczęściej objawów astenopijnych.

Astenopia to zespół dolegliwości, który powstaje wskutek nieskorygowanej (lub błędnie skorygowanej) wady wzroku. Najczęściej wiąże się z nadwzrocznością, zezem i przebiopią. Do powstania astenopii przyczyniają się również spazm akomodacyjny i nieprawidłowości konwergencji. Objawami z kolei są bóle głowy, problemy z koncentracją, trudności w pracy do blizy, bóle oczu i wiele innych symptomów. Najbardziej trafnym leczeniem jest oczywiście odpowiednia korekcja wady wzroku, rozluźnienie akomodacji i całe postępowanie ma-

jące na celu usunięcie zezów (ćwiczenia ortoptyczne, pryzmaty, a niekiedy zabieg chirurgiczny).

Gotowe okulary z apteki wydają się atrakcyjnym cenowo rozwiązaniem, ale nie wolno oszczędzać na zdrowiu! Okulary należy przede wszystkim traktować jako inwestycję długoterminową. Profesjonalnie dobrane służą nam parę lat. Jeżeli podzielimy koszt zakupu na te wszystkie dni użytkowania, rata jest nieodczuwalna, a komfort widzenia i życia niezastąpiony.

Okulary przeciwsłoneczne

W przypadku okularów przeciwsłonecznych mamy jeszcze większy wybór niż gotowców, które „korygują wadę wzroku” lub „służą do czytania”. Okulary przeciwsłoneczne każdego lata znajdują się w ofercie wielu sklepów odzieżowych. Kupujemy je jako modny dodatek i często zapominamy, że powinny być przede wszystkim ochroną układu wzrokowego przed szkodliwym promieniowaniem ultrafioletowym. Używanie niecertyfikowanych wyrobów optycznych prowadzi do wielu chorób, takich jak zaćma, skrzydlik, czerniak i zapalenia spojówek. Bazarowe okulary przeciwsłoneczne

mają zabarwione soczewki, które nie chronią oczu. Nosząc je, tylko pogarszamy sytuację, ponieważ kiedy widzimy przyciemniony obraz, odruch mrużenia oczu zanika i źrenica rozszerza się. W takiej sytuacji więcej szkodliwego promieniowania dociera w głąb gałki ocznej.

Promieniowanie ultrafioletowe to promieniowanie elektromagnetyczne o długości fal 100–400 nanometrów, które jest niewidzialne dla człowieka. Są to fale krótsze niż promieniowanie widzialne, a dłuższe niż promieniowanie rentgenowskie. Ze względu na skutki działania ultrafioletu na organizmy żywe zostało przyporządkowane do trzech kategorii, a mianowicie:

- UV-C – długość fali: 100–280 nm
- UV-B – długość fali: 280–315 nm
- UV-A – długość fali: 315–400 nm

Słońce emituje całe spektrum promieniowania ultrafioletowego. Zakłada się, że UV-C jest całkowicie pochłaniane przez warstwę ozonową, UV-B częściowo. W związku z tym większość promieniowania, które realnie nam zagraża, stanowią fale UV-A i głównie przed nimi powinny chronić nas okulary. Ekspozycja na duże dawki promieniowa-

KENCHI

Rako Optyk Serwis sp. z o.o.
tel. 91 422 80 11
mail: cok@rakoserwis.pl

Przedstawiciele handlowi:
Krzysztof Margel tel. 505-530-997
Bartosz Komorowski tel. 507-068-652

Elżbieta Nadera
Jarosław Margel
Wojciech Bochniak

tel. 662-275-383
tel. 602-597-099
tel. 503-405-503 - Lens Area Advisor

[fb.com/rakoserwis](https://www.facebook.com/rakoserwis)
www.rakoserwis.pl

nia UV-A może powodować zaćmę fotochemiczną, czyli zmętnienie soczewki.

Najważniejszą kwestią w wyborze okularów przeciwsłonecznych jest sprawdzenie kategorii filtra zastosowanego w soczewkach, ponieważ informuje nas to o stopniu ochrony. Wyróżnia się pięć kategorii przepuszczalności światła:

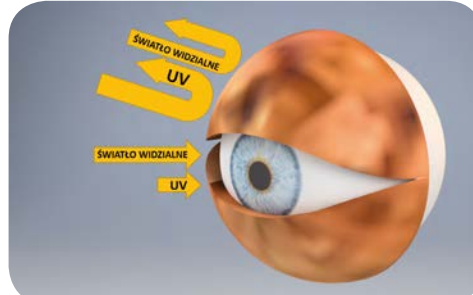
- kategoria 0 – przepuszcza od 80 do 100% światła
- kategoria 1 – przepuszcza od 43 do 80% światła
- kategoria 2 – przepuszcza od 18 do 43% światła
- kategoria 3 – przepuszcza od 8 do 18% światła
- kategoria 4 – przepuszcza od 3 do 8% światła

W salonach optycznych najczęściej na zausznikach widnieje kategoria 3. Wiąże się ona z wysoką ochroną oczu i najbardziej optymalnym zabarwieniem soczewki. Okulary tej kategorii nadają się na wakacje i do codziennego życia, można w nich również prowadzić pojazdy mechaniczne. Kategoria 4 wykorzystywana jest przy bardzo mocnym słońcu. Polecana jest alpinistom i narciarzom, ponieważ na wysokości i w otoczeniu śniegu oczy są o wiele bardziej narażone na szkodliwe promieniowanie niż na plaży. Ze względu na mocne zaciemnienie, w okularach przyporzędowanych do kategorii 4 nie można prowadzić samochodu.

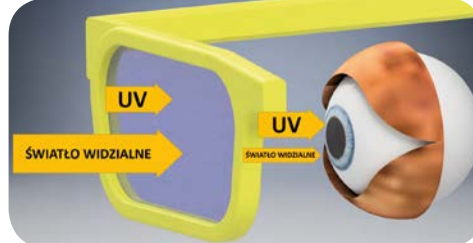
Często spotykamy się z mitem, że dzieci nie potrzebują okularów przeciwsłonecznych. Jest wręcz przeciwnie – oczy maluchów są delikatne, wrażliwe, a ponadto ciągle się rozwijają i z tego względu nie są w stanie bronić się w tak dobry sposób, jak oczy dorosłych przed promieniowaniem. Skutki kontaktu ultrafioletu z oczami najczęściej są widoczne po latach, ale zdarza się, że po paru intensywnych dniach na plaży dochodzi do owrzodzenia i poparzenia rogówki. Wzmoczoną wrażliwość na światło wykazują również astygmaty i osoby nadwzroczne. W tym przypadku najlepszym wyborem dla zdrowia oczu są okulary fotochromowe, których zabarwienie zależy od intensywności światła.

Polaryzacja

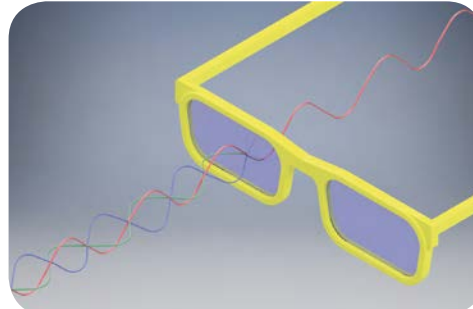
Wiele okularów przeciwsłonecznych ma soczewki polaryzacyjne. Klienci często pytają o polaryzację, ponieważ o niej słyszeli. W takiej sytuacji zadaniem specjalistów jest objaśnienie, jak dzia-



Ryc. 1. Ilustracja prezentująca mechanizmy obronne oka przed dostaniem się nadmiaru światła do wnętrza (wąska źrenica, przymknięte powieki)



Ryc. 2. Ilustracja przedstawiająca negatywne działanie okularów przeciwsłonecznych bez filtra (obserwujemy rozszerzoną źrenicę, przez którą dostaje się do wnętrza oka więcej promieniowania UV)



Ryc. 3. Działanie okularów polaryzacyjnych (selekcja i porządkowanie fal)

łają okulary polaryzacyjne i na czym polega to zjawisko. Światło jest falą elektromagnetyczną. Promienie świetlne rozchodzą się w kierunkach pionowym i poziomym. Dzięki falom pionowym postrzegamy świat, możemy rozróżnić kolory i kształty. Jednak fale poziome odpowiedzialne są za refleksy, które przeszkadzają nam podczas prowadzenia samochodu, uprawiania sportu i w wielu innych sytuacjach życiowych. Światło, odbijając się od gładkich powierzchni, takich jak woda, śnieg, szyba czy jezdnia, tworzy odbłaski uniemożliwiające prawidłowe widzenie. Rozwiązaniem są okulary z filtrem polaryzacyjnym, który porządkuje bieg fali elektromagnetycznych. Świat, który oglądamy przez soczewki polaryzacyjne, będzie wydawał nam się bardziej ostry i nasycony kolorami. Zwiększy się również kontrast między niebem, wodą a ziemią. Barwy, które widzimy gołym okiem, są nieco przekłamane przez takie zjawiska jak chociażby unoszenie się kropelek wody w powietrzu. Właśnie z ich powodu obraz wydaje nam się mniej ostry i nie dostrzegamy odległych obiektów. Jak wcześniej wyjaśniono, od wody odbijają



Fot. 1. Przedstawienie działania filtra polaryzacyjnego



Fot. 2. Brak filtra polaryzacyjnego



Fot. 3. Przedstawienie działania filtra polaryzacyjnego



Fot. 4. Brak filtra polaryzacyjnego

się promienie słońca – dlatego obraz dalekich przedmiotów wydaje się rozmyty. Okulary polaryzacyjne porządkują fale światła, dzięki czemu kolory będą bardziej nasycone, lepiej będziemy widzieć przez szybę samochodu i bez problemu będziemy mogli obserwować podwodny świat, stojąc nad brzegiem jeziora. Warto w nie zainwestować, jeżeli wybieramy się na wakacje, są też niezwykle przydatne kierowcom, wędkarzom i osobom uprawiającym sporty wodne.

Foto i ryciny: Autor

Piśmiennictwo

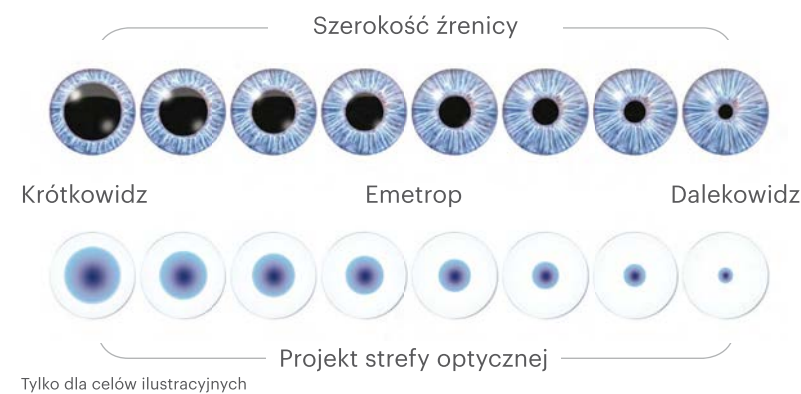
1. mp.pl/okulistyka-astenopia
2. pl.wikipedia.org/wiki/Ultrafiolet
3. Cynthia A. Bardford. *Okulistyka*. Elsevier Urban & Partner, Wrocław 2006, wyd. I
4. portal.abczdrowie.pl/okulary-polaryzacyjne-dla-zdrowia-oczu



Jakość widzenia Marii się zmienia, dlatego warto jej zarekomendować

1-DAY ACUVUE® MOIST MULTIFOCAL

EYE-INSPIRED™ Design | Jakość widzenia zapewniona dzięki konstrukcji uwzględniającej szerokość źrenicy



Tylko dla celów ilustracyjnych

Technologia INTUISIGHT™
unikalna, zoptymalizowana konstrukcja strefy optycznej dopasowana do zmieniającej się w oku prezbipiijnyj szerokości źrenicy¹

Konkurencyjne projekty soczewek: stała konstrukcja strefy optycznej

94% pacjentów udaje się prawidłowo dopasować soczewki za pomocą 2 lub mniej par soczewek diagnostycznych dzięki Przewodnikowi udanego dopasowania*

ACUVUE® MOIST najlepiej sprzedająca się rodzina jednodniowych soczewek kontaktowych na świecie²



dowiedz się więcej na www.jnjvisioncare.pl

*W sumie do 4 soczewek 1. Dane JVVCC 2015 2. Źródło: Euromonitor International Limited; oparte na badaniach przeprowadzonych od grudnia 2015 r. do lutego 2016 r.; „światowy” i „globalny” odnoszą się do 75% udziałów w rynku jednodniowych soczewek kontaktowych w 2014 r. (sprzedaż detaliczna). ACUVUE®, INTUISIGHT™ i 1-DAY ACUVUE® MOIST MULTIFOCAL są znakami towarowymi firmy Johnson & Johnson Poland Sp. z o. o., ul. Ilżecka 24, 02-135 Warszawa © Johnson & Johnson Poland Sp. z o. o. ul. Ilżecka 24, 02-135 Warszawa. 2017. PROF/2017/03/7969

1-DAY ACUVUE®
MOIST
BRAND CONTACT LENSES
MULTIFOCAL

ACUVUE OASYS® 1-Day with HydraLuxe™



Spadek zadowolenia z noszonych soczewek w ciągu dnia¹

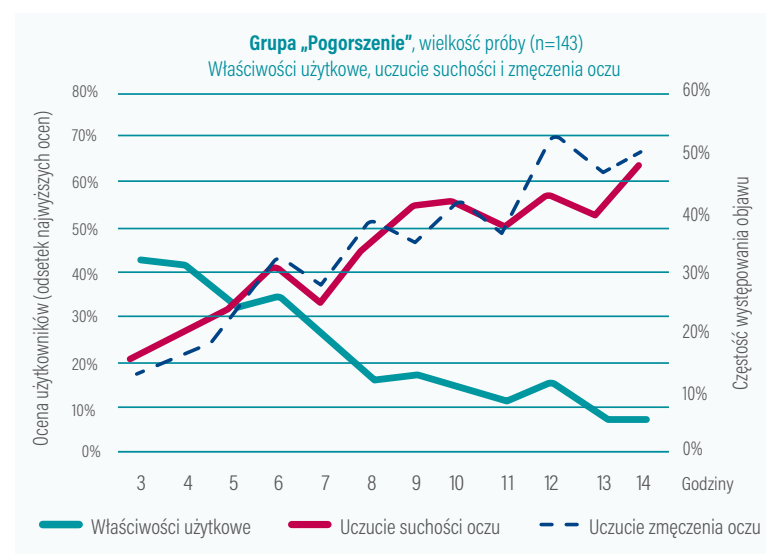
K. Mathews, BSc., MBA
Konsultant firmy Johnson & Johnson Vision Care

Prawie 6 na 10 użytkowników miękkich soczewek kontaktowych deklaruje, że w ciągu dnia jakość noszonych soczewek spada (grupa „Pogorszenie”).

► W porównaniu do osób, które nie zgłaszały spadku zadowolenia z noszonych soczewek, użytkownicy z grupy „Pogorszenie” charakteryzowali się aktywniejszym trybem życia tzn. często korzystali z urządzeń cyfrowych (komputer, smartphone) oraz przebywali w dynamicznie zmieniających się warunkach otoczenia.

► Istotną zatem może być rozmowa z pacjentem o symptomach suchego lub zmęczonego oka.

Wielu użytkowników soczewek kontaktowych może zgłaszać spadek zadowolenia z noszonych soczewek w ciągu dnia. Poprzez zdiagnozowanie przyczyn i zrozumienie mechanizmu powstawania dyskomfortu, specjaliści mogą zaoferować pacjentom lepsze rozwiązania.



Soczewka z właściwościami zbliżonymi do naturalnych łez²

BA Johnson, BSc
Johnson & Johnson Vision Care
Research and Development Department, Sphere Platform Director

► Soczewka ACUVUE OASYS® 1-Day z Technologią Zintegrowanej Łzy posiada udoskonaloną sieć cząsteczek przypominających właściwościami naturalny film łzowy i uwodniony silikon pozwalający na wysoką tlenotransmisyjność, który integruje się z filmem łzowym.

► Technologia Zintegrowanej Łzy pomaga soczewce naśladować funkcje mucyn transbłonowych rogówki i zapobiegać przyleganiu soczewki do powierzchni oka.

Dzięki stałemu nawilżaniu i smarowności umożliwionym dzięki Technologii Zintegrowanej Łzy soczewka ACUVUE OASYS® 1-Day pomaga zapewnić pacjentowi komfort przez cały dzień wypełniony aktywnościami i ograniczyć uczucie zmęczenia oczu.



Doskonałe wyniki badań klinicznych³

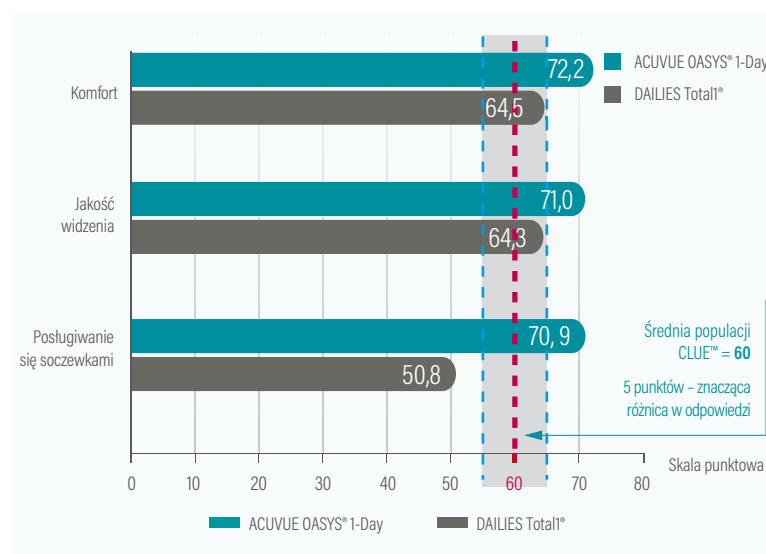
K. Szopa, Johnson & Johnson Vision Care
Kierownik ds. Rynku Medycznego dla Polski i Krajów Bałtyckich

Badania kliniczne wykazały statystycznie znaczącą przewagę soczewki ACUVUE OASYS® 1-Day pod względem komfortu, jakości widzenia oraz łatwości posługiwania się soczewką.

► Badani potwierdzili, że soczewka doskonale się sprawdza podczas pracy przy komputerze, częstych zmianach aktywności oraz pod koniec dnia.

► Badani 2:1 częściej wybierali soczewki ACUVUE OASYS® 1-Day niż DAILIES Total® pod względem ogólnej preferencji.

Wybierz soczewkę kontaktową dopasowaną do wymagających warunków otoczenia, w jakich żyją Twoi pacjenci.



z rodziny ACUVUE OASYS® niepokonanej w zapewnianiu komfortu.⁴

1. Mathews K, Daigle B, Alford J, Jedraszcak AM. Optician 2015;251:6543-32-4 2. Johnson BA, Pall B, Scales CW. Optom Mgmt 2015;Vol 50(13):13-6 3. McParland M, Pall B, Schneider C. Optician 2016;251:6555:24-8. Optician 2016;251:6555:24-8 4. W 15 badaniach klinicznych oceniano subiektywny komfort noszenia jako pierwszo- lub drugorzędowy wynik badania w soczewkach kontaktowych ACUVUE OASYS® with HYDRACLEAR® Plus. Przegląd według stanu na dzień 31 grudnia 2016 r. ACUVUE® i ACUVUE OASYS® 1-Day with HydraLuxe™ są znakami towarowymi firmy Johnson & Johnson Poland Sp. z o.o., ul. Ilżecka 24, 02-135 Warszawa, Polska; Spółka zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS0000032278, NIP113-00-20-467, o kapitale zakładowym 39 751 500,00 złotych. © Johnson & Johnson Poland Sp. z o.o., 2017 OPTYKA/2017/07/8137



INSPIROWANE NAUKĄ O ŁZACH

Lepsze zrozumienie tematu wzajemnych oddziaływań soczewki kontaktowej z okiem i filmem łzowym pomaga w opracowywaniu nowych technologii materiałowych – jak donoszą Bart Johnson, dr Brian Pall i dr Charles Scales

Łzy są niezbędne do utrzymania zdrowej powierzchni oka i utworzenia przejrzystej struktury optycznej. Gdyby nie łzy, nie byłoby w stanie uzyskać na siatkówce wyraźnego obrazu, który pozwala nam dokładnie postrzegać nasze otoczenie i siebie nawzajem. Film łzowy ma złożoną i wieloskładnikową strukturę, która pozwala mu na skuteczne wypełnianie swojej roli.

Sama woda nie byłaby w stanie odpowiednio odżywiać i chronić delikatnego nabłonka rogówki i spojówki oraz nie zapewniałaby nam wyraźnego i stabilnego widzenia, z którego korzystamy na co dzień. Ludzki film łzowy ma optymalne właściwości, pozwalające mu spełniać jeszcze jedną rolę tj. tworzenie gładkiej, przejrzystej optycznie i załamującej światło warstwy przejściowej pomiędzy hydrofilowym wnętrzem oka a hydrofobowym otoczeniem (powietrzem).

Warstwa przejściowa jest stabilizowana przez synergiczne oddziaływania pomiędzy hydrofilowymi, amfifilowymi i lipofilowymi składnikami filmu łzowego, w tym mucynami, białkami i tłuszczami. Wszystkie składniki uzupełniają się wzajemnie zapewniając stale smarowanie, nawilżanie,

wygładzanie, natlenianie, odprowadzanie produktów przemiany materii oraz ochronę powierzchni oka w trakcie cyklu mrugania i pomiędzy cyklami.

■ ZŁOŻONA STRUKTURA

Tradycyjnie przedstawiając strukturę filmu łzowego w uproszczeniu podajemy, że składa się z trzech warstw: mucynowej, wodnej i lipidowej. Przeprowadzone ostatnio badania wykazały, że struktura filmu łzowego jest o wiele bardziej złożona i składa się na nią ponad 18 rodzajów mucyn, 491 białek (zidentyfikowanych dotychczas) i co najmniej 153 typy lipidów. Wszystkie składniki oddziałują na siebie, zapewniając trwałość struktury filmu łzowego i pełniąc jednocześnie indywidualne funkcje.¹⁻³ Każda z trzech głównych warstw filmu łzowego ma złożoną strukturę i pełni różnorodne funkcje. Warstwa stanowiąca podstawę filmu łzowego składa się z mucyn, przebiegających od wnętrza komórek nabłonka rogówki, przez hydrofobową błonę komórkową aż do przestrzeni zewnątrzkomórkowej. Nazywane glikokaliksem, opisane mucyny o dużej masie cząsteczkowej są jednym końcem zakotwiczone w rogówce, jednak ich hydrofilowe ogonki wnikają do warstwy wodnej

filmu łzowego i przytrzymują ją przy powierzchni komórek nabłonka rogówki (Rycina 1).

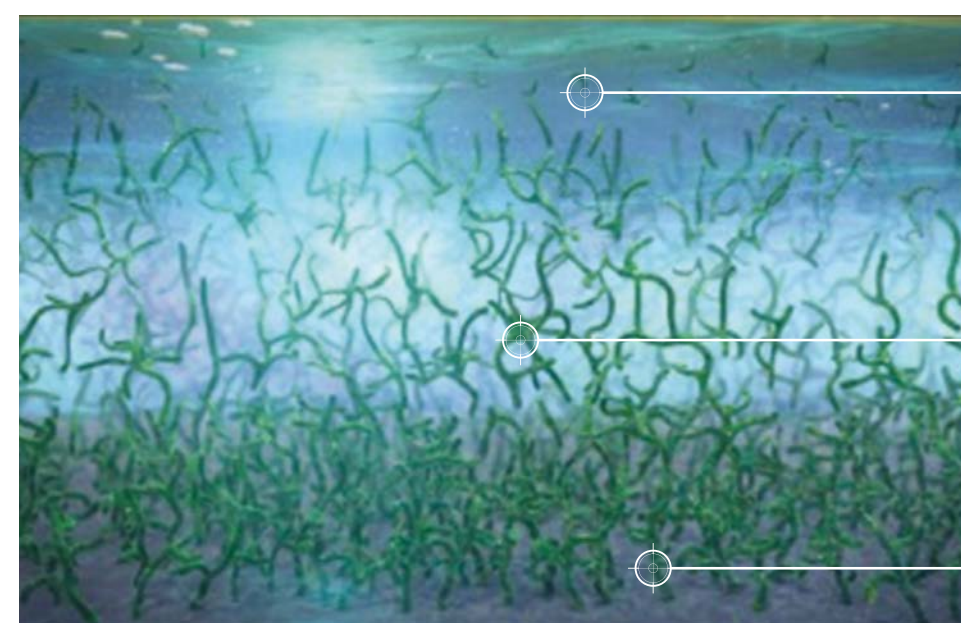
Ze względu na dużą hydrofobowość błon komórkowych, bez pomocy mucyn glikokaliksu, łzy nie utrzymałyby się na powierzchni rogówki i spływałyby z niej podobnie jak woda z patelni z teflonową powłoką. Jednocześnie, mucyny zapobiegają adhezji nabłonka rogówki do spojówki tarczkowej.

Funkcje mucyn wchodzących w skład filmu łzowego opisano skrótowo w Tabeli 1.

■ WIĘCEJ NIŻ WODA

Inne mucyny pływają swobodnie w warstwie wodnej filmu łzowego, którego rolą jest oczyszczanie, ochrona i transportowanie składników odżywczych oraz tlenu do rogówki.⁴

Warstwa wodna składa się nie tylko z wody, zawiera również cząstki chemiczne różnej wielkości, w tym 491 zidentyfikowanych dotąd białek, a także zanieczyszczenia przenikające z otoczenia, które są usuwane drogą odpływu łez.³



Mucyny pływające swobodnie w warstwie wodnej

Ogonki hydrofilowe

Mucyny filmu łzowego zakotwiczone w rogówce

Rycina 1. Mucyny o dużej masie cząsteczkowej z jednej strony są zakotwiczone w rogówce, a ich hydrofilowe ogonki wnikają do warstwy wodnej filmu łzowego i przytrzymują ją przy powierzchni komórek. Ze względu na dużą hydrofobowość błon komórkowych, bez mucyn przyczepionych do błon komórkowych, łzy spływałyby z powierzchni rogówki (ilustracje mają wyłącznie charakter poglądowy).

CO WIEMY O LIPIDACH

Nad warstwą wodną znajduje się złożona i nieco słabiej poznana warstwa lipidowa. Kiedyś uznawano ją jedynie za mało złożoną barierę, zapobiegającą odparowywaniu filmu łzowego. Składa się ona jednak, z co najmniej dwóch warstw zawierających lipidy polarne (w miejscu łączenia się warstwy wodnej z lipidową; m. in. tłuszczy zawierających fosfor) oraz grubszej warstwy lipidów niepolarnych (takich jak woski, trójglicerydy i estry cholesterolu), znajdującej się nad warstwą lipidów polarnych i stykającej się z powietrzem.⁵

Warstwa lipidowa wspomaga smarowanie powierzchni, zapobiega odparowywaniu warstwy wodnej i pomaga utrzymać gładką powierzchnię optyczną.

Bez udziału pośredniej amfifilowej (np. jednocześnie hydrofilowej i lipofilowej) warstwy fosfolipidów polarnych, lipidy niepolarne byłyby słabo rozprowadzone na warstwie wodnej i tworzyłyby mniej stabilną warstwę lipidową, co prowadziło do szybszego przerywania filmu łzowego.⁵

WPŁYW SOCZEWEK KONTAKTOWYCH

W zdrowym oku składniki filmu łzowego harmonijnie współdziałają ze sobą. W przypadku zaburzenia funkcji filmu łzowego np. w przebiegu zespołu suchego oka lub w wyniku przyjmowania leków ogólnoustrojowych, dochodzi do zakłócenia działania opisanego wyżej systemu, co prowadzi do uczucia suchości i dyskomfortu, barwienia rogówki, przekrwienia spojówki oraz zaburzeń widzenia.

Ponadto, codzienne przebywanie w różnych warunkach otoczenia oraz wykonywanie czynności obciążających wzrok może mieć wpływ na jakość i komfort widzenia. Jako przykłady można wymienić przebywanie w pomieszczeniach klimatyzowanych lub zadymionych oraz długotrwałą pracę z użyciem urządzeń cyfrowych.

▶ utrzymanie integralności fizycznej filmu łzowego i jego komponentów

▶ utrzymanie naturalnej postaci funkcjonalnych składników filmu łzowego

▶ ochrona białek (takich jak lizozym) przed denaturacją, którą wywołają temperatura, wysychanie soczewki i kontakt z substancjami chemicznymi

▶ ochrona przed utlenianiem lipidów powodowanym przez ekspozycję na promieniowanie ultrafioletowe

Tabela 2. Właściwości miękkiej soczewki kontaktowej przyjaznej dla filmu łzowego

▶ zakotwiczenie i stabilizowanie filmu łzowego

▶ ochrona powierzchni oka przed abrazją rogówki poprzez tworzenie glikokaliksu

▶ smarowanie powierzchni komórek zapobiegające przyłgnięciu nabłonka rogówki do spojówki tarczowej

▶ zmniejszanie naprężeń ścinających podczas mrugania.

Tabela 1. Funkcje mucyn w filmie łzowym

Soczewka kontaktowa diametralnie zmienia warunki panujące na powierzchni oka. Obecność soczewki na oku może wpływać na produkcję mucyn, tempo przepływu warstwy wodnej filmu łzowego oraz stężenie niektórych białek w filmie łzowym.⁶ Po założeniu soczewki kontaktowej, film łzowy zostaje „rozdzielony”, a pełniąc tak istotną rolę warstwa mucynowa zostaje uwięziona pod soczewką, znacznie redukując objętość warstwy wodnej i zaburzając warstwę lipidową.⁷ Cieńsza przedsoczewkowa warstwa filmu łzowego odparowuje szybciej, co skraca czas przerwania filmu łzowego i może niekorzystnie wpływać na jakość widzenia.⁸

NAŚLADOWANIE WŁAŚCIWOŚCI ŁEZ

Idealna soczewka kontaktowa stwarzałaby na swojej powierzchni warunki podobne do panujących na powierzchni oka, co mogłoby pomóc w złagodzeniu niekorzystnego wpływu noszenia soczewek kontaktowych na film łzowy oraz stykające się z soczewką struktury oka.

W tym celu, miękka soczewka kontaktowa musiałaby mieć właściwości podobne do właściwości łez, oddziałując i wspomagając nie tylko komponent wodny, ale również wszystkie składniki filmu łzowego tj. mucyny, warstwę wodną i lipidy. Na przykład, jeżeli soczewka kontaktowa ma naśladować właściwości powierzchni rogówki, musi być w stanie skutecznie odtworzyć na swojej powierzchni warstwę mucyn, które będą wspomagać smarowanie i, co również ważne, zmniejszać tarcie.

Można zadać sobie pytanie, co się dzieje w sytuacji, gdy siły tarcia pomiędzy powieką a powierzchnią oka rosną wraz z upływem czasu użytkowania soczewek, na przykład w sytuacji spadku smarowności powierzchni soczewki kontaktowej pod koniec dnia? W takiej sytuacji ruch powieki po powierzchni stawiającej coraz większy opór, powtarzający się tysiące razy dziennie, może skutkować znacznym wzrostem pracy fizycznej dla oka.⁹

Zjawisko to jest skorelowane z powszechnie zgłaszanym przez pacjentów komfortem w pewnych, określonych warunkach, który przetrada się w dyskomfort lub „zmęczenie oczu” wraz ze zmianą warunków otoczenia, wykonywanych czynności czy upływem czasu noszenia soczewek.^{7,10}

Ponadto, oprócz utrzymywania intergralności właściwości fizycznych filmu łzowego i jego składników, soczewka kontaktowa powinna również pozwalać na zachowanie naturalnej postaci funkcjonalnych elementów łez. Przykładami takiego działania jest zapobieganie denaturacji białek ochronnych (takich jak lizozym), którą powodować może temperatura, wysychanie soczewki czy kontakt z powietrzem lub substancjami chemicznymi, oraz ochrona lipidów przed utlenianiem i degeneracją wywołaną przez ekspozycję na promieniowanie ultrafioletowe.¹¹

Jest to ważne, nie tylko dlatego, że pozwala komponentom filmu łzowego pełnić właściwe im funkcje, ale również dlatego, że w badaniach in vitro wykazano, iż degeneracja białek i lipidów występujących naturalnie w filmie łzowym prowadzi do uwalniania markerów prozapalnych, które mogą być drażniące dla oka.⁵

Właściwości soczewki kontaktowej przyjaznej dla filmu łzowego podano w Tabeli 2.

W STRONĘ NOWYCH TECHNOLOGII

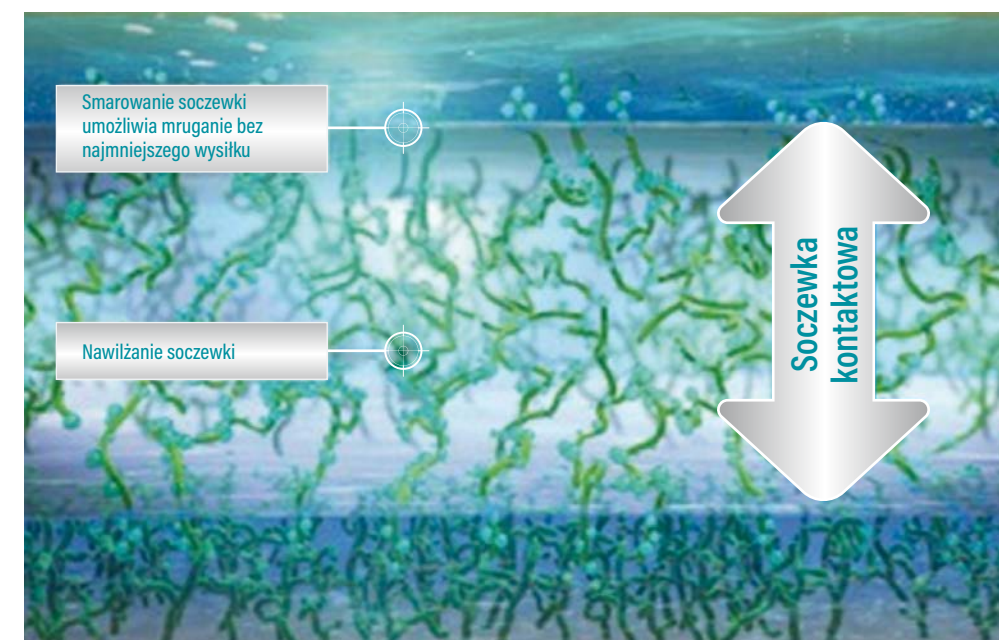
Komfort noszenia jest nadal kluczową cechą soczewek kontaktowych, a suchość oczu i dyskomfort są objawami najczęściej zgłaszanymi przez osoby rezygnujące ze stosowania soczewek.¹²

Dyskomfort jest często opisywany jako uczucie suchości oczu, przy czym kilka cech filmu łzowego ma związek z powstawaniem suchości oczu związanej z noszeniem soczewek kontaktowych.⁸

Klinicznie, przyczyny dyskomfortu są bardzo złożone i nie można wskazać jednego czynnika odpowiedzialnego za wywołanie dyskomfortu; na powstawanie tego problemu potencjalnie składa się wiele czynników. Częstość występowania dyskomfortu podczas noszenia soczewek kontaktowych oraz jego negatywne skutki sprawiają, że dla badaczy kluczowym jest zaprojektowanie takiej soczewki, która zapewni trwałą komfort i smarowność przez cały dzień.

Producenci stosowali różne metody w celu utworzenia stabilnej warstwy przedsoczewkowego filmu łzowego, m.in. pokrywając powierzchnię soczewki różnymi powłokami lub tworząc powierzchnie jonowe. Jedną z metod jest zastosowanie nowej technologii, współdziałającej harmonijnie ze złożoną strukturą naturalnego filmu łzowego.

Badacze pracują nad materiałem soczewki kontaktowej składającym się z sieci cząstek, przypominających strukturę łez z dodatkiem uwodnionego silikonu o wysokiej tlenotransmisyjności, zintegrowanym z filmem łzowym pacjenta (Rycina 2). Sieć cząstek przypominających film łzowy ma jednorodną strukturę w całej objętości soczewki oraz charakteryzuje się niezmiennym działaniem przez cały



Rycina 2. Ilustracja przedstawiająca materiał soczewki kontaktowej złożony z ulepszonej sieci molekuł przypominających film łzowy, uwodnionego silikonu o wysokiej tlenotransmisyjności, łączącego się z filmem łzowym pacjenta.

dzień. Soczewki zaprojektowano tak, aby współdziałały z kluczowymi składnikami filmu łzowego, zapewniając smarowanie i nawilżenie soczewki oraz utrzymywały właściwości filmu łzowego przez cały dzień (tzw. Tear-infused Design – Technologia Zintegrowanej Łzy).

Mając podstawową wiedzę na temat wzajemnych oddziaływań pomiędzy materiałami soczewek

kontaktowych a okiem i filmem łzowym, możemy opracowywać nowe technologie, umożliwiające specjalistom dokonywanie lepszych wyborów i realizowanie potrzeb pacjentów. Dzięki zrozumieniu pacjenta i poznaniu naukowych podstaw interakcji pomiędzy okiem i soczewką kontaktową, stwarzamy ogromną szansę na bogatszy dialog pomiędzy specjalistami i pacjentami.

Artykuł został opublikowany w magazynie „Optician”. Johnson et al. Inspired by the Science of Tears. Optician (2016) 251; 6551:

Tłumaczył: Piotr Kamiński

Redakcja: mgr Sylwia Chrobot

Kierownik ds. Rynku Medycznego Johnson & Johnson Vision Care Companies Polska i Kraje Bałtyckie 32-34

Informacje o autorach

Bart Johnson jest Senior Managerem ds. Badań i Rozwoju, dr Brian Pall jest optometrystą i głównym badaczem, a dr Charles Scales jest starszym pracownikiem naukowym w Johnson & Johnson Vision Care Inc USA. Powyższą publikację opracowano na podstawie artykułu opublikowanego w wydaniu specjalnym (USA) Optometric Management (Johnson B, Pall B and Scales CW. Inspired by the science tears. Optom Man 2015; July: 13-16).

Piśmiennictwo

- Mantelli F and Argüeso P. Functions of ocular surface mucins in health and disease. Curr Opin Allergy Clin Immunol 2008;8:5 477-83.
- de Souza GA, Godoy LM and Mann M. Identification of 491 proteins in the tear fluid proteome reveals a large number of proteases and protease inhibitors. Genome Biology 2006;7:8 R72.
- Rantamäki AH, Seppänen-Laakso T, Oresic M et al. Human tear fluid lipidome: from composition to function. PLoS One 2011;6:5 e19553.
- Abelson M, Dartt D and McLaughlin J. Mucins: foundation of a good tear film. Review of Ophthalmology. November 7, 2011. www.reviewofophthalmology.com/content/d/therapeutic_topics/c/30968. Accessed September 2, 2015.
- Green-Church KB, Butovich I, Willcox M et al. The International Workshop on Meibomian Gland Dysfunction: Report of the Subcommittee on Tear Film Lipids and Lipid-Protein Interactions in Health and Disease. Invest Ophthalmol Vis Sci 2011;52:4 1979-93.
- Rohit A, Willcox M and Stapleton F. Tear lipid layer and contact lens comfort: a review. Eye Contact Lens 2013;39:3 247-53.
- Nichols JJ, Willcox MDP, Bron AJ et al. The TFOS International Workshop on Contact Lens Discomfort: Executive Summary. Invest Ophthalmol Vis Sci 2013;54:TFOS7-TFOS13.
- Nichols JJ and Sinnott LT. Tear film, contact lens, and patient-related factors associated with contact lens-related dry eye. Invest Ophthalmol Vis Sci 2006;47:1319-28.
- Tosatti S, Sterner O, Aeschlimann R et al. Tribological classification of contact lenses – from coefficient of friction to sliding work: can contact lens wear help you burn calories? Paper presentation at Netherlands Contactlens Congress, March 2016.
- Mathews K, Daigle B, Alford J et al. Exploring variability in soft contact lens performance throughout the day. Optician 2016;251:6546 32-34.
- Buch J, Canavan K, Fadli Z et al. The tear film and contact lens wear. Contact Lens Spectrum 2015;31:2 34-37.
- Richdale K, Sinnott LT, Skadahl E et al. Frequency of and factors associated with contact lens dissatisfaction and discontinuation. Cornea 2007;26:168-174.



XII Kongres KRIO – relacja

W dniach 16–19 listopada odbył się XII Ogólnopolski Kongres Optyków Krajowej Rzemieślniczej Izby Optycznej. Miejsce – już tradycyjne, bo Wisła i hotel Gołębiewski, gdzie na czas zawodów Pucharu Świata w Skokach Narciarskich zamieszkały również ekipy skoczków, co stanowiło dodatkową atrakcję dla uczestników. W tym roku było to wyjątkowe wydarzenie, podczas którego świętowaliśmy zakończenie obchodów jubileuszowego roku dwudziestolecia powstania Izby. Osób chętnych do świętowania było wiele, bowiem według organizatorów przyjechało ich około 1780.

Pierwszy dzień Kongresu upłynął pod znakiem marketingu i biznesu, a poprowadziła go – niekonwencjonalnie – Małgorzata Leszczyńska z Zarządu KRIO, między wykładami namawiając uczestników do rozruszania się w rytm muzyki. Istotny dla biznesu optycznego panel rozpoczęła psycholog Maria Rotkiel (na zaproszenie Johnson & Johnson Vision Care), motywując i namawiając

do wyznaczania sobie celów i do ciągłego rozwoju. O wynikach badania Tajemniczy Klient 2017 mówił Tomasz Krawczyk, nieustannie zachęcając do aktywnej postawy wobec klienta/pacjenta, polegającej na poleceniu mu produktów – jeśli klient o czymś nie wie, to o to nie zapyta... Z siedziby Google w Dublinie przyjechali na wykład Ewelina Milczarek i Łukasz Owczarek, którzy skróto omówili m.in. darmowe narzędzia statystyczne Google, które pozwolą dowiedzieć się, czego użytkownik szuka i czego potrzebuje, a także narzędzia marketingowe typu Adware. Google prowadzi również kursy on-line „Internetowe rewolucje” oraz „Google Partners”, które mogą pomóc w zorientowaniu się w meandrach marketingu internetowego. Tę część panelową zakończył prof. dr hab. Ryszard Naskręcki, opowiadając o najnowszej inicjatywie edukacyjnej, czyli o „Studium rozwoju biznesu optycznego”, które rusza w Centrum Kształcenia Optyki Okularowej i Optometrii na UAM w Pozna-

niu w grudniu, we współpracy z Grupą Essilor. Profesor kładł nacisk na istotę kształcenia ustawicznego – w Polsce jedynie 4% dorosłych kształci się dalej, w Unii Europejskiej średnia to 10,7%, a statystyki zdecydowanie zawyżają kraje skandynawskie, gdzie wynik ten wynosi średnio 25%.

Po przerwie odbył się bardzo ciekawy wykład na temat budowania zespołu marzeń. Poprowadziła go Agnieszka Kubicka-Btońska, doświadczony trener biznesu, coach, doradca HR i rekruter. Na praktycznych przykładach opowiedziała o roli szefa w zarządzaniu zespołem, motywowaniu i zaangażowaniu ludzi w realizację celów. Warto się nad tym pochylić! Ostatni tego dnia wykład wygłosił Marek Borowiński, doradzając, jak stworzyć komunikację salonu optycznego, aby zwiększyć sprzedaż – jak zorganizować promocję, aby przyniosła zysk, jak stworzyć własną drogę komunikacji z klientami i jak komunikować się z pokoleniem Y.

Podczas wieczornego bankietu Prezes KRIO Jan Witkowski otrzymał insygnia rzemieślnicze – łańcuch, pieczęć i dyplom – jako prezent dla Izby od wszystkich zrzeszonych cechów z okazji 20-lecia powstania KRIO. Odznaczono także osoby zastużone dla polskiej optyki oraz wręczono odznaczenia rzemieślnicze Związku Rzemiosła Polskiego:

- Małgorzata Leszczyńska, Cech Optyków w Warszawie – Brązowa Odznaka KRIO za Zasługi dla Optyki Polskiej
- Krzysztof Daniluk, Dolnośląski Cech Optyków – Brązowa Odznaka KRIO za Zasługi dla Optyki Polskiej
- Jan Witkowski, Śląski Cech Optyków – Złota Odznaka KRIO za Zasługi dla Optyki Polskiej
- Sławomir Strózik, Śląski Cech Optyków – Srebrna Odznaka KRIO za Zasługi dla Optyki Polskiej

- Małgorzata Świąciuch, Międzywojewódzki Cech Rzemiosł Optycznych – Srebrna Odznaka KRIO za Zasługi dla Optyki Polskiej
- Marek Wiecezorek, Międzywojewódzki Cech Rzemiosł Optycznych – Srebrna Odznaka KRIO za Zasługi dla Optyki Polskiej
- Robert Kilen, Cech Optyków w Warszawie – Srebrna Odznaka KRIO za Zasługi dla Optyki Polskiej
- Beata Kuśmierczyk-Ćwiek, Cech Optyków w Warszawie – Srebrna Odznaka KRIO za Zasługi dla Optyki Polskiej
- Witold Sokołowski, Cech Optyków w Warszawie – Srebrna Odznaka KRIO za Zasługi dla Optyki Polskiej
- Jerzy Jarosz, Cech Optyków w Warszawie – Srebrna Odznaka KRIO za Zasługi dla Optyki Polskiej

- Andrzej Dąbrowski, Cech Optyków w Warszawie – Złota Odznaka KRIO za Zasługi dla Optyki Polskiej
 - Zbigniew Gajewski, Cech Optyków w Warszawie – Złota Odznaka KRIO za Zasługi dla Optyki Polskiej
 - Dr Andrzej Styszyński, Cech Optyków w Warszawie – Złota Odznaka KRIO za Zasługi dla Optyki Polskiej
 - Robert Polak, Cech Optyków w Lublinie – Srebrny Medal im. J. Kilińskiego za Zasługi dla Rzemiosła Polskiego
 - Jerzy Wysocki, Cech Optyków w Warszawie – Platynowy Medal im. J. Kilińskiego za Zasługi dla Rzemiosła Polskiego
- Wszystkim odznaczonym serdecznie gratulujemy! Po części oficjalnej wystąpił Maciej Miecznikowski z zespołem, a później grupa Hot Lips, zaproszona przez firmę Vadim.





Drugi dzień Kongresu, sobota, upłynął pod znakiem wykładów naukowych i typowo zawodowych. Tę sesję rozpoczął dr hab. inż. Marek Zajac z Politechniki Wrocławskiej, opowiadając o wpływie światła niebieskiego na proces widzenia. Niezwykle ciekawą rzeczą, na którą zwrócił uwagę, była praktyczna użyteczność soczewek z powłokami typu „bluecontrol” – otóż, jak wynika z opinii użytkowników w Internecie oraz z badań przeprowadzonych na WPPT, użytkownicy nie wiedzą, do jakiego celu zostały stworzone i na przykład noszą je przez cały dzień, a potem są niezadowoleni z jakości widzenia. Być może szwankuje tu komunikacja między optykiem a klientem, który czegoś innego się spodziewa, i na to warto zwrócić uwagę, polecając takie soczewki. Następnie dr n. med. Andrzej Michalski omówił temat bardzo obecnie ważny i będący przedmiotem wielu badań, mianowicie progresję krótkowzroczności – diagnozę i najskuteczniejsze według wyników licznych badań sposoby postępowania. Prof. UW Marek Kowalczyk-Hernández w imieniu swojego zespołu wygłosił prezentację „Automatyzacja pomiarów optycznych” – postępująca automatyzacja pomiarów optometrycznych oraz rozwój telemedycyny mogą zmienić sposób funkcjonowania branży w tym zakresie. Profesor przedstawił też prototypowe urządzenie, pozwalające nie tylko na automatyczne wykonanie kompleksowych pomiarów optyczno-optometrycznych, w tym widzenia obuocznego, lecz służące także do terapii widzenia za pomocą gier wideo z trójwymiaro-

wymi scenami (*Evaluador de Visión Automatizado – EVA*). Dr inż. Monika Borwińska z Politechniki Wrocławskiej omówiła wyniki badań przesiewowych wzroku dzieci wczesnoszkolnych „Wzrok na 6”, które przeprowadzono wraz z Grupą Essilor na 330 dzieciach. Celem analizy tych badań było także opracowanie ustandaryzowanej procedury przesiewowych badań wzroku dzieci w wieku wczesnoszkolnym według wytycznych WHO.

Niezwykle ważną prezentację, dotyczącą przyszłości zawodu optyka okularowego, wygłosili prof. dr hab. Beata Mikołajczyk i prof. dr hab. Ryszard Naskręcki. Dotyczyła ona Europejskich i Polskich Ram Kwalifikacji oraz poziomu 5 w tych systemach. Prelegenci dowodzą, że w tym poziomie – aktualnie właściwie pustym – zawarty jest duży potencjał – umiejscowiony on jest między maturą (poziom 4) a dyplomem licencjata i inżyniera (poziome 6). W wielu systemach edukacyjnych kształcenie na tym poziomie ma charakter zawodowy i może stanowić istotny czynnik rozwoju kadr, również w optyce okularowej.

Temat ten stanowił jeden z tematów forum dyskusyjnego optyków, które zakończyło się bez konkretnych ustaleń w tej sprawie. Rozmawiano także o zmianach w podatku VAT na wyroby medyczne czy o nadchodzących zmianach w systemie ochrony danych osobowych.

Podsumowując Kongres uroczysta kolacja rozpoczęta się podziękowaniami dla nieobecnej Joanny Wójcik, Barbary Vogt z MTP oraz Małgorzaty Leszczyńskiej. Przekazano także pozdrowienia od

Wiceprezesa Marka Jakubowicza, po raz pierwszy w historii nieobecnego na Kongresie. Redakcja „Optyki” z okazji 20-lecia KRIO przekazała Panom Janowi Witkowskiemu i Pawłowi Kotderowi plakat podsumowujący wszystkie imprezy organizowane przez KRIO, w których wzięliśmy udział. Firmy Hoya i Seiko w ramach swojego prezentu dla KRIO zaprosiły na wieczór zespół KOMBII, przy którego muzyce można było wrócić do lat 80. i 90., kiedy zespół ten miał wiele hitów.

Wydarzeniu towarzyszyła wystawa optyczna Optyka 2017, w której uczestniczyło 117 firm. Wystawcy przygotowali dla swoich klientów nowości i dodatkowe atrakcje, jak losowanie nagród czy wizyty celebrytów. Przykładowo stoisko firmy Alcon odwiedził skoczek Klemens Murańka, a stoisko firmy Essilor aktorka Danuta Stenka, ambasadorka marki Varilux. Ciekawie zaprezentowała się nowa na polskim rynku firma American Lens BOD Poland, którą promował sam... Chuck Norris, a tak naprawdę twardość podobny do niego sobowtór. Atrakcją naszego redakcyjnego stoiska był stand ze zdjęciami przestępcami przez naszych Czytelników, którzy tłumnie nas odwiedzili. Żałujemy, że nie z każdym mogliśmy porozmawiać. Postaramy się nadrobić to na kolejnych imprezach branżowych, zwłaszcza w Poznaniu na targach OPTYKA, które odbędą się w dniach 23–24 listopada 2018 roku. Do zobaczenia!

Foto: FoTomasMedia.pl

Opr. M.L.

Więcej zdjęć z Kongresu można obejrzeć na naszej stronie www.gazeta-optyka.pl oraz na www.facebook.com/gazeta.optyka



MODEL: S20385C

SOLANO
high-end performance

Dziękujemy za zaufanie
WESOŁYCH ŚWIĄT I SZCZĘŚLIWEGO NOWEGO ROKU!

Jestem optometrystą – konferencja firmy Alcon



Ciekawe wydarzenie zorganizowała na początku października firma Alcon. W dniach 6–7 października odbyła się w warszawskiej siedzibie firmy, w Alcon Innovation House, konferencja dla absolwentów optometrii „Jestem optometrystą”. Celem konferencji było wprowadzenie niemal 100 uczestniczących absolwentów w branżę – zapoznanie ich z organizacjami zrzeszającymi optometrystów (Polskie Towarzystwo Optometrii i Optyki oraz Polskie Stowarzyszenie Soczewek Kontaktowych), z ofertą podyplomową uczelni, z możliwościami kariery zawodowej i założenia własnej firmy, a wreszcie – z problemami branżowymi, jak choćby regulacja zawodu optometrysty.

W piątkowy poranek gości przywitał Dyrektor Działu Vision Care Alcon Sławomir Zych, który przyznał, że obecne perspektywy edukacyjne i zawodowe dla absolwentów uczelni są – również w naszej branży – niezwykle szerokie. Mgr Tomasz Suliński, Kierownik Działu Profesjonalnego Alcon i jednocześnie pomysłodawca konferencji, przedstawił historię innowacji firmy Alcon, która w tym roku kończy 70 lat, a następnie Monika Grabińska, Specjalista ds. Zaawansowanych Technologii Alcon, wyjaśniła, na czym polega zabieg usunięcia zaćmy oraz korekcja prezbipii za pomocą nowoczesnych soczewek wewnątrzgałkowych.

Tomasz Suliński przedstawił wyjątkowy projekt Alcon Scholarship – obecnie pojawia się szansa na uczestnictwo w programie jednej bądź dwóch osób z Polski, co będzie wiązało się z wyjazdami do Alcon Academy w Wielkiej Brytanii, a po ukończe-

niu projektu – dzielenie się zdobytą wiedzą z optometrystami w kraju.

Na konferencji obecni byli nie tylko absolwenci, ale i reprezentanci sześciu uczelni kształcących w zakresie optyki okularowej i optometrii, a więc: Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu (mgr Kamila Ciężar), Uniwersytetu Medycznego im. Karola Marcinkowskiego w Poznaniu (dr n. med. Andrzej Michalski), Politechniki Wrocławskiej (dr inż. Dorota Szczęsna-Iskander), Uniwersytetu Warszawskiego (dr hab. Jacek Pniowski), Politechniki Częstochowskiej (dr Marcin Dośpiąt) oraz Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach (mgr Dorota Zygałto). Każdy z przedstawicieli opowiedział o ofercie edukacyjnej swojej uczelni, również w aspekcie edukacji podyplomowej i doksztacenia zawodowego. Do wstąpienia do PT00 zachęcał Prezes mgr Kamil Chlebicki, zaś do PSSK – mgr Sylwia Kropacz-Sobkowiak.

Po przerwie, w czasie której wielu z absolwentów wypełniło deklaracje członkowskie do PT00, nastąpiła prezentacja tegorocznych prac dyplomowych:

- „Stożek rogówki – diagnostyka i terapia” – mgr inż. Kamila Turska
- „Zastosowanie techniki Scheimpfluga (Pentacam) w ocenie przedniego odcinka oka” – lic. Krzysztof Skowroński
- „Zbadanie preferencji systemu pielęgnacji miękkich soczewek kontaktowych wśród ich użytkowników oraz wpływu systemu pielęgnacji na komfort i zdrowie przedniego odcinka oka” – mgr inż. Agnieszka Grodecka

- „Widzenie zmierzchowe – wpływ aberracji wyższych rzędów” – mgr Aleksandra Frydrych
- „Numeryczne badanie wpływu lokalizacji soczewki wewnątrzgałkowej na jakość obrazu siatkówkowego” – mgr inż. Dominik Halkowicz
- „Badanie powierzchni soczewek kontaktowych metodą mikroskopii sił atomowych” – mgr Rafał Brygoła

Na zakończenie tego dnia konferencji nastąpiło wręczenie podziękowań dla uczelni za kształcenie specjalistów w zakresie kontaktologii. Wieczorem odbyło się spotkanie integracyjne w jednym z warszawskich pubów.

Sobotnią część konferencji rozpoczęła mgr Weronika Leszczyńska, opowiadając – w oparciu o doświadczenia własne – o ścieżce kariery optometrysty. Tekst bazujący na tej prezentacji publikujemy na wcześniejszych stronach tego numeru. Jak rozpocząć zawodową przygodę z soczewkami kontaktowymi objaśniał znany wszystkim specjalista w tym zakresie, mianowicie mgr inż. Tomasz Tokarzewski. Mgr inż. Justyna Nater to optometrystka prowadząca popularnego już bloga dbajowzrok.pl – nic dziwnego, że jej prezentacja na temat „Optometrysty w świecie mediów społecznościowych” pełna była praktycznych informacji, co można i trzeba robić przy prowadzeniu choćby profilu praktyki na Facebooku, a czego absolutnie unikać (np. wdawanie się w kłótnie z internautami). Dr n. med. Anna Maria Ambroziak opowiedziała o współpracy okulisty z optometrystą – może ona przebiegać efektywnie i pomyślnie



Radosnych świąt Bożego Narodzenia
oraz pomyślności w nowym roku
wraz z podziękowaniami
za dotychczasową współpracę
życzy firma Alcon



dla pacjenta, jako komplementarne działanie, a nie konkurencyjne. Dr n. med. Arleta Waszczykowska przedstawiła ostre przypadki, w których odestanie pacjenta do lekarza okulisty jest obowiązkowe, zaś mgr Tomasz Popielewski radził, jak – z punktu widzenia komunikacji – rozwiązywać trudne przypadki z udziałem trudnych pacjentów. Przegląd najnowszych badań z zakresu kontaktologii pediatricznej przedstawiła mgr Sylwia Kropacz-Sobkowiak, zaś mgr Rozalia Molenda wróciła do tematu edukacji zawodowej optometrystów, zachęcając do uzupełniania wiedzy w Internecie, na szkoleniach i konferencjach. Bogatą ofertę edukacyjną firmy Alcon przedstawił mgr Tomasz Suliński, natomiast Dyrektor Działu HR Alcon Krystyna Kluczyńska doradzała, jak przygotować się do rozmowy kwalifikacyjnej. Konferencję zakończyła Katarzyna Krawczyk prezentacją na temat pozyskiwania funduszy na start biznesu.

Gazeta „Optyka” była patronem medialnym konferencji.

Foto: FoTomasMedia.pl

Opr. M.L.

Więcej zdjęć z konferencji można obejrzeć na naszej stronie www.gazeta-optyka.pl oraz na www.facebook.com/gazeta.optyka



0 innowacjach w okulistyce – konferencja Mega-Lens



Jak co roku w Warszawie (tym razem 14 października) Specjalistyczna Lecznica Okulistyczna Mega-Lens zorganizowała konferencję pt. „Innowacje w okulistyce”. Spotkanie skierowane było do lekarzy okulistów i tym razem z zaproszenia skorzystało około 100 osób. Organizatorzy przygotowali dla nich te-

maty związane z innowacyjnymi rozwiązaniami w dziedzinie okulistyki oraz nowinkami z branży optycznej.

I tak, przybliżono problemy cyfrowego zmęczenia wzroku, prezbipii i astygmatyzmu (wykłady dr. n. biol. Wojciecha Kidy), a mgr Maciej Zbąski zaprezentował najnowszy produkt firmy Essilor, jakim są rewolucyjne soczewki progresywne Varilux X series. Przedstawiono innowacyjne rozwiązania w leczeniu zaćmy, które dotyczą wszczepiania soczewek wieloogniskowych i wieloogniskowych torycznych, a także implantacji soczewek wewnątrzgałkowych jako korekty wad wzroku. Interesujący był wykład na temat diagnostyki jaskry za pomocą badania OCT. Poruszono również temat badania Angio-OCT, które jest alternatywą lub uzupełnieniem angiografii fluoresceinowej. Dr Magdalena Korwin

omówiła chirurgiczne i niechirurgiczne metody rejuwencji okolic oczu. Kolejny temat spotkania poświęcony był terapii mikropulsacyjnej w leczeniu obrzęku płamki spowodowanego zakrzepem żyły środkowej siatkówki.

Z roku na rok konferencje Mega-Lens cieszą się coraz większym zainteresowaniem. Organizatorzy dziękują za liczne przybycie oraz zapraszają na konferencję za rok, także w październiku.

Informacja własna i foto: Mega-Lens



PRIME
EYEWEAR

WIDZENIE DOSKONAŁE



Soczewka sferyczna



Soczewka podwójnie asferyczna
PRIME BI-AS

SOCZEWKI PODWÓJNIE ASFERYCZNE PRIME BI-AS
MADE IN JAPAN

Produkowane w Japonii podwójnie asferyczne soczewki PRIME BI-AS minimalizują sferyczne i astygmatyczne aberracje aż do brzegu soczewki. Zapewniają jednakową moc na całej powierzchni soczewek co daje ostre i komfortowe widzenie nawet przy brzegach soczewki, czego nie ma w soczewkach o budowie sferycznej ani asferycznej.

Podwójnie asferyczne soczewki PRIME BI-AS oprócz zwiększenia komfortu widzenia zapewniają dodatkowo redukcję grubości soczewki do 10% w porównaniu z konstrukcją asferyczną tej samej mocy, indeksie i średnicy.

Dostępne z magazynu (polskiego i zagranicznego) w indeksach:

1.60 BI-AS | 1.67 BI-AS | 1.74 BI-AS

www.prime-eyewear.com

Infolinia

22 242 87 55



„Zobacz lepszą przyszłość” – program Grupy Essilor

Światowy Dzień Wzroku przypadał w tym roku 12 października. Ten dzień wykorzystata Grupa Essilor, aby zorganizować konferencję prasową na temat swojego programu „Zobacz lepszą przyszłość”, który w bieżącym roku pozwoli zdiagnozować wzrok 4 tys. dzieci z domów dziecka w całej Polsce. Szacuje się, że 30% dzieci cierpi na problemy ze wzrokiem, co może mieć negatywny wpływ na ich rozwój, osiągnięcia w szkole oraz funkcjonowanie społeczne.

Projekt „Zobacz lepszą przyszłość” to program profilaktyki wad wzroku skierowany do najbardziej potrzebujących: podopiecznych domów dziecka. W 2017 roku pozwoli on zdiagnozować wzrok 4 tys. dzieci i młodzieży w wieku od 5 do 26 lat z 250 placówek opiekuńczo-wychowawczych z całego kraju. Do przeprowadzenia badań zgłosiło się 100 specjalistów-wolontariuszy. Blisko 1 000 podopiecznych otrzyma nowe okulary. Ochrona wzroku dzieci może ograniczyć ryzyko problemów w późniejszym

okresie. Jedna para okularów może w życiu młodego człowieka bardzo wiele zmienić. To szczególnie ważne w przypadku osób, które mają ograniczone środki finansowe lub utrudniony dostęp do opieki medycznej. Wiadomo, że prawidłowy rozwój najmłodszych determinowany jest tym, jak dziecko widzi. Wpływ na obniżenie zdolności uczenia się mogą mieć nieskorygowane wady wzroku czy zaburzona percepcja wzrokowa wpływająca na wolne czytanie czy robienie błędów przy pisaniu. Dzieci z nierozpoznanymi wadami wzroku mogą być nawet błędnie zdiagnozowane jako dyslektyczne czy nadpobudliwe. Zarazem najmłodszy to wyjątkowi pacjenci, ponieważ często nie zdają sobie sprawy, że mogą widzieć lepiej. Ponadto dzieci z domów dziecka często mają niższą niż rówieśnicy samoocenę i trudniej im osiągać sukcesy edukacyjne. Problemy ze wzrokiem jeszcze pogarszają ich sytuację, a szansa na dobre wykształcenie to większa gwarancja udanego życia po usamodzielnieniu się. Jak powiedział Mirosław Nowak, „w przypadku dzieci i młodzieży para okularów może bardzo wiele zmienić. Bez okularów dzieci będą miały problemy z uczeniem się, będą osiągały gorsze wyniki, miały gorszą samoocenę. Bardzo się cieszymy, że dzięki naszemu programowi „Zobacz lepszą przyszłość” dzieci otrzymają okulary i będą miały równe szanse i równy start w dorosłe życie.”

Program składa się z trzech etapów. W pierwszym wykonywane są przesiewowe badania wzroku, przeprowadzane w placówkach. W kolejnym etapie podopieczni, u których zdiagnozowano nieprawidłowości, są kierowani na badania okulistyczne. Po otrzymaniu recepty od dyrektora domu dziecka, Grupa Essilor dokonuje jej bezpłatnej realizacji, dostarczając odpowiednie okulary. Co ważne, dzieci same sobie wybierają oprawy.

Spotkanie prowadziła Beata Sadowska, a wzięli w nim udział: Prezes Grupy Essilor Mirosław Nowak, Joanna Luberadzka-Gruca z Fundacji Przyjaciółka, ambasadorka programu i projektantka mody Lidia Kalita oraz psycholog Małgorzata Ohme. Zaproszeni zostali również przedstawiciele cechów optycznych oraz celebryci noszący okulary, jak Katarzyna Cichopek, Stanisław Karpiel-Bułecka (którzy opowiedzieli o swoich okularowych doświadczeniach), Paulina Chylewska, Ewa Kasprzyk, Lidia Popiel i inni.

Do grona partnerów programu dołączyła Fundacja Przyjaciółka – podczas konferencji podpisano porozumienie o współpracy. Fundacja Przyjaciółka powstała w 2000 roku, aby realizować długoterminowe programy pomocy, które w sposób wymierny i trwały mogą wpływać na poprawę trudnej sytuacji jej podopiecznych – dzieci, przede wszystkim tych, które wychowują się poza własną rodziną, ale również podejmuje działania wspierające.

Grupa Essilor zapowiada kontynuację programu w latach 2018–2019 i docelowo chce nim objąć 12 tys. podopiecznych domów dziecka i opieki zastępczej w Polsce. Dalsze informacje o programie: www.youtube.com/watch?v=jFe99j5Hzx8.

dzieci otrzymają okulary i będą miały równe szanse i równy start w dorosłe życie.”
Opr. M.L.

Foto: FoTomasMedia.pl

Więcej zdjęć z wydarzenia można obejrzeć na naszej stronie www.gazeta-optyka.pl oraz na www.facebook.com/gazeta.optyka


STEPPER
EYEWEAR

Elegancja i precyzja
a także konsekwencja designu.

Oprawy marki STEPPER wykonane są z wysokogatunkowych materiałów takich jak acetat, grilamid (TX5) czy tytan oraz beta-tytan, gwarantując najlepszą jakość.

Zapraszamy
do zapoznania się z ofertą!



I Studencka Konferencja OPTOPUS



Patronat medialny
optyka



Foto: Marceja Lulko

W ostatnich latach dziedzina optometrii rozwija się naprawdę prężnie. Można zaobserwować pojawianie się specjalizacji zarówno w gabinetach, jak i na uczelniach. W zależności od specjalizacji jednostki kształcącej studenci mogą czerpać ze specjalistycznej wiedzy prowadzących. W obliczu tego dynamicznego roz-

woju studenci odczuwają potrzebę wymiany doświadczeń. Zapraszamy wszystkich studentów optyki i optometrii do współtworzenia międzyuczelnianego forum podczas konferencji OPTOPUS 2018.

Aktywny udział w konferencji – sesja posterowa
Podczas wydarzenia studenci będą mieli okazję uczestniczyć w zajęciach warsztatowych, a także w panelu dyskusyjnym dotyczącym kształcenia optometrystów w Polsce, do którego zaprosimy przedstawicieli polskich uczelni. Ponadto konferencja tworzy okazję do zaprezentowania wyników własnych badań podczas sesji posterowej. Najlepsza praca zostanie wyłoniona przez

niezależne grono ekspertów i nagrodzona w konkursie. Regulamin sesji posterowej dostępny jest na stronie internetowej konferencji.

Praktyczne umiejętności – warsztaty

Warsztaty prowadzone przez dr Dorotę Przeździecką-Dołyk będą okazją do zaznajomienia się z obsługą przenośnego sprzętu okulistycznego: przenośnej lampy szczelinowej, Smartscopeu oraz oftalmoskopu pen-scope. Natomiast mgr Alicja Semanicka-Kin przybliży podczas zajęć kluczowe ćwiczenia terapii widzenia, m.in. z zakresu motoryki i niedowidzenia.

Mamy nadzieję, iż konferencja wpłynie dwójako na integrację społeczności studenckiej. Po pierwsze, posłuży jako platforma spotkań i wymiany poglądów na temat kształcenia optometrystów w Polsce. Po drugie, znane już zagadnienia przedstawią specjaliści o zróżnicowanych zainteresowaniach naukowych. Dzięki temu studenci ujrzą je w nowym świetle i odkryją ich nowe aspekty.

Termin konferencji: 13–14 stycznia 2018

Lokalizacja: Strefa Kultury Studenckiej Politechniki Wrocławskiej, ul. Hoene-Wrońskiego 10, 50-370 Wrocław
Więcej informacji na temat konferencji oraz sesji posterowej znajduje się na stronie internetowej www.optopus2018.pl.

Informacja własna: organizatorzy

Tematyka i prelegenci	
Optomechanika soczewki ocznej	Prof. dr hab. Barbara Pierścionek
Terapia wzroku – dużo więcej niż „ćwiczenia oczu”	Mgr Alicja Semanicka-Kin
Wpływ biomechanicznych struktur oka na refrakcyjne właściwości oka	Prof. dr hab. inż. Henryk Kasprzak
Udar mózgu a zaburzenia widzenia	Mgr Monika Czaińska
Koniec studiów... I co dalej?	Mgr Justyna Nater
Success factors in modern optometry business	Marcel Zischler, BSc
Czym zadziwił redaktora czasopisma naukowego – o pracy w redakcji od kuchni	Dr inż. Agnieszka Popiołek-Masajada
Optometrysta – okulista: spotkanie przy okrągłym stole	Dr n. med. Joanna Przeździecka-Dołyk
Suche oko, zmiany na powierzchni oka i soczewki kontaktowe – analiza przypadków	Mgr Sylwia Kropacz-Sobkowiak
Model zawodu optometrysty w Polsce	Mgr Karolina Piotrowska
Dyskusja panelowa nt. kształcenia optometrystów w Polsce	Przedstawiciele wyższych uczelni

Konferencja „Presbiopia 2017” – sprawozdanie

17 listopada 2017 roku rozpoczęła się dwudniowa konferencja „Presbiopia 2017”, zorganizowana przez Polski Klub Presbiopia 21, Fundację Wspierania Rozwoju Okulistyki „Okulistyka 21” oraz Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Spotkanie odbyło się w Poznaniu w hotelu IBB Andersia. Było to pierwsze wydarzenie w Polsce poświęcone wyłącznie presbiopii, skierowane do wszystkich specjalistów zajmujących się ochroną wzroku. Wśród zaproszonych prelegentów nie zabrakło zarówno polskich, jak i za-

granicznych znakomitości. Nad sprawnym przebiegiem konferencji czuwał Przewodniczący Polskiego Komitetu Naukowego Polskiego Klubu Presbiopia 21 – prof. nadzw. dr hab. med. Andrzej Grzybowski. Spotkanie zostało podzielone na cztery sesje: kursów, edukacyjną, naukową oraz najciekawszych przypadków.

Sesję kursów rozpoczęła prof. dr hab. n. med. Iwona Grabska-Liberek, która omówiła typy oraz zastosowanie topografii rogówki – złotego standardu

w diagnostyce stożka rogówki. Profesor przedstawiła zagadnienie głównie w kontekście kwalifikacji do zabiegów okulistycznych, mówiąc również o przyczynach rozwoju stożka rogówki, wśród których pojawiły się: wiek pacjenta, występowanie stożka u bliskich krewnych, tarcie oka, ucisk gałki ocznej podczas snu oraz stosowanie soczewek ortokeratologicznych. Profesor podkreśliła fakt, że nie u każdej osoby, która pociera oko czy używa soczewek o odwróconej geometrii, wystąpi stożek. Kolejny wykład wygłosili

Mgr inż. MAGDALENA ŁOPATO-DUBNIEWSKA
N015301



SCARLET OAK
EYEWEAR

find your second nature

OPTA
(33) 482 74 90



Foto: Facebook/@Presbiopia21

Andrzej Grzybowski oraz dr n. med. Małgorzata Gaca-Wysocka, omawiając techniki pomiarów biometrycznych gałki ocznej oraz metody kalkulacji soczewek wewnątrzgałkowych i zwracając przy tym uwagę na niuanse, które wpływają na prawidłowe pomiary i odpowiednią moc wszczepu. Tę sesję zakończyli prof. dr hab. n. med. Marta Misiuk-Hojto wraz z Andrzejem Grzybowskiem tematem o neuroprotekcji w świetle terapii jaskry. Wśród przedstawionych substancji wykazujących potencjał neuroprotekcji pojawiła się cytykolina, której zaletami są: brak działań niepożądanych po długotrwałym doustnym przyjmowaniu, neuroregeneracyjny wpływ na wyższe pozasiatkówkowe szlaki przewodzenia oraz dodatkowy korzystny wpływ na problemy z pamięcią i na inne tagodne zaburzenia mózgowo.

Prezydium sesji edukacyjnej byli: Iwona Grabska-Liberek, prof. dr hab. n. med. Ewa Mrukwa-Kominek, lek. med. Agnieszka Cisek, dr med. Paweł Klonowski, dr med. Jarostaw Marek, dr med. Marek Ćwirko, lek. med. Marek Skorupski oraz Andrzej Grzybowski. Prelegenci skupili uwagę głównie na chirurgicznych metodach korekcji prezbii, przedstawili dostępne metody korekcji starczowzroczności zarówno rogówkowe, jak i wewnątrzgałkowe, opisali mechanizm działania soczewek wielogniskowych. Często zwracali uwagę na fakt, że korekcja za pomocą wszczepialnych soczewek multifokalnych jest „demonizowana” z powodu pojawiania się efektu halo czy *glare*. Specjaliści jednogłośnie stwierdzili, że głównym powodem niezadowolenia pacjentów nie są foteopsje wywołane samym zastosowaniem soczewki wielogniskowej, a nieskorygowanym astygmatyzmem czy zdecentrowanym wszczepem. Sesję zakończył Marek Skorupski wykładem na temat miękkich soczewek multifokalnych, zachęcając spe-

cialistów do informowania pacjentów o możliwości korekcji prezbii soczewkami kontaktowymi. Marek Skorupski zapewniał, że jest duża grupa pacjentów, dla których to rozwiązanie będzie dużo bardziej komfortowe niż korekcja okularowa.

Dwugodzinna sesję naukową poprowadzili prof. dr hab. inż. Zbigniew Jaroszewicz, dr inż. Krzysztof Petelczyc, Jos Rozema, MSc PhD, dr inż. Narcyz Błocki oraz dr n. med. Maria Muzyka-Woźniak. Zbigniew Jaroszewicz z Instytutu Optyki Stosowanej w Warszawie porównał elementy optyczne ze zwiększoną głębią ostrości z kątową i radialną modulacją mocy optycznej. Przedstawił obiecujące, wstępne wyniki badań dotyczące soczewki typu „miecz świetlny” do zastosowania jako soczewka wewnątrzgałkowa. W soczewce tego typu moc optyczna jest modulowana kątowno i sektor kątowo ogniskuje światło w odcinek ogniskowy. Krzysztof Petelczyc, fizyk z Politechniki Warszawskiej, przedstawił obszerne porównanie parametrów optycznych soczewek multifokalnych, stosowanych w warunkach klinicznych. Następnie Jos Rozema z Belgii opowiedział o zmianach zachodzących z wiekiem w biometrii oka oraz soczewce ocznej. Przedostatnim mówcą był Narcyz Błocki, kolejny fizyk, który przedstawił dwa modele sztucznego oka – zgodnego z normą ISO i zbliżonego do oka biologicznego oraz wyniki badań soczewek wewnątrzgałkowych w tych dwóch układach. Model oka zbliżony do oka ludzkiego, w przeciwieństwie do modelu zgodnego z normą ISO, wypełniony jest wodą, dzięki czemu umożliwia dokładniejsze pomiary, dzięki czemu umożliwia dokładniejsze pomiary. Na zakończenie sesji naukowej Maria Muzyka-Woźniak z Ośrodka Okulistyki Klinicznej Spektrum we Wrocławiu opisała kwestionariusz funkcji widzenia dla pacjentów z wewnątrzgałkowymi soczewkami wielogniskowymi, opisujący jakość widzenia po zabiegach refrakcyjnych soczewki ocznej.

Kolejny dzień rozpoczął mgr Jędrzej Kućko z VP Valeant / Bausch + Lomb wykładem sponsorskim dotyczącym soczewek kontaktowych do korekcji prezbii. Następnie Ewa Bobińska-Kachnowicz z kliniki okulistycznej VITA-MED opowiedziała o zaletach soczewki PanOptix w refrakcyjnej chirurgii zaćmy, jednak zaznaczyła, że chirurgia zaćmy nie jest tak precyzyjną metodą usunięcia wady wzroku jak laserowa chirurgia rogówki. Ostatni wykład sponsorski przedstawił Maciej Rzetelski z firmy Carl Zeiss, w którym wyjaśniał, jak za pomocą Zeiss IOLMaster 700 uniknąć „niespodzianek refrakcyjnych” w zabiegach wszczepu soczewki.

Przed ostatnią sesją konferencji – sesją najciekawszych przypadków – mogliśmy wysłuchać wystąpienia prof. Barbary Pięścionek z Nottingham Trent University w Wielkiej Brytanii, która mówiła o swoich badaniach dotyczących akomodacji, przeprowadzonych na mieszkańcach Australii, Norwegii, Pakistanu, Trynidadu oraz Wielkiej Brytanii – łącznie 858 osobach. Badania wykazały, że dieta bogata w ryby i słoicy opóźnia prezbiię, natomiast dieta mleczna ją przyspiesza. Ekspozycja na słońce, wysoka temperatura, mieszkanie w centrum miasta oraz płeć (kobiety) powoduje, że prezbopia pojawia się wcześniej, natomiast kontro-



Foto: zdjęcie uprzejmości zespołu B+L, Polska

wersyjne mogą wydawać się wyniki, które pokazują, że palenie papierosów spowalnia prezbiię.

Kończąc konferencję sesja najciekawszych przypadków polegała na sześciominutowym przedstawieniu własnych tematów. Janusz Cieślak, Dominik Uram oraz Piotr Krzywicki swoje wystąpienia poświęcili opisowi własnych doświadczeń związanych z chirurgiczną korekcją wad wzroku, natomiast Elżbieta Enderlin opowiedziała o metodzie RWGM (*Read Without Glasses Method*), czyli o ćwiczeniach, które mają powodować zmniejszenie, a nawet pozbycie się prezbii, co opiera się na zasadzie konwergowania bliżej niż obserwowany przedmiot. Niestety, prelegentce zabrakło czasu na zaprezentowanie ćwiczeń.

Konferencji towarzyszyła wystawa firm z branży okulistycznej. W czasie przerw między wykładami można było odwiedzić stoiska m.in. takich firm, jak Alcon, Bausch + Lomb, Optegra, Topcon, Zeiss. „Presbiopia 2018” planowana jest w dniach 16–17 listopada 2018 roku w Poznaniu.

- Liczba uczestników: 104
- Lekarze: 70% uczestników
- Optometryści: 30% uczestników
- Patronat honorowy Marszałka Województwa Wielkopolskiego
- Patronat honorowy Prezydenta Miasta Poznania.
- Patronat honorowy Wydziału Medycznego Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie
- Konferencja była współfinansowana ze środków Ministra Nauki i Szkolnictwa wyższego w ramach działalności upowszechniającej naukę
- 10 wystawców

Facebook/@Presbiopia21

OPTYKA 6(49)2017



Automat bezszablony NIDEK LE-1200

Wysoka prędkość i jakość szlifowania
Wbudowany skaner opraw o wysokiej krzywiznie
Tryb obróbki fasety Mini
Stabilizator docisku
Dostępny w czterech różnych konfiguracjach

NOWOŚĆ

System refrakcyjny NIDEK TS-310

Doskonałe połączenie foroptera i tablicy LCD
oszczędność miejsca - JEDYNNIE 0,5 m²

Warunki badania zbliżone
do wzorcowych

Badanie można przeprowadzać
w każdym pomieszczeniu,
niezależnie od warunków

www.polandoptical.pl

przedstawiciele handlowi:
Cieszyn - Wiarosław Wajdzik, tel. 509 366 930
Warszawa - Piotr Tabor, tel. 506 128 363
Koszalin - Karol Jańczak, tel. 511 898 513



POLAND OPTICAL
WYŁĄCZNY DYSTRYBUTOR FIRMY NIDEK
ul. Mostowa 4, 43-400 Cieszyn
tel. 33 851 36 30, fax: 33 851 36 31
e-mail: biuro@po.pl

**POLAND
OPTICAL**

Walne Zebranie Sprawozdawcze Polskiego Towarzystwa Optometrii i Optyki



Mgr inż. JUSTYNA NATER, N014303
Sekretarz PT00

W dniu 8 października 2017 roku w Warszawie, w siedzibie Krajowej Rzemieślniczej Izby Optycznej, odbyło się Walne Zebranie Sprawozdawcze Polskiego Towarzystwa Optometrii i Optyki.

Przewodniczący PT00 Kamil Chlebicki przedstawił sprawozdanie z działalności Zarządu, które obejmowało m.in. tematy takie jak: promowanie optometrii w Polsce, działania PT00 w kierunku regulacji zawodu optometrysty oraz działalność szkoleniowa Towarzystwa. Zastępca przewodniczącego Rozalia Molenda zaprezentowała podsumowanie statystyk dotyczących liczby zebrań Zarządu, podjętych uchwał, przyjętych członków oraz nadanych Numerów Optometrysty. Sekretarz PT00 Justyna Nater przedstawiła działania wybranej kilka miesięcy temu Grupy Redakcyjnej, które obejmują tworzenie treści i promowanie zawodu optometrysty w mediach elektronicznych oraz w prasie. Sprawozdanie z organizacji szkoleń i konferencji przedstawiła Luiza Krasucka, natomiast sprawozdanie finansowe skarbnik Towarzystwa, Włodzimierz Lis. Tadeusz Łabno, jako przewodniczący Komisji Rewizyjnej, w sprawozdaniu komisji potwierdził brak zastrzeżeń dotyczących sprawozdania finansowego PT00.

Uczestnicy zebrania zostali zapoznani z planami pracy Zarządu na kolejne miesiące kadencji.

Dalsza dyskusja dotyczyła m.in. terminu i miejsca Walnego Zebrania Sprawozdawczo-Wyborczego, które odbędzie się wiosną 2018 roku oraz pomysłów na zagospodarowanie pieniędzy posiadanych przez Towarzystwo. Uczestnicy zebrania zgodnie doszli do wniosku, że należy przeznaczyć takie fundusze na szkolenia oraz promowanie zawodu. Rozmowy skupiły się również na regulacji zawodu – temacie trudnym i obszernym. Pownownie pojawił się także temat niewykwalifikowanych osób badających wzrok, podszycających się pod optometrystów i wprowadzających pacjentów w błąd. Jednogłośnie stwierdzono, że jest to obecnie jeden z największych problemów dla rozwoju optometrii w Polsce. Ostatecznie przyznano, że najważniejsze obecnie jest promowanie zawodu, pogłębianie świadomości i wiedzy Polaków, a także nieprzerwane prace nad regulacją.

Po zakończonej dyskusji podjęto i przegłosowano dwie uchwały. Pierwsza z nich to uchwała dotycząca zwolnienia członków Zarządu z opłacania składek członkowskich w czasie trwania kadencji (uchwała ta dotyczy

Zarządu, który zostanie wybrany na lata 2018–2020 oraz Zarządów następných kadencji), druga to uchwała w sprawie przyznania członkom przyszłego Zarządu bezpłatnego udziału w szkoleniach organizowanych przez PT00. Uchwały te mają na celu zachęcić członków PT00 do zgłaszania swoich kandydatur do Zarządu kadencji 2018–2020. Po krótkiej wymianie zdań dotyczącej celu oraz znaczenia przegłosowanych uchwał zakończono obrady.

Zarząd Polskiego Towarzystwa Optometrii i Optyki dziękuje za udział w zebraniu wszystkim obecny osobom i przypomina, że uczestnictwo w zebraniach Towarzystwa jest niezwykle istotne dla prawidłowego działania i pracy PT00 oraz dla rozwoju zawodu optometrysty w Polsce.

Termin kolejnego Walnego Zebrania Sprawozdawczo-Wyborczego członków PT00 wyznaczono na 18 marca 2018 roku i poprzedzone ono będzie szkoleniem. Szczegóły – wkrótce.

Polskie Towarzystwo Optometrii i Optyki
ul. Rokietnicka 5d, 60-806 Poznań
Biuro PT00: ul. Kolegiacka 1, 98-200 Sieradz
ptoo@ptoo.pl; www.ptoo.pl

Światowy Dzień Wzroku w Polsce



W ramach tegorocznych obchodów Światowego Dnia Wzroku (*World Sight Day*), który w tym roku przypadł 12 października, Polskie Towarzystwo Optometrii i Optyki zorganizowało ogólnopolską akcję nieodpłatnych przesiewowych badań wzroku.

Z raportów przestanych do PT00 wynika, że:

- w kampanii wzięło udział 34 optometrystów;
- w ramach ŚDW przebadano ponad 570 osób, z czego:
 - o ponad 60% przebadanych (353 osoby) wymagało przeprowadzenia pełnego badania refrakcji z powodu nieskorygowanej lub nieprawidłowo skorygowanej wady wzroku;
 - o ponad 18% przebadanych (ponad 100 osób) zostało skierowanych na konsultacje okulistyczne z powodu wykrytych chorób oczu.

Szacujemy, że liczba optometrystów biorących udział w kampanii, a także liczba przebadanych osób może być nawet o 70% większa. Niestety, nie wszystkie gabinety zdążyły przesać raporty przed oddaniem do druku niniejszego wydania „Optyki”.

Dziękujemy wszystkim, którzy przyłączyli się do tej debiutanckiej akcji. Liczymy, że w przyszłym roku do kampanii przyłączy się jeszcze więcej optometrystów!



W tym świątecznym nastroju składamy Państwu

serdeczne życzenia wszelkiej pomyślności,

niepowtarzalnej atmosfery, ciepła oraz obfitości wszelkich dóbr.

Niech radość i pokój Świąt Bożego Narodzenia,

poczucie prywatnego i zawodowego spełnienia

towarzyszą Państwu przez cały Nowy Rok.



Zarząd
Polskiego Towarzystwa
Optometrii i Optyki

www.ptoo.pl

DIOP
DIAMENTOWY OPTYK

GRUPA OPTYCZNA

Dziękujemy wszystkim,
którzy podjęli decyzję o partnerskiej współpracy
na 12 Kongresie KRIO w Wiśle.

Pozostajemy w kontakcie z licznym gronem Optyków,
z którymi mieliśmy przyjemność rozmawiać.

Wszystkich zainteresowanych nawiązaniem współpracy i przystąpieniem do Grupy Optycznej **Diamentowy Optyk** prosimy o kontakt z opiekunem:

Sławomir Bis - +48 730 699 622, slawomir.bis@diop.pl

www.diop.pl

Walne zebranie ECOO w Pradze – relacja



Foto: archiwum ECOO/PTOO

Kolejne spotkanie ECOO – jak to robią Czesi?

W dniach 20–22 października 2017 roku odbyło się kolejne zebranie ECOO – tym razem delegacji, w tym reprezentacja z Polski, spotkali się w Pradze. Gospodarzem była czeska organizacja zrzeszająca optyków i optometrystów – SČOO (*Společenstvo českých optiků a optometrů*), którą reprezentował jej przewodniczący Pavel Šebek. SČOO zrzesza prawie 1000 członków i działa od 1994 roku. Główne obszary działania organizacji są podobne do działań PTOO w Polsce: legislacja, edukacja, promocja profesji oraz poradnictwo. Czeski model funkcjonowania organizacji to zarząd działający na zasadach wolontariatu bądź częściowego wolontariatu oraz dwie osoby zatrudnione w pełnym wymiarze godzin, które odpowiadają za realizację projektów czeskiej organizacji. Na terenie Czech oprócz SČOO działają jeszcze dwie organizacje zrzeszające optometrystów. Optometryści w Czechach podobnie jak w Polsce samodzielnie dbają o stałe podnoszenie swoich kwalifikacji, zatem przygotowywana przez nich konferencja może

wzbudzić zainteresowanie polskich specjalistów. Jeśli chodzi o aktualną sytuację w Czechach: operuje tam 3500 salonów optycznych i jest 1500 optometrystów, stąd też nie dziwi, że doбором korekcy nieoficjalnie zajmują się także osoby niebędące optometrystami, które nabyły umiejętności w sposób inny niż oficjalna ścieżka kształcenia. W Czechach prawo nakazuje, aby właściciel salonu był optykiem, optometrystą lub gwarantem (profesjonalnym), przy czym jeden gwarant może jednak udzielić gwarancji wielu salonom optycznym.

Budżet, audyt, składki

Zebranie rozpoczęło się od przedstawienia spraw finansowych. Omówiono budżet za rok 2017 oraz powołano dwóch audytorów, którzy będą odpowiadać za przejrzystość finansową organizacji. Zainteresowanie członkostwem wyraziła organizacja z Włoch ALOeO (*Associazione Laureati Ottica e Optometria*), która jednak poszukuje nadal sojuszników, chętnych wspólnie partycypować w kosztach związanych z członkostwem. Z kolei Chorwacja wystąpiła o przyznanie pomocy z funduszu solidarnościowego. Powołana podczas zebrania komisja (w której składzie znalazła się m.in. reprezentantka z Polski, Sylwia Kropacz-Sobkowiak) zapoznała się z sytuacją Chorwacji i udzieliła wskazówek dotyczących zmian w organizacji, które należałoby wprowadzić, aby zapewnić organizacji stabilność finansową. Po otrzymaniu zobowiązania zastosowania się do zaleceń, w wyniku głosowania zdecydowano o tymczasowym zmniejszeniu stawki dla Chorwacji. Pozostała część składki zostanie pokryta ze wspomnianego funduszu.

Europejski Dyplom ECOO

Bob Chappell poinformował zebranych, że w roku 2017 aż 50 studentów przystąpiło do egzaminu European Diploma. Egzamin odbył się w dniach

7–9 września 2017 roku w St. Etienne. Przystępujący do egzaminu zarejestrowali się na liście chętnych już w roku 2015, a niekiedy jeszcze wcześniej i przystąpili do egzaminu w części A (35 osób), B (45) oraz C (120). Proces oceny wyników jeszcze się nie zakończył.

Zapomniana komunikacja

Proces aktualizacji sylabusu Europejskiego Dyplomu ECOO zakończył się i nie zgłoszono większych zmian. Koniecznie należy jednak zauważyć, że dodano nowy rozdział dotyczący komunikacji z pacjentem oraz wytycznych dotyczących postępowania dla przedstawicieli profesji. Miejmy nadzieję, że i w Polsce ten aspekt pracy specjalisty już niedługo zyska na znaczeniu.

Erasmus Plus

ECOO aktywnie uczestniczyło w opracowywaniu programów kształcenia na uczelniach:

- Bar Ilan University (Hadassah Academic College) (Izrael)
- Chikara Private University w Chandigarh (Indie)
- The Indian State University w Hyderabad (Indie)
- Manipal Private University w Mangalore (Indie)

Na podstawie analiz sporządzono raporty, które wysłane zostały do uczelni, a te będą miały teraz dwa lata, aby dostosować poziom kompetencji uzyskiwanych przez absolwentów do poziomu Europejskiego Dyplomu ECOO. Za dwa lata rezultaty zostaną poddane dalszej weryfikacji

Uczelnie akredytowane przez ECOO

Bob Chappell przedstawił postęp prac na uczelniach europejskich ubiegających się o akredytację ECOO. Aktualnie cztery uczelnie ubiegają się o akredytację:



Fot. 1. Na zdjęciu od lewej: Sylwia Kropacz-Sobkowiak, członek Professional Services Committee ECOO; Pavel Šebek, przewodniczący SČOO, sekretarz Professional Services Committee ECOO; Luiza Krasucka, członek Zarządu PTOO, członek Public Affairs and Economic Committee ECOO

- Metropolia University of Applied Sciences, Finlandia – pierwsze spotkanie odbyło się w dniach 6–8 listopada 2017 roku;
- University of Oulu, Finlandia – pierwsze spotkanie zaplanowano na styczeń 2018 roku;
- ZVA Akademie Knechtsteden, Niemcy – uczelnia wyraziła chęć poddania się akredytacji, trwają ustalenia terminu pierwszego spotkania;
- Zentrum für Gesundheitsberufe, Austria – uczelnia wyraziła zainteresowanie akredytacją programu optyka.

Liczymy, że i w Polsce już w niedalekiej przyszłości znajdzie się jednostka kształcąca optometrystów lub optyków, która podejmie wyzwanie przejścia procesu akredytacji ECOO, otwierając tym samym swoim absolwentom drzwi do międzynarodowej kariery.

Ustalenia dotyczące poziomu kwalifikacji dla optyki

Podczas zebrania podsumowano postęp prac dotyczących stworzenia opisu europejskich kwalifikacji w optyce (*European Qualification in Optics*). Pierwsze próby stworzenia tego opisu sięgają roku 2010, w roku 2011 powstała grupa robocza mająca za zadanie stworzenie szkicu takiego opisu, który ostatecznie trafił do ECOO w 2013 roku. W 2014 roku ustalono na podstawie zebranych komentarzy dotyczących projektu, że potrzebne jest uproszczenie oraz wprowadzenie zmian, które pozwolą na zaadoptowanie modelu w więk-

szości państw ECOO, co ułatwi przepływ profesji w Europie. Propozycja opisu europejskich kwalifikacji w optyce trafiła w tym roku do KRIO, organizacji zrzeszającej polskich optyków, która wspólnie z PTOO jest członkiem ECOO.

Ustalenia dotyczące poziomu kwalifikacji dla optometrii

Komisja Europejska zgromadziła informacje pozwalające na porównanie kompetencji z wymaganiami pracodawców i regulacjami prawnymi w danym państwie europejskim. Na stronie www.ec.europa.eu/esco znajduje się wielojęzyczna klasyfikacja zawodów, umiejętności i kwalifikacji ESCO (*European Skills, Competences, Qualifications and Occupations* – Europejska Klasyfikacja Umiejętności, Kompetencji, Kwalifikacji i Zawodów). Przedstawiciele ECOO prowadzą prace mające na celu przyjęcie Europejskiego Dyplomu ECOO za standard kwalifikacji zarówno w krajach członkowskich, jak i na poziomie europejskim. Oznaczałoby to spójne ustalenie obowiązującego poziomu kwalifikacji dla optometrii na poziomie 7.

Podczas referatu dotyczącego prac z ESCO pojawiło się pytanie dotyczące przyszłości optyki. Bob Chappell poinformował, że z trwających prac wynika, iż najprawdopodobniej poziomem, który zostanie przyjęty jako obowiązujący dla tej profesji, będzie poziom 5 (o czym podczas ostatniego Kongresu KRIO również mówili prof. dr hab. Beata Mikołajczyk i prof. dr hab. Ryszard Naskrecki). Peter Black (Wielka Brytania) zauważył, że odpowiadałoby to zaledwie połowie kwalifikacji, które musi w tej chwili uzyskać optyk w Wielkiej Brytanii. Zdaniem Boba Chappella jest to jednak poziom obowiązujący obecnie w krajach Europy Wschodniej, a certyfikacja na tym poziomie zapewni wysoki poziom kwalifikacji dla optyków.

Fluoresceina

Niedzielną sesję zaczęła się od podsumowania postępów prac w państwach członkowskich, z których większość jest w trakcie realizacji założeń poprzedniego zebrania, tj. przetłumaczenia rozległego dokumentu odnośnie zasadności utrzymania podwójnej rejestracji, która umożliwia rejestrację pasków fluoresceinowych jako wyrobu medycznego, a nie jako leku. Umożliwia to stosowanie pasków do oceny dopasowania

soczewek kontaktowych. Kolejnym krokiem jest przedstawienie tego stanowiska odpowiednim przedstawicielom władz państwowych. W Polsce również jesteśmy w trakcie tego procesu, czyli po kontakcie mailowym i telefonicznym z Dyrekcją Departamentu Nadzoru i Badań Klinicznych Wyrobów Medycznych.

Raport EFAB – skutki ekonomiczne możliwości do uniknięcia ślepoty w Europie

Już wiele lat temu European Forum Against Blindness wraz z prof. Ianem Banksem przygotowało raport dotyczący kosztów ślepoty w Europie, jednak dopiero teraz doczekał się on publikacji. Raport opisuje, jak wygląda rozkład problemów związanych z utratą widzenia w Europie, a dotyczy to nie tylko kosztów leczenia, ale również spadku produktywności osób dotkniętych tym problemem. Oszacowano, że koszty te oscylują pomiędzy 30 a 56 mln euro rocznie.

Konferencja EA00 Pula 2018

W imieniu Europejskiej Akademii Optometrii i Optyki (*European Academy of Optometry and Optics*) wystąpił Eduardo Teixeira, zapraszając do udziału w wydarzeniu, które jest jednym z kluczowych zadań organizacji, a mianowicie w corocznej międzynarodowej konferencji EA00, która w przyszłym roku odbędzie się w dniach 11–13 maja w Puli (Chorwacja). W tym roku EA00 konferencję organizować będzie wspólnie z organizatorami 4. Konferencji Optometrycznej Centralnej i Południowo-Wschodniej Europy (*4th Optometry Conference of Central and South-Eastern Europe*). W tym samym czasie i miejscu odbędzie się Walne Zebranie ECOO.

Regulacja w innych krajach

Na koniec sprawozdania niezmiernie dobra wiadomość. Ilias Sapounakis z Grecji poinformował, że od 15 września 2017 roku optometria stała się zawodem regulowanym w Grecji. Regulacja podlega ministerstwu zdrowia i wiąże się z obowiązkową przynależnością do organizacji zrzeszającej optometrystów Panhellenic Association of Optics and Optometry (PAOO). Istnieje prawdopodobieństwo, że kolejne zebranie ECOO, planowane na jesień 2019 roku, odbędzie się właśnie w Grecji, co pozwoli uczestnikom bliżej zapoznać się z sytuacją w tym kraju.

Kalendarium na I połowę 2018 roku

Nadchodzące targi i wydarzenia branżowe na świecie

data	nazwa	strona www	miejsce
12.01–14.01	Opti München	www.opti.de	Monachium, Niemcy
20.01–21.01	Brille & Co.	www.brille-und-co.com	Dortmund, Niemcy
27.01–29.01	100% Optical	www.100percentoptical.com	London, Wielka Brytania
14.02–16.02	MIOF – Moscow International Optical Fair	www.optica-expo.ru	Moskwa, Rosja
24.02–26.02	Mido	www.mido.com	Mediolan, Włochy
03.03–04.03	copenhagen specs	www.copenhagenspecs.dk	Kopenhaga, Dania
09.03–11.03	Opta	www.bv.cz/en/opta	Brno, Czechy
14.03–16.03	SIOF – Shanghai International Optical Fair	www.siof.cn	Szanghaj, Chiny
15.03–18.03	International Vision Expo East	www.east.visionexpo.com	Nowy Jork, USA
13.04–15.04	ExpoOptica	www.ifema.es/expooptica_06	Madryt, Hiszpania
26.04–28.04	kongres EFCLIN	www.efclin.com	Dubrownik, Chorwacja
05.05–07.05	Wenzhou Optics Fair	www.opticsfair.com	Wenzhou, Chiny
10.05–13.05	walne zebranie ECOO, OCCSEE i konferencja EA00	www.ecoo.info	Pula, Chorwacja
16.06–19.06	WOC – World Ophthalmology Congress	www.icoph.org	Barcelona, Hiszpania

Nadchodzące targi i wydarzenia branżowe w Polsce

data	nazwa	strona www	miejsce
13.01–14.01	studencka konferencja OPTOPUS	www.optopus2018.pl	Wrocław
09.02–10.02	II Konferencja Ophthalmology Journal – Nowości w Okulistyce	www.okulistyka.viamedica.pl	Lublin
17.02–18.02	Seminarium Szkoleniowo-Wystawiennicze	www.pco.net.pl	Gdańsk
24.02	giełda optyczna	www.fundacjaskolyoptycznej.pl	Warszawa
01.03–03.03	X Międzynarodowe Sympozjum Postępy w diagnostyce i terapii schorzeń rogówki, Cornea 2018		Wista
02.03	giełda optyczna	www.fundacjaskolyoptycznej.pl	Sosnowiec
16.03–17.03	Poznański Salon Optyczny	www.pso.mtp.pl	Poznań
07.04–08.04	Sympozjum ACUVUE Eye Health Advisor	www.eyehalthadvisor.pl	Warszawa
20.04–22.04	Konferencja „Optometria 2018”	www.optometria2018.pl	Ożarów Mazowiecki
20.04–21.04	Ogólnopolska konferencja „Przypadki kliniczne w okulistyce”		Poznań
02.06	giełda optyczna	www.fundacjaskolyoptycznej.pl	Warszawa
07.06–09.06	XLIX Zjazd Okulistów Polskich 2018	www.zjazd2018.pto.com.pl	Katowice

Giełdy w Sosnowcu odbywają się w hotelu Okraglak przy ul. Narutowicza 59, w piątki od godz. 14:00 do 20:00. Giełdy w Warszawie odbywają się w Zespole Szkół Spożywczo-Gastronomicznych przy ul. Komorskiej 17/23, w soboty w godz. 8:00–12:00.

Scorpion Eyewear na Silmo



Jesień to czas, który obfituje w wydarzenia branżowe. Najbardziej prestiżowym z nich były międzynarodowe targi optyczne Silmo, które w tym roku odbyły się w dniach 6–9 października. W Paryżu swój debiut – niezwykle udany – miał producent opraw okularowych, firma Scorpion Eyewear.

Scorpion Eyewear był jednym spośród 150 wystawców, którzy po raz pierwszy uczestniczyli w tym wydarzeniu, a jednym z 957 wystawców łącznie. Stoisko, które dodawało splendoru nowej kolekcji, wzbudzało zainteresowanie odwiedzających oraz międzynarodowych wystawców. Ponad 33 tys. gości z całego świata mogło cieszyć się obecnością produktów: Tonny, SCR, Francis Gattel, SeeMe, Marvellens i Tonny Kids spośród 1350 marek optycznych

z całego świata. Design zaprezentowanych kolekcji przez Scorpion Eyewear w niczym nie ustępował konkurencji oraz aktualnym trendom mody okularowej. Nowe wzory zachwycały odwiedzających lekkością zastosowanych materiałów, szlachetnymi zdobieniami oraz precyzją wykonania.

Nie da się ukryć, że długie przygotowania oraz bezbłędna organizacja pozwoliły Scorpion Eyewear na kolejny sukces na arenie międzynarodowej i ekspansję na rynki 20 nowych krajów, w tym Egipt, Gabon, USA (Hawaje!).

W najbliższym czasie Scorpion Eyewear zamierza pokazać swoje produkty w Monachium (Opti 12–14.01), w Londynie (100% Optical 27–29.01), a także w Mediolanie (Mido 24–26.02). Życzymy powodzenia!

Źródło i foto: Scorpion Eyewear



Opti 2018 nadchodzi!

Przyszłoroczna edycja targów Opti odbędzie się w dniach 12–14 stycznia 2018 roku. Ważna informacja od organizatorów jest taka, że ta noworoczna edycja obejmie pięć pawilonów wystawowych, a nie cztery, jak to było do tej pory. W piątek targi otwarte będą od 9 do 18:00, w sobotę do 19:00, zaś w niedzielę – do 17:00. Informacje na temat transportu z lotniska i na lotnisko można znaleźć na stronie targów www.opti.de.

Nowością będzie pawilon B4, w którym znajdą się producenci soczewek okularowych, maszyn i narzędzi. Będzie tu też miejsce dla międzynarodowych stoisk, np. Francji, Chin, Japonii czy Korei. Opti forum także znajdzie się w nowym pawilonie, łącznie z Opti campus, który rozszerzony zostanie o zagraniczne uczelnie. W B4 można będzie zapoznać się z konceptem Future Shop, który zwizualizuje produkty z sektora OPTIC 4.0, a więc wszelkie nowinki dotyczące digitalizacji w optometrii, typu wirtualne lustra, systemy interaktywne, drukarki 3D, rozwiązania software, urządzenia do badania refrakcji i pomiarów, itp. Studenci z Aalen University będą co 30 minut objaśniać cyfrowe wyposażenie salonu po niemiecku i po angielsku. Cyfryzacja branży będzie też przedmiotem kilku prezentacji na Opti forum.

W pawilonie C1 szukać będziemy wystawców kolekcji okularowych, start-upów Opti boxes oraz niezależnych marek zgromadzonych w przestrzeni !HOT. Pawilon C2 to nadal oprawy i okulary oraz marki niezależne skoncentrowane w przestrzeni YES! Pawilon C3 zgromadzi również oprawy i okulary, wyposażenie salonów oraz narzędzia sprzedażowe i marketingowe. I wreszcie w sektorze C4 będą soczewki okularowe i kontaktowe, narzędzia, IT, urządzenia.

Po raz drugi zorganizowany będzie projekt Blogger Spectacle – mowidli i okularowi bloggerzy z całej Europy wyłonią najciekawsze ich zdaniem projekty okularowe.

Z informacji ogłoszonych w listopadzie wynika, że na Opti spotkamy trzech polskich wystawców: Optiblok, Optologic i Scorpion Eyewear.

Podczas poprzedniej edycji na targach w Monachium swoje nowości wystawiało 557 firm, a oglądało je 27 500 specjalistów z 35 krajów. Jak będzie teraz – zobaczymy w styczniu. Już można kupować bilety na targi poprzez stronę www.opti.de.

Źródło i foto: GHM



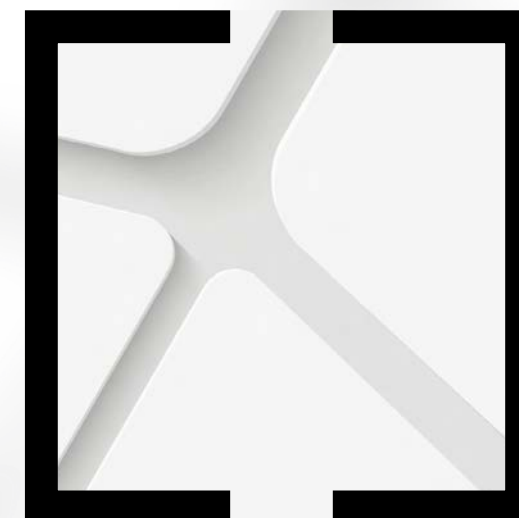
BĘDZIE SIĘ DZIAŁO JESZCZE WIĘCEJ:
TARGI OPTI STAJĄ SIĘ WIĘKSZE!

Więcej innowacji, więcej stylu, więcej szyku. Więcej zachwyty i wielkich oczu! Więcej szans, więcej międzynarodowego biznesu i więcej przyjemności: targi **opti 2018** zostaną powiększone o halę B4 i oferując Państwu **jeszcze więcej**, staną się czymś więcej niż tylko targami. Nie przegapcie Państwo tego wydarzenia!

opti THE INTERNATIONAL TRADE SHOW FOR OPTICS & DESIGN

**OD PIĄTKU DO NIEDZIELI
12. – 14.01.2018**

TERENY TARGOWE W MONACHIUM
www.opti.de



50 lat Silmo – jubileuszowa edycja już za nami



Październikowa edycja Silmo upłynęła pod znakiem 50-lecia targów – było co świętować! Organizatorzy skoncentrowali się na tym, aby połączyć biznesowy klimat wydarzenia ze świąteczną atmosferą corocznego spotkania branży. W targach uczestniczyło 957 wystawców (78% z zagranicy, z 42 krajów). Jak mówi Amélie Morel, dla której był to debiut w nowej roli Prezydenta Silmo, z rozmów z wystawcami wynikało, że są oni usatysfakcjonowani udziałem w targach i przyznawali, że uroczysty nastrój udzielił się również im i ich klientom. Polskę reprezentowali jako wystawcy: Belford Optical, Mertz Eyewear, Scorpion Eyewear, Sirène, Tisard Eyewear.

Co zaś tyczy się samych zwiedzających, to było ich 37 337, ze 124 krajów, co stanowi aż 10-procentowy wzrost w stosunku do ubiegłorocznej edycji (33 771 osób). Z zagranicy przyjechało 21 147 specjalistów (57,4%), zaś z samej Francji 16 190 (42,6%). Najsilniej reprezentowana była oczywiście Europa (13 628 osób), co w rozbięciu na kraje wygląda następująco:

- Włochy: 1 571 (+4,4% vs. 2016)
- Belgia: 1 393 (-3,9%)
- Niemcy: 1 243 (+19,3%)
- Holandia: 1 229 (+22,9%)
- Wielka Brytania: 1 186 (+25,4%)
- Hiszpania: 1 065 (-2%)
- Grecja: 587 (0,0%)
- Rosja: 623 (+27,1%)
- Turcja: 563 (+36%)



Źródło i foto: Silmo

copenhagen specs także w Berlinie



Od czterech lat co roku w marcu w Kopenhadze organizowane są wystawy wzornictwa okularowego, które już na stałe wpisały się w kalendarz imprez optycznych w tamtej części Europy. Skoro koncept już jest wypracowany i z powodzeniem funkcjonuje w Danii, organizatorzy pomyśleli o rozszerzeniu działalności na inne miasta w Europie. I tak, w 2018 roku copenhagen specs odbędą się również w Berlinie, w dniach 20–21 października.

Miejsce wydarzenia będzie równie spektakularne jak

to w Kopenhadze (zabytkowa Lokomotivværkstedet, czyli lokomotywnia), a mianowicie Arena Halle nad Sprewą, stary dworzec czy też zajezdnia dla autobusów, wybudowany w 1927 roku w centrum miasta, a w 2000 roku wyremontowany i przeznaczony do organizacji rozmaitych imprez. Ciekawe detale architektoniczne, naturalne oświetlenie i metalowy szkielet budynku czynią z niego niezwykle atrakcyjne miejsce na prezentację niezależnych marek okularowych.

Najlepszą okazją do świętowania była gala w Grand Palais, w której uczestniczyło 3 tys. gości! Podczas tego wieczoru oczywiście ogłoszono zwycięzców Silmo d'Or, przyznawanych po raz 24., a zostali nimi:

- Kategoria „Widzenie” soczewki okularowe – Varilux X series, Essilor
- Kategoria „Widzenie” soczewki kontaktowe – Binova Iflex multifocale sclérale, Novacel
- Kategoria „Materiały / wyposażenie” – TS-310, Nidek
- Kategoria „Produkty dla słabowidzących” – SeeBoost, AB Vision
- Kategoria „Dzieci” – oprawa Piwato 261, ADCL APlus
- Kategoria „Oprawy korekcyjne, trendy” – Palma CE 2134, Chloé dla Marchon
- Kategoria „Oprawy korekcyjne, design” – IVM 1048, Lio
- Kategoria „Okulary przeciwstłoneczne, trendy” – Metropolitan, Aari Bostrom dla Grosfilley
- Kategoria „Okulary przeciwstłoneczne, design” – Arthur, Veronika Wildgruber
- Kategoria „Sport” – SK-X Optical Solution, SK-X Optical
- Kategoria „Technologiczna innowacja w oprawkach” – Deville, Rolf
- Specjalna nagroda Première Classe – Fox, Fleye Copenhagen
- Specjalna nagroda jury – Arc, Blackfin
- Specjalna nagroda 50-lecia Silmo, przyznana przez użytkowników Facebooka – Emilia, Enni Marco

Kolejna edycja Silmo odbędzie się w dniach 28 września – 1 października 2018 roku.

CrossEyes 
optyk
Marka, która widzi więcej.



Okulary to nie tylko przyrząd do korekcji wzroku. Są częścią osobowości. Taką filozofię wyznaje duńska marka CrossEyes, która właśnie rusza na podbój polskiego rynku.

Oprawki CrossEyes to produkt co najmniej tak wyjątkowy, jak kodeks wartości, którym kieruje się marka. Na pierwszym miejscu stawia ludzkie uczucia, a poprzez ciężką, codzienną pracę dąży do tworzenia atmosfery bliskości i zaufania wśród klientów. Filozofię CrossEyes wspiera dopracowany w najmniejszych szczegółach produkt oraz technologia, która umożliwia dopasowanie go do indywidualnych gustów i potrzeb klientów.

Sekret marki CrossEyes tkwi w unikalnym designie oraz kreatywnych osobach, które wcielają pomysły i oczekiwania klientów w życie. Dobór oprawek poprzedza fachowe badanie optometryczne prowadzone na wysokiej jakości sprzęcie. Model współpracy z klientami sprawia, że z usług CrossEyes korzystają osoby w każdym wieku.

- Naczelną zasadą naszej koncepcji jest to, że zawsze wiesz, co dostajesz w danej cenie. Standardowo obejmuje ona oprawę oraz szkła z powłokami, z opcją dodatkowych modyfikacji w zależności od indywidualnych potrzeb klienta. Nie zaskoczą Cię żadne dodatkowe koszty czy opłaty, a nasze okulary

charakteryzuje zawsze ta sama, wysoka jakość – mówi Andrzej Jachowski, przedstawiciel CrossEyes Polska.

Oprawki CrossEyes powstają z szerokiej gamy materiałów – od elastycznego i ekologicznego bambusa, przez klasyczne drewno i heban, po ultralekki i giętki acetat. Ich wyróżnikiem jest wykończenie ze szczególną dbałością o detale, w duchu duńskiego designu i rękodzieła.

- Wszystkie produkty dostarczane są z antyrefleksem, utwardzeniem oraz cylindrem. Nasze przejrzyste ceny i oprawki z limitowanych kolekcji wyróżniają CrossEyes na tle konkurencji. Dużą zaletą jest fakt, iż możemy zaoferować naszym klientom kompleksową obsługę, dobry produkt i szybką dostawę – tłumaczy Andrzej Jachowski.

CrossEyes to jednak propozycja nie tylko dla szukających wysokiej jakości klientów, ale też dla osób rozważających otwarcie własnego biznesu. Duńska marka oferuje możliwość uruchomienia salonu optycznego na licencji franczyzowej. Dzięki doświadczeniu i know-how twórców CrossEyes z własnym salonem mogą

wystartować nawet osoby niezwiązane z branżą optyczną. Przystępując do sieci franczyzowej otrzymują bowiem narzędzia niezbędne do zarządzania i promocji swojego przedsiębiorstwa, a jednocześnie czerpią korzyści z tytułu działalności pod międzynarodowym szyldem. Na polskim rynku działają już pierwsi franczyzobiorcy CrossEyes.

- Otrzymaliśmy od franczyzodawcy gotowy projekt aranżacji wnętrza. Meble zaś zostały zaprojektowane i wykonane ręcznie dla CrossEyes. Duński model współpracy franczyzowej nacechowany jest dużą elastycznością oraz otwartością. Franczyzodawca traktuje nas po partnersku, słucha i uwzględnia nasze sugestie dotyczące potrzeb lokalnego rynku – tłumaczy Monika Teterycz, która wraz z mężem uruchomiła licencyjną placówkę CrossEyes w kompleksie biurowym Gdański Business Center na warszawskim Muranowie. - Chciałabym zaprosić wszystkich czytelników do zapoznania się z naszą ofertą na stronie crosseyes.pl lub bezpośrednio w naszym salonie na ul. Inflanckiej 4B. Tam na hasło „Optyk” na klientów czekać będzie upominek.

Więcej informacji: www.copenhagenspecs.dk
Źródło i foto: copenhagen specs



Zdzisław Robak – 40 lat na rynku

Zdzisław Robak z branżą optyczną związany jest od ponad 60 lat. W Warszawie znają go chyba wszyscy, którzy noszą okulary. Miał, jak mało kto, możliwość spojrzenia prosto w oczy największym polskim gwiazdom i politykom. W tym roku jego firma świętuje 40-lecie.

Niedługo po wojnie zaczął pracę w Polskich Zakładach Optycznych, gdzie przepracował 20 lat. Równolegle uczył się na praktyki do znanego przedwojennego optyka Pana Puchały z ul. Chmielnej, gdzie zdobył dyplom mistrzowski. W roku 1977 otworzył swój pierwszy salon przy ul. Wołoskiej 52, który wkrótce w Warszawie znali wszyscy. Miał nie tylko pomysł na biznes, ale również determinację w dążeniu do celu. W latach 70. jako pierwszy pojechał do zachodnich producentów opraw i przywiózł do Polski okulary, które wtedy królowały w Mediolanie, Paryżu czy Monachium. Okazało się, że był to strzał w dziesiątkę. Klienci czekali w ogromnych kolejkach, aby dostać okulary, jakie nosi się na Zachodzie. Był to luksus, jakich mało w tamtych czasach. Każdy chciał mieć piękne oprawy stanowiące niepodważalną konkurencję dla tych brzydkich, wtryskowych, które były wtedy powszechne w Polsce. Zdzisław Robak posiadał nawet okulary produkowane w największych włoskich fabrykach, które sygnowane były jego nazwiskiem. Zaprzyjaźnił się z właścicielami takich marek, jak Silhouette, Rodenstock czy Luxottica, co w tamtych czasach było ewenementem. Poza markowymi okularami, które przywiózł do Polski, dbał również o jakość soczewek. Współpracował i współpracuje nadal z firmami Rodenstock, Zeiss, a nawet w pewnym momencie produkował własne soczewki. Od samego początku należy do Cechu Optyków w Warszawie.

Obecnie salon na ul. Wołoskiej odwiedza już trzecie pokolenie klientów. Przychodzą tu klienci z lat 70. z własnymi dziećmi, a nawet wnukami. Na takie zaufanie klienta trzeba sobie zapracować. Obecnie w Warszawie Zdzisław Robak ma cztery świetnie prosperujące salony wraz z gabinetami okulistycznymi. Zawsze wyróżniał go dbanie o to, aby sprzedawany towar był jak najlepszej jakości.

Firma w tym roku świętuje jubileusz 40 lat na rynku, a Pan Zdzisław Robak w wieku 88 lat jest nadal czynny zawodowo. Jest tak otwarty na nowości rynku optycznego, że zawstydzają tym może dużo młodszych od siebie. Życzymy dużo zdrowia!

Informacja własna i foto: Salony Optyczne Zdzisław Robak

Konferencja Alcon i SGH



W dniach 25–26 listopada w Warszawie, w pięknej Sali Ludwikowskiej hotelu Polonia Palace, odbyła się konferencja dla absolwentów programu „Manager's Excellence”, który był wspólną inicjatywą firmy Alcon Polska i Szkoły Głównej Handlowej. W konferencji wzięło udział 60 absolwentów, którzy uczestniczyli w programie w latach 2009–2016. Głównym tematem wydarzenia był „Rozwój i innowacje w salonie optycznym w Nowej Gospodarcze”, a prowadzącymi byli oczywiście dr hab. prof. SGH Rafał Mrówka i dr Mikołaj Pindelski. Obszernej relację z konferencji i niezwykle ciekawych wykładów opublikujemy w kolejnym numerze „Optyki”.



Podziękowania



W trosce o Twoje oczy
XII Ogólnopolski Kongres Optyków KRIÓ już za nami. Serdecznie dziękujemy wszystkim tym, którzy odwiedzili stoisko Hoya i Seiko, za cenne rozmowy, możliwość zapoznania się z Państwa potrzebami i oczekiwaniami. My mamy nadzieję, że kolejne spotkania będą równie owocne dla obu stron.

Informacja własna: Hoya i Seiko



Diamentowy Optyk w Wiśle



Obecność na najważniejszych branżowych imprezach największej w Polsce grupy optycznej Diamentowy Optyk, zrzeszającej niezależne salony optyczne, jest już tradycją i nie inaczej było w przypadku naszej obecności na XII Kongresie KRIÓ w Wiśle. Dla członków Diamentowego Optyka była to okazja do kolejnego spotkania oraz wymiany poglądów.

Stoisko było licznie odwiedzane przez optyków, którym zależy na rozwoju własnego, często rodzinnego biznesu opartego na partnerstwie, zdrowych, tradycyjnych zasadach w gronie życzliwych kolegów, gwarantującym korzystne warunki współpracy oraz bezpieczeństwo.

Omawiano aktualną sytuację w branży, nowe zagrożenia, możliwe zmiany w podziale rynku optycznego oraz wpływ nowych technologii.

Diamentowego Optyka wyróżnia oferowanie członkom własnych, eksperckich produktów – marek soczewek okularowych oraz oprawek, nie zabrakło więc dyskusji dotyczącej wprowadzenia kolejnych nowych produktów, dostępnych wyłącznie w zrzeszonych salonach.

Informacja własna: DIOP

Wielki sukces Akademii Bausch + Lomb – dziękujemy za udział i zapraszamy po więcej!



WIEDZA BEZ
WYCHODZENIA Z DOMU
www.akademiabauschlomb.pl



Nowa forma edukacji zaproponowana przez markę Bausch + Lomb (VP Valeant) okazała się pomysłem trafionym w potrzeby branży optycznej. Na platformie edukacyjnej zapisało się 460 osób, a w każdym z wykładów wzięło udział ponad 100 osób (statystyki według raportu na dzień 22.11.2017)!

Bez wychodzenia z domu, każdy z nas może uczestniczyć w wykładach prowadzonych przez największych ekspertów w branży optycznej. Wykłady są bezpłatne i całkowicie interaktywne, w każdym momencie mogą Państwo zadać pytanie prowadzącemu, a na koniec prezentacji odbywa się dyskusja dotycząca omawianego tematu. Szkolenia przeznaczone są dla optometrystów, okulistów, optyków oraz asystentów sprzedaży.

Największą popularnością do tej pory cieszył się wykład Pani dr inż. Doroty Szczepnej-Iskander, dotyczący raportu DEWS II – było to pierwsze w Polsce szerokie omówienie pracy dotyczącej zespołu suchego oka. Raport DEWS II został opublikowany w lipcu 2017 roku i stanowi najważniejszy zbiór wiedzy na temat zespołu suchego na świecie.

Osobom, które uczestniczyły w pierwszej edycji, dziękujemy za udział i zapraszamy do śledzenia strony www.akademiabauschlomb.pl. Na wiosnę 2018 roku zaplanowany jest nowy cykl wykładów oraz nowa ulepszona platforma edukacyjna.

Osoby, którym nie udało się wziąć udziału w pierwszej edycji, zapraszamy do odwiedzenia strony www.akademiabauschlomb.pl i rejestracji do programu. Dzięki temu będą Państwo na bieżąco informowani na temat nowości na platformie edukacyjnej Akademii Bausch + Lomb. Do zobaczenia on-line w 2018 roku.

Informacja własna: Bausch + Lomb

Świąteczne życzenia od Johnson & Johnson



W te zimowe dni życzymy Państwu dużo ciepła i atmosfery pełnej radości. Mamy nadzieję, że Święta będą idealną okazją do chwili wytchnienia i zatrzymania się od codziennego pędu. Niech przyniosą Państwu tyle optymizmu i pozytywnej energii, żeby starczyło na cały nadchodzący rok 2018.

Informacja własna: JJVC

Okulary TecTor RX



Jeśli zdarzyło się Państwu kiedyś szukać specjalistycznych okularów BHP o najwyższej jakości optyce z możliwością wstawienia korekcji okularowej, które jednocześnie spełniałyby restrykcyjne normy wojskowe, koniecznie zwróćcie uwagę na tę nowość – okulary ochronne TecTor, od listopada dostępne w ofercie firmy Hayne. Matowe oprawy o zakrzywionym kształcie tarczy posiadają regulowane zauszuki i wygodne noski. Soczewki z obu stron zostały pokryte trwałą powłoką Opti-Rock zapobiegającą parowaniu i chroniącą przed zarysowaniami. Wewnętrzna wkładka korekcyjna umożliwia montaż korekcji okularowej w zakresie do 3,5D. Okulary ochronne TecTor dostępne są w czterech kolorach: bezbarwnym, przydymionym, bursztynowym i pomarańczowym. Szczegółowe informacje na www.hayne.pl lub w Dziale Sprzedaży.

Informacja własna: Hayne

Przylepce HydroEdge do soczewek z powłoką superhydrofobową

Firma Hayne zdecydowała się na poszerzenie asortymentu przylepców klasy premium do szlifowania soczewek okularowych z powłoką superhydrofobową. Wybór padł na amerykańską markę DAC Vision i ich produkty – niebieskie przylepce HydroEdge. Proces obróbki soczewek o gładkiej i śliskiej powierzchni wymaga wysokiej jakości rozwiązań o dużej przyczepności, uniemożliwiających przekreślenie się soczewek. Przylepce HydroEdge są dostępne w siedmiu kształtach, w opakowaniach po 100 lub 1000 sztuk. Szczegółowe informacje na www.hayne.pl lub w Dziale Sprzedaży.



Informacja własna: Hayne

Zimowa promocja ACUVUE



Nadchodzi czas prezentów – zaproponuj swoim pacjentom soczewki od ACUVUE – najbardziej zaufanej marki soczewek kontaktowych wśród specjalistów [1] – w wyjątkowej, zimowej promocji. Już od 1 grudnia przy zakupie dwóch opakowań dwutygodniowych soczewek ACUVUE lub trzech opakowań jednodniowych soczewek ACUVUE – kolejne opakowanie pacjent otrzyma GRATIS!

W celu przystąpienia do promocji lub uzyskania dodatkowych informacji, prosimy o kontakt z Przedstawicielem Regionalnym ACUVUE.

Informacja własna: JJVC

1. Badania przeprowadzone w okresie od 12.2016 do 02.2017 na próbie 1050 specjalistów ze Stanów Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii, Rosji, Japonii i Korei Południowej, które odpowiadają za ponad 2/3 światowej sprzedaży soczewek kontaktowych.

Nowa odsona www.szajna.pl

SZAJNA Laboratorium Optyczne zaprasza na swoją nową stronę internetową dostępną pod adresem www.szajna.pl. Oprócz informacji konsumenckich, wyszukiwarki optyków i porad dotyczących wzroku, optycy znajdują na niej wszystkie numery SFERY, informacje o produktach i usługach, a także ciekawe aktualności z życia firmy.



Informacja własna: SZAJNA Laboratorium Optyczne

Wave Analyzers – komfortowy aberometr

Firma Essilor Polonia dodała do swojej oferty instrumentów nowy sprzęt – Wave Analyzers. To intuicyjny, szybki i w pełni zautomatyzowany aberometr. Określa refrakcję z dokładnością 1/100 dioptrii i umożliwia szczegółowe pomiary topografii rogówki, tonometrii i pachymetrii z wykorzystaniem kamery Scheimpfluga. Możliwość połączenia z innymi urządzeniami zapewnia łatwość w przesyłaniu informacji i dzieleniu się wynikami.

Informacja własna: Essilor Polonia



ERGO-Lux i mobil

Absolutna wygoda dzięki bezprzewodowemu zasilaniu

- Brak konieczności wymiany baterii
- W domu: Podłącz podstawkę ładującą do kontaktu – to wszystko!
- W terenie: Podłącz podstawkę ładującą do portu USB (w laptopie, samochodzie itd.)
- Jedna podstawka pasuje do różnych urządzeń

Po więcej informacji zapraszamy: www.ophtalmica.pl



Oprawy dziecięce Milo & Me – dla wyjątkowo aktywnych



Optykon – sprawdzony dostawca produktów dla branży optycznej, a w szczególności opraw dziecięcych – poszerza swoją ofertę o nowe oprawy dla dzieci. Kolekcja MILO & ME to wyjątkowa propozycja dla szczególnie wymagających klientów – zarówno dzieci, jak i ich rodziców. Z jednej strony to dobrze wykonane modne oprawy dla dzieci pozbawione dziecięcego branding, z drugiej zaś to wytrzymałe produkty przeznaczone do codziennego noszenia, także podczas zabaw, zajęć szkolnych i sportowych. MILO & ME to propozycja dla wyjątkowo aktywnych dzieci w grupie wiekowej od 6 do 12 lat. Oprawy dzięki specjalnym procesom wytwarzania i niezawodnym materiałom pozbawionym plastifikatorów są wytrzymałe, a ich konstrukcja znacznie zmniejsza ryzyko obrażeń w porównaniu do wielu innych okularów dziecięcych. Kolekcja składa się z pięciu modeli w dwóch rozmiarach i różnych zestawieniach kolorystycznych. Oprawy cechuje niska waga, indywidualnie regulowane końcówki zauszników, faseta V-110° oraz wytrzymałe zawieszki ze śrubą z tuleją blokującą. Oprawy dostarczane są w dobrze wyposażonym zestawie, w skład którego wchodzi: miękkie etui, woreczek z mikrofibry, antypoślizgowe końcówki zauszników, opaska na głowę, szablon do szklenia, instrukcja obsługi i naklejki. W kolekcji znajdziemy mnóstwo gadżetów dedykowanych grupie wiekowej 6–12 lat. Oferta dostępna tylko w Optykon już od stycznia 2018 roku.

Informacja własna: Optykon

Katalog produktów Jai Kudo



Z wielką przyjemnością informujemy, że od listopada bieżącego roku dostępny jest już nowy katalog produktów Jai Kudo na rok 2018 – zachęcamy do jego zamawiania u Przedstawicieli Handlowych oraz w Dziale Obsługi Klienta. W katalogu zamieściliśmy aktualne zakresy soczewek, ceny produktów oraz ich opisy, a także wszystkie niezbędne informacje dotyczące współpracy z naszą firmą. Nie zabrakło w nim także nowości produktowych oraz istotnych aktualizacji. Jedną z ważniejszych wprowadzonych zmian jest rebranding soczewek Wideview. Nowa nazwa – HyperView – jest łatwiejsza w wymowie, a ponadto trafniej oddaje charakter i cechy naszych soczewek progresywnych. Zmianie uległa także nazwa popularnych soczewek Wideview Easy 2 LS. Produkt znajdzie Państwo pod nazwą HyperView Lifestyle.

Życzymy przyjemnej pracy z Katalogiem. W przypadku pytań i wątpliwości prosimy o kontakt z Działem Obsługi Klienta oraz Przedstawicielami Handlowymi. Więcej informacji na jai.kudo.pl.

Informacja własna: Jai Kudo

„Młody Kontaktolog” – podsumowanie cyklu szkoleń Bausch + Lomb w 2017 roku



procedury ich dopasowania i pielęgnacji. Program drugiego, zaawansowanego, to m.in. dobór soczewek torycznych i multifokalnych oraz powikłania związane z użytkowaniem soczewek kontaktowych. Zajęcia podzielone są na część teoretyczną i praktyczną z wykorzystaniem lamp szczelinowych.

W pierwszej połowie roku odbyły się trzy szkolenia na poziomie podstawowym (w Poznaniu, Wrocławiu oraz Warszawie). W drugiej połowie roku odbyły się dwa spotkania w ramach modułu zaawansowanego (w Poznaniu i Wrocławiu). Obie edycje cieszyły się ogromnym zainteresowaniem i frekwencją.

Na rok 2018 zaplanowane są po trzy szkolenia z każdego poziomu, które będą miały miejsce w różnych miastach i terminach. Seria obejmująca poziom podstawowy odbędzie się w pierwszej połowie roku, natomiast szkolenia z modułu zaawansowanego w półroczu drugim.

Szczegółowych informacji dotyczących terminów udzielają Przedstawiciele Handlowi marki Bausch + Lomb.

Informacja własna: Bausch + Lomb

Crizal City – nowa kolekcja okularów w miejskim stylu

Oferta kompletnych okularów od Essilor to połączenie modnego, miejskiego stylu i precyzji wykonania opraw okularowych Crizal City z estetyką, funkcjonalnością oraz najwyższą jakością soczewek z powłoką Crizal. Za stworzenie kolekcji opraw odpowiada francuski projektant, Ricardo Navarro, który czerpał inspirację z podróży po miastach na całym świecie. Każda z opraw ma nazwę jednego z miast i oddaje jego charakter. Oprawy można zakupić z wybranymi szkłami Essilor wraz z obsługą montażu oraz eleganckim firmowym etui i ściereczką.

Firma Essilor Polonia postanowiła odświeżyć kolekcję opraw w miejscach: Venice, Vienna, Riga i Stockholm, wprowadzone zostały nowości: Monaco, Tallinn, Bari i Torino. Nowe propozycje zaskoczą wielbicieli miejskiego stylu, dopasowując się do gustów nawet najbardziej wymagających odbiorców. Nowa kolekcja dostępna jest od 1 grudnia 2017 roku.

Informacja własna: Essilor Polonia



Optyrama: nowa usługa w SZAJNA



Optyrama to działająca od 1 października nowa usługa dostępna w SZAJNA Laboratorium Optycznym. Zgodnie z zapowiedzią producent uruchomił możliwość profilowania soczewek – wystarczy wybrać z bazy oprawy, by otrzymać zamówione soczewki gotowe do montażu. SZAJNA dysponuje bazą opraw Solano, Tonny, Marvelens, SeeMe, Francis Gattel, Tonny Kids, Stepper i Steppers. Usługa dostępna jest przez szajnanawigator.pl oraz w Centrum Obsługi Optyka.

Informacja własna: SZAJNA Laboratorium Optyczne

Nowe produkty w Hayne



Na listopadowym Kongresie KRIO w Wiśle swoją premierę miał folder z uzupełnieniem głównego Katalogu Produktów Hayne 2017/2018. Dotychczasowa oferta handlowa jest na bieżąco rozbudowywana, co prowadzi do zmian w asortymencie. W folderze znajdują Państwo m.in. prezentację kolekcji nowych etui okularowych Deutsche Augenoptik oraz amerykańskich przyklepców do szlifowania soczewek okularowych z powłoką superhydrofobową.

Wypełniony nowościami prospekt handlowy zawiera także różne artykuły handlowe i popularne myjki ultradźwiękowe Ultra Klar. Warto być na bieżąco, dlatego już dziś zapytaj o uzupełnienie Katalogu Hayne Przedstawiciela Handlowego w Twoim regionie lub w Dziale Sprzedaży.

Informacja własna: Hayne



Sukces praktyki w cyfrowym świecie – wykłady Petera Ivinsa dostępne on-line!

Jak dostosować swoją praktykę do coraz bardziej „cyfrowego” świata? Jak zaistnieć on-line? O tym mówić poruszył Peter Ivins, uznany optometrysta i szkocki przedsiębiorca, podczas 10. Międzynarodowego Sympozjum Naukowego ACUVUE Eye Health Advisor. Serdecznie zachęcamy do zapoznania się z całym materiałem na stronie www.jnjvisioncare.pl w zakładce Edukacja – Biblioteka filmów.

Informacja własna: JJVC

Rodenstock w 2017 roku w liczbach

Pod koniec każdego roku przychodzi czas na refleksje dla każdego z nas, ale również jest to moment podsumowania dla firm. Śmiało możemy powiedzieć, że był to dla nas rok bardzo udany na wielu płaszczyznach: innowacyjności, kształtowania relacji z klientami oraz działalności edukacyjno-szkoleniowej.

- Chcielibyśmy podzielić się z Państwem krótkim zestawieniem:
- 1 certyfikat TUV dla soczewek dla kierowców Rodenstock Road
 - 2 warsztaty oprowowe ze stylistką Osą
 - 3 nagrody za design (2x iF Award oraz RedDot Award)
 - 4 Akademia Rodenstock
 - 4 nowe produkty: soczewki Rodenstock Road Sun i Multigresiv MyLife oraz ImpressionIST 4 i skaner DNEye 2+
 - 9 Przedstawicieli Handlowych Rodenstock
 - 140-lecie powstania firmy
 - 250 uczestników spotkań edukacyjnych

Życzymy Państwu samych dobrych podsumowań dotyczących mijającego roku, ciepłych, rodzinnych Świąt Bożego Narodzenia oraz wszelkiej pomyślności w 2018 roku.

Informacja własna: Rodenstock

Marchon i Calvin Klein – dłużej razem

Marchon Eyewear, Inc. i Calvin Klein, Inc. ogłosiły długoterminowe, wieloletnie odnowienie umowy licencyjnej na wyłączny projekt, produkcję i światową dystrybucję kolekcji korekcyjnych i przeciwsłonecznych pod markami Calvin Klein 205W39NYC, Calvin Klein i Calvin Klein Jeans.

Przedłużenie umowy nastąpiło w kluczowym momencie, znacząc 25-lecie współpracy firm, którą rozpoczęły w 1992 roku.

Źródło: VisionMonday

Szkolenia Essilor – kompleksowe warsztaty dla pracowników salonów optycznych



Essilor Polonia zaprasza na cykl szkoleń dla właścicieli i pracowników salonów optycznych. Spotkania prowadzone będą przez doświadczonych ekspertów, którzy przekażą wiedzę optyczną niezbędną w profesjonalnej obsłudze klientów.

Pierwszy cykl szkoleń to Akademia Essilor, która składa się z czterech modułów. Moduł I – „Podstawy optyki” – wyjaśnia kluczowe pojęcia i definicje z zakresu optyki geometrycznej. Moduł II – „Pomiary optyczne” – przybliży procesy pomiarowe, dokonywane przez pracowników salonów optycznych. Moduł III – „Soczewki progresywne Varilux i urządzenia pomiarowe” – przedstawia rozwiązania dla prezbipów i zasady korzystania z urządzeń pomiarowych. Moduł IV – „Nowoczesne rozwiązania optyczne Essilor” – prezentuje najnowsze technologie, chroniące wzrok.

Udział w Akademii Essilor jest bezpłatny. Zgłoszenia przyjmowane są przez Przedstawicieli Handlowych Essilor. Salony chcące poszerzyć wiedzę z zakresu soczewek progresywnych mogą wziąć udział w dwóch szkoleniach o Varilux X oraz portfolio Varilux. Szkolenia nie tylko przybliżają informacje o produktach, lecz dostarczają też wiedzę o technikach sprzedaży wysokiej jakości soczewek progresywnych.

Specjaliści Essilor prowadzą także zaawansowane zajęcia na temat inteligentnych szkieleń Transitions – rozwiązania, które zapewnią ochronę wzroku w pomieszczeniach i na zewnątrz. Szkolenie odkrywa tajniki tych specjalistycznych soczewek, prezentuje techniki sprzedaży tego rozwiązania oraz wskazuje, w jak pozytywny sposób sprzedaż Transitions wpływa na zwiększenie obrotów salonów optycznych.

ZEISS Contact Day30 Compatic – nowe opakowanie



Informacja własna: OPTA

Expert Krak Sp. z o.o., wyłączny importer markowych soczewek kontaktowych firmy Zeiss, wprowadził na rynek polski nowe opakowanie, w którym znajdują się dwie sztuki soczewek. Znanе od lat biokompatybilne soczewki miesięczne Zeiss Contact Day30 Compatic z filtrem UV są obecnie dostępne w tradycyjnych opakowaniach 6 sztuk i nowych 2 sztuki. Analizując potrzebę rynku ustalono, że potencjalny klient zwyczajowo kupuje parę soczewek kontaktowych. Ponadto optyk pragnie ograniczyć koszty i wstrzymuje się od bieżącego uzupełniania magazynu pod ręcznego. Ekonomiczne opakowanie 2 sztuki (od 23,98 zł netto) są dostępne w zakresie mocy od -0,75 do -5,00D. Szczegółowe informacje o produkcie dostępne na stronach: www.excitesun.com.pl i www.zdroweoczy.org.

Informacja własna: Expert Krak

Nowy przedstawiciel SZAJNA

Zmiana przedstawiciela SZAJNA odpowiedzialnego za obsługę Olsztyna i okolic, Nidzicy, Bartoszczy i Lidzbarska. Od 1 grudnia 2017 roku opiekę nad nimi przejmuje Maciej Poletyło, pracujący jako Regionalny Przedstawiciel SZAJNA od 2014 roku.



Informacja własna: SZAJNA Laboratorium Optyczne

Rodenstock na XII Kongresie KRIO w Wiśle



Już po raz kolejny mieliśmy przyjemność uczestniczyć w Kongresie KRIO w Wiśle i dziękujemy tym z Państwa, którzy pojawili się na naszym stoisku. Podczas dwóch dni targów prezentowaliśmy nasze najnowocześniejsze urządzenie wielofunkcyjne – skaner optyczny DNEye 2+, a prezentacje prowadzone przez dr. n. med. Wojciecha Nowaka za każdym razem gromadziły dużą grupę zainteresowanych. Ponadto na stoisku pojawiło się najnowsze urządzenie do wideocentracji – ImpressionIST 4, a jego jakość, intuicyjną łatwość obsługi i wygodę

można było od razu przetestować. Goście mieli również okazję obejrzenia aktualnych kolekcji opraw Rodenstock, rocco by Rodenstock oraz Porsche Design.

Cieszymy się, że mieliśmy okazję brać udział w tym największym wydarzeniu dla branży optycznej i nie możemy doczekać się kolejnego spotkania w Poznaniu!

Informacja własna: Rodenstock

Mondottica i Benetton – wspólnie

Firmy Mondottica International oraz Benetton Group nawiązały współpracę, podpisując umowę licencyjną na projekt, produkcję i dystrybucję kolekcji okularowych pod marką United Colors of Benetton. Początkowo umowa ma obowiązywać do końca 2023 roku, a rozpocznie się wprowadzeniem na rynek kolekcji przeciwstóncowych na wiosnę/lato 2018 roku. Dystrybucja odbywać się będzie wyłącznie przez własną sieć detaliczną Benettona. Od 2019 do stoiska dojdzie kolekcja korekcyjna i wtedy Mondottica zajmie się także globalną sprzedażą.

Źródło: VisionMonday

Brytyjscy kierowcy nie badają wzroku

Celem zorganizowanej przed wakacjami przez Vision Express kampanii Staycation było podniesienie świadomości kierowców w aspekcie konieczności regularnych badań widzenia – wcześniejsze badanie pokazało, że więcej Brytyjczyków zamierzało wakacje spędzić w kraju, dużo podróżując samochodem.

Vision Express na wybranych stacjach benzynowych oferowało darmowe vouchery na badanie wzroku oraz przeprowadzało badania przesiewowe. Podczas kampanii okazało się, że 78% przebadanych absolutnie nie bada wzroku regularnie, zaś 37% przyznało, że nie poddało się badaniom w ciągu ostatnich 10 lat. Zaś 1/5 brytyjskich kierowców nigdy nie poddała się badaniu wzroku.

Źródło: VisionMonday

Informacje z cechów

Wycieczka MCO do Azji



W dniach 6–17 października Małopolski Cech Optyków zorganizował kolejną wycieczkę integracyjną potążoną ze zwiedzaniem jednych z największych targów optycznych świata: International Optical Fair Tokyo.

W tym roku targi miały wyjątkowe znaczenie, gdyż była to ich jubileuszowa, 30. edycja. Setki wystawców z całej Azji (370 firm z 21 krajów) oraz jeszcze więcej odwiedzających (ponad 14 tys.) zrobiły ogromne wrażenie na małopolskich optykach. W dwóch ogromnych halach nie było łatwo się odnaleźć, a dodatkowo tak wielka liczba wystawionych artykułów niejednokrotnie przyprawiła o zawrót głowy. Zatrzymać się przy każdym stoisku było naprawdę niemożliwe. Ogólne wrażenie pozostało niezapomniane i na pewno jest to doznanie niesamowite. Zwiedzający targi optyczne w Tokio mają teraz większe pojęcie o dalekowschodniej optyce, zwłaszcza że w Azji produkowana jest większość optycznych produktów. Mimo tak ogromnej liczby zwiedzających nasza grupa została bardzo dobrze przyjęta i była chętnie zatrzymywana przez azjatyckich wystawców. Otrzymałiśmy wiele gadżetów, m.in. soczewki, oprawki, płyny, a niejednokrotnie dowiedzieliśmy się wielu nowinek w zakresie

optyki. Bardzo ważne było na pewno nawiązanie nowych kontaktów, których podtrzymanie mimo jakże ogromnej odległości nie stanowi teraz żadnego problemu.

Poza wizytą na targach małopolscy optycy zwiedzali m.in. Tokio (m.in. słynny targ Tsukiji, dzielnicę Ginza, futurystyczną wyspę Odaiba czy dzielnicę rozrywki Kabuki-Cho), miejscowości Kamakurę, Enoshimę i Hakone (skąd można podziwiać wulkan Fuji), a wreszcie Jokohamę. W Korei Południowej zwiedzanie zaczęło od Seulu, od wjazdu kolejką linową na najwyższe położone wzniesienie w Seulu, a następnie windą na wieżę widokową N-Seul Tower, skąd rozpościerał się cudowny widok na całe miasto. Można powiedzieć, że ta dalekowschodnia wycieczka pozwoliła optykom nasiąknąć azjatyckim klimatem i zapoznać się ze specyfiką regionu, również w aspekcie kulinarnym.



Informacja własna i foto: MCO

Wyjazd grupy optyków MCRO na Silmo

W dniach 4–8 października 2017 roku Międzywojewódzki Cech Rzemiosł Optycznych w Poznaniu zorganizował grupowy wyjazd na targi Silmo 2017 do Paryża, a inspiracją była ich 50. jubileuszowa edycja.

Zapoznanie się z najnowszymi trendami technologicznymi i modowymi było nie lada gratką dla wszystkich uczestników tej eskapady. Mieliśmy również przyjemność być przyjęci przez dyrektora targów Silmo Erica Lenoir, który też został zaproszony na targi OPTYKA 2018 w Poznaniu w imieniu ich organizatorów, Międzynarodowych Targów Poznańskich i Krajowej Rzemieślniczej Izby Optycznej. Zwyczajowo wymieniono symboliczne upominki i spotkanie to minęło w bardzo miłej i sympatycznej atmosferze.

Uważamy, że tylko współpraca z takimi dużymi operatorami imprez branżowych może generować dalszy rozwój tego, co czynimy w naszym kraju i tego, co było pierwotnym zamysłem przy tworzeniu w 2008 roku targów OPTYKA w Poznaniu. Spotkanie to było możliwe dzięki współpracy z przedstawicielem Targów Francuskich w Polsce, Andrzejem Beredą oraz z przedstawicielem ambasady RP w Paryżu, Maciejem Kowalskim. Dziękujemy także panu S. Popielowi, który był niezrównanym przewodnikiem i tłumaczem.

Miłym akcentem tego wyjazdu był program zwiedzania i podziwiania Bruggi – drugiej Wenecji Europy w Belgii oraz bogatego w historię i pełnego uroku Paryża.

Dziękujemy wszystkim uczestnikom tego wyjazdu za wspaniałą atmosferę i sądzimy, że jesteśmy w stanie w przyszłości zaproponować podobne atrakcje.

Informacja własna i foto: MCRO



Jubileusz PSO



W dniach 22–23 września 2017 roku w pawilonie 10 na terenie Międzynarodowych Targów Poznańskich odbyła się jubileuszowa, już XX edycja Poznańskiego Salonu Optycznego. W imprezie uczestniczyło 40 firm wystawiających, a wśród

odwiedzających mieliśmy przyjemność gościć około 300 osób. Wieczorem po zakończeniu pierwszego dnia imprezy zaproszono uczestników na tradycyjny poczęstunek wraz z urodzinowym tortem.

Informacja własna: MCRO
Foto: Marek Stempowski

Życzenia od MCRO



Z okazji zbliżających się Świąt Bożego Narodzenia oraz Nowego Roku 2018 wszystkim Koleżankom i Kolegom Optykom i Przyjaciółom oraz osobom i firmom współpracującym z nami życzymy wielu radosnych chwil, a w Nowym Roku 2018 wszelkiej pomyślności.

Międzywojewódzki Cech Rzemiosł Optycznych w Poznaniu

OPTYKA 6(49)2017

Z okazji Świąt Bożego Narodzenia oraz zbliżającego się Nowego Roku pragniemy serdecznie podziękować za dotychczasową współpracę oraz złożyć Naszym Klientom i Przyjaciółom moc gorących życzeń, zdrowia, szczęścia i wszelkiej pomyślności



ALBINEX
Royal Case

Trakt Brzeski 132, 05-070 Sulejówek

Tel.: +48 22 783 31 81, +48 22 783 31 71 Fax: +48 22 783 31 61

mail: info@albinex.pl, www.albinex.pl

ETUI

z myślą o Tobie.

Wesołych Świąt

Bezpłatne ogłoszenia drobne

PRACA

Firma Eden Net Group nawiąże współpracę z optymistą. Miejsce pracy: teren Polski południowo-wschodniej. Opis stanowiska: osoba zatrudniona na tym stanowisku będzie odpowiedzialna za profesjonalną obsługę klientów Eden Net Group. Po więcej informacji zapraszamy do kontaktu: mwojicka@eng.pl

Firma optyczna o ugruntowanej pozycji na rynku lubuskim poszukuje do współpracy optymisty na pół etatu. Praca w gabinecie w Zielonej Górze. Forma zatrudnienia do ustalenia. Zainteresowane osoby prosimy o kontakt telefoniczny pod numerem **668 214 131** lub na adres e-mail: rekrutacjaoptic@gmail.com

Firma optyczna o ugruntowanej pozycji na rynku optycznym poszukuje specjalisty ds. sprzedaży – Zielona Góra. Zainteresowane osoby prosimy o kontakt mailowy pod adresem: rekrutacjaoptic@gmail.com

Jestem dyplomowaną optymistką (PWr). Mam doświadczenie, szukam chętnych do współpracy w Poznaniu i okolicy. Zapraszam do kontaktu. Tel. **787 610 089** lub e-mail: ascona2@interia.pl

Obecnie poszukuję pracy na stanowisku osoby badającej. Posiadam duże doświadczenie w zakresie wykonywania badań wzroku. Praca dodatkowa na terenie woj. łódzkiego. Forma zatrudnienia do ustalenia. Proszę o kontakt: eyeopti@onet.pl

Okazyjnie sprzedam salon optyczny z gabinetem w centrum Chorzowa. Ewentualnie sprzedam wyposażenie. Kontakt **602 316 388**

Optyk Terenski – Bryle Poznania poszukuje optymisty / refrakcjonisty / optyka. Osoby zainteresowane prosimy o kontakt: optykhilary@wp.pl, tel. **516 362 133**

optyka

Poszukiwany optymistą do stałej współpracy. Salon optyczny / prywatna Klinika Okulistyczna w Grudziądzu. Kontakt: dahlia@poczta.onet.pl

Poszukuję optyka do pracy w warsztacie optycznym w Uniszowicach pod Lublinem. Wymagane doświadczenie w szlifowaniu i montażu soczewek okularowych. Praca poniedziałek – piątek, 8h. Kontakt mailowy: magdalena.dobrzynska@optyq.pl

Praca dla doradcy klienta i optymisty, Mińsk Mazowiecki-Stojadła. Praca na cały etat lub część (dwa lub trzy dni w tygodniu). Kontakt tel. **507 598 397**. CV proszę wysłać na maila: stojadla@optima-express.pl

Salon Optyczny Dobre Oko poszukuje kandydatów na stanowisko: optyk i optymisty. Praca w Trzciance lub/i w Czarnkowie. Zainteresowanych prosimy o kontakt: optykpraca@wp.pl

Salon optyczny poszukuje osoby z doświadczeniem do obsługi klienta – Mińsk Mazowiecki-Stojadła, praca dwa dni w tygodniu, z doświadczeniem. Kontakt: stojadla@optima-express.pl

Salon optyczny w Elblągu zatrudni optyka. Zainteresowane osoby proszone są o kontakt pod nr telefonu: **509 056 581** lub przesłanie CV na adres: optyktimak@interia.pl

Salon Optyczny Vision Optyk w Pruszkowie podejmie współpracę z optymistą i okulistą. Tel. **509 633 705**, pruszkow@visionoptyk.eu

Salon optyczny w Ostrowie Wielkopolskim zatrudni doradcę klienta, optymistę, refrakcjonistę. Mile widziane doświadczenie w branży. Warunki pracy do uzgodnienia (umowa o pracę, umowa zlecenie, pełen etat, część etatu). CV proszę przesać na adres: ostrow-optyk@wp.pl

Wszystkich zainteresowanych pracą w Lublińcu – optyków i/lub optymistów – proszę o kontakt na adres: optyconlub29@vp.pl. Możliwość pracy zarówno na etat, jak i dorywczo w salonie optycznym

Zatrudnię w salonie optycznym w Mińsku Mazowieckim miłą osobą do obsługi klienta. CV proszę przesyłać na e-mail: optykalfa@gmail.com

KUPNO – SPRZEDAŻ

Do sprzedania autorefraktometry Canon, Topcon, używane, stan bardzo dobry, gwarancja. Cena 7800–9800 zł. Kontakt: optykoculus@optykoculus.pl

Kupię używany oftalmometr Topcon OM-4, z pełnym wyposażeniem i w dobrym stanie. Faktura VAT mile widziana. Do kontaktu tylko adres mailowy: gabinet@lepszewidzenie.pl

Na sprzedaż: kompletna praktyka optyczna w Niemczech (Laichingen), doskonała dla początkujących lub sieci salonów – około 700 opraw, urządzenia do badania refrakcji, nowe meble i wyposażenie warsztatu. Wszystko nowoczesne i działające. Cena: około ~60 000 euro. Więcej informacji na www.optik-wuehle.de

Sprzedam kompletne meble do salonu optycznego, na powierzchnię 70–90 m². Szczegóły pod nr tel. **601 513 413**

Wyprzedzę okularów do korekcji i p/słonecznych po likwidacji salonu optycznego + wyposażenie. Warszawa, tel. **508 09 75 48**



Bezpłatne ogłoszenia drobne (do 160 znaków) do numeru 1/2018 przyjmujemy do 22 stycznia 2018 roku.

• Redakcja nie odpowiada za treść ogłoszeń i ma prawo odmowy publikacji, jeśli uzna je za niezgodne z charakterem pisma

Zamówienia ogłoszeń można składać:

- mailem (listy@gazeta-optyka.pl)
- przez Internet (formularz na stronie: www.gazeta-optyka.pl)

Zdrowych, pogodnych Świąt Bożego Narodzenia
oraz szczęśliwego Nowego Roku 2018

zyczy TRESS :)

TRESS

YUPI!

TRESS aisê

www.tresseyewear.eu
mail: foroptyc@onet.pl
tel. 531 948 133



// **PRECYZJA**
TO KWESTIA CHARAKTERU. //

Precyzja to zobowiązanie i obietnica doskonałości. A jeśli chodzi o precyzję, to nikt nie jest jej tak oddany, jak Seiko. Dzięki nam możesz jej doświadczać na co dzień, w każdej sytuacji.

www.seikovision.com

facebook.com/SeikoOpticalPolska

SEIKO

PRECISION FOR VISION