



Informacja prasowa

Warszawa, 4 kwietnia 2016 r.

### **Czego powinieneś oczekiwać od swojego optyka?**

**W chwili, gdy pojawiają się trudności związane z jakością widzenia, większość z nas stwierdza: „powiniennem pójść do optyka po okulary”. W tym momencie pojawia się pytanie, którego optyka wybrać, aby mieć pewność co do jego wiedzy i kompetencji? W jaki sposób jesteśmy w stanie to rozpoznać? O kompetencjach i merytorycznych obowiązkach, którymi powinien cechować się profesjonalista w tej dziedzinie, opowiadają specjaliści: optyk i optometrysta Maciej Sokołowski oraz Marek Jakubowicz, optyk z ponad trzydziestoletnim doświadczeniem, wiceprezes Krajowej Rzemieślniczej Izby Optycznej**

#### **Ważne wykształcenie**

Wybierając optyka, zwykle zasięgamy rady naszych znajomych lub członków rodziny, mających w tej kwestii doświadczenie. Wybór i decyzja są o tyle trudne, że zgodnie z obowiązującymi regulacjami prawnymi, osoba prowadząca firmę świadczącą usługi optyczne, nie musi posiadać stosownych kwalifikacji.



Dlatego, aby mieć pewność, że trafiliśmy pod fachową opiekę specjalisty, któremu możemy powierzyć nasz wzrok, należy zwrócić uwagę na jego wykształcenie. Niewiele osób zdaje sobie sprawę z tego, że obecnie optyk zdobywa swoje kwalifikacje nie tylko tradycyjną drogą rzemieślniczą (w zakresie podstawowej wiedzy z optyki czy też materiałoznawstwa). Współcześni optycy kształcą się w szkołach policealnych oraz na wyższych uczelniach na poziomie licencjatów. Program ich kształcenia obejmuje również wiedzę medyczną, podstawy fizjologii i anatomii układu wzrokowego. Poszerza to znacznie zakres ich wiedzy i kompetencji oraz umożliwia wnikliwą analizę przyczyn niedostatków dobrego widzenia oraz pozwala na precyzyjne dopasowanie i dobór rodzaju soczewek i ich montażu, a także odpowiedniej dla nich oprawy.

#### **Wywiad z pacjentem**

W profesjonalnym salonie nie powinniśmy czuć się jak w sklepie z okularami. Jak powinna zatem wyglądać wizyta u prawdziwego specjalisty?

*„Optyka musi cechować indywidualne podejście do każdej osoby odwiedzającej salon. Dobrze przygotowany, czyli wykształcony optyk potrafi zadać właściwe pytania potencjalnemu pacjentowi i współpracując z optometrystą lub lekarzem okulistą, doradzić jakie należy podjąć kroki, aby rozwiązać dany problem” – tłumaczy Marek Jakubowicz, optyk i wiceprezes Krajowej Rzemieślniczej Izby Optycznej.*



Dla profesjonalnego optyka ważna jest wiedza o stylu życia przyszłego „okularnika”. Jest ona istotna nawet wtedy, kiedy optyk wykonuje okulary na podstawie recepty, z którą przychodzi klient. Obowiązkiem optyka jest zatem przeprowadzenie wywiadu z klientem, który pozwoli na pogłębienie informacji o jego stylu życia – rodzaju wykonywanej pracy,



zainteresowaniach, czy też zwyczajach w życiu codziennym. Wszystkie te informacje są bardzo ważne dla wyboru odpowiednich opraw, rodzaju soczewek i sposobu ich montażu. Aby uzyskać pełen obraz, specjalista powinien zapytać także o ewentualne genetyczne wady wzroku, występujące w rodzinie pacjenta.

### **Optycy, a „sprzedawcy okularów”**

Oprócz wykształconych, profesjonalnych optyków, istnieje także grupa „optyków – sprzedawców okularów”. Kładą oni nacisk głównie na „modę okularową”, traktując optykę jak jedną z wielu dziedzin handlu, a okulary jak wiele innych przedmiotów codziennego użytku czy też gadżetów. Czy rozmawiamy ze sprzedawcą okularów, czy też z kompetentnym optykiem najłatwiej ocenić, analizując listę stawianych pytań oraz sposób ich zadawania – jeśli ograniczają się one jedynie do kwestii „modowych”, z pominięciem istotnych pytań o styl życia i jakość naszego widzenia, najprawdopodobniej mamy wówczas do czynienia ze zwykłym sprzedawcą.

*„Bez zaufania ta profesja nie istnieje. Optyk to nie jest zwykły sprzedawca. Optyk to osoba, która powinna wykazać się umiejętnością rozmowy o potrzebach wzrokowych osoby, która do niego przychodzi”* – stwierdza optyk Maciej Sokołowski, członek Krajowej Rzemieślniczej Izby Optycznej.

Podsumowując, profesjonalnego optyka możemy poznać po jego wykształceniu i umiejętności przeprowadzenia rzeczowej rozmowy z klientem. Taki specjalista posiada odpowiednią wiedzę na temat korekcji wad wzroku, znajomości właściwości soczewek i opraw okularowych, a także umiejętności montażu okularów.

*„Optyk musi mieć czytelne poczucie misji zawodowej. To osoba, która »sprzedaje dobre widzenie«”* – dodaje Marek Jakubowicz, optyk i wiceprezes Krajowej Rzemieślniczej Izby Optycznej.

#### **Dodatkowe informacje:**

**Krajowa Rzemieślnicza Izba Optyczna (KRIO)** – organizacja samorządu zawodowego, zrzeszająca obecnie 6 cechów optycznych, których członkowie prowadzą około 900-set salonów, sklepów czy też usługowych pracowni optycznych. Jej początki sięgają lat siedemdziesiątych XX wieku, kiedy to środowisko optyków miało swoją reprezentację w ramach Komisji Branżowej usytuowanej przy ówczesnym Centralnym Związku Rzemiosła (CZR), a od 1996 r. działający pod nazwą Związek Rzemiosła Polskiego (ZRP).

Jednym z fundamentalnych warunków, pozwalających na przynależność do Cechu Optycznego, jest posiadanie kwalifikacji zawodowych i co najmniej trzyletni staż pracy. Ponadto, jednym z podstawowych dokumentów obowiązujących osoby zrzeszone w cechach optycznych jest Kodeks Etyczno-Zawodowy Optyka. W ten sposób



## KRAJOWA RZEMIEŚLNICZA IZBA OPTYCZNA

KRIO bierze na siebie część odpowiedzialności za działanie zrzeszonych optyków, dając tym samym świadectwo ich umiejętnościom i kompetencjom.

KRIO systematycznie szkoli zrzeszonych optyków, współpracując w tym zakresie z ośrodkami akademickimi, takimi jak: Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Uniwersytet Medyczny w Poznaniu, Uniwersytet Warszawski, jak też Politechnika Wrocławska.

Więcej informacji: [www.krio.org.pl](http://www.krio.org.pl)

### **Kontakt dla mediów:**

38PR & Content Communication  
Katarzyna Życińska, Justyna Giers, Tel. 514 550 996