

Salg av produkter i fysioterapi praksis

Det blir stadig vanligere at fysioterapeuter tilbyr produkter som en del av sin praksis. Dette omfatter blant annet såler, kosttilskudd, treningsstrikker, matter, baller, vekter, sko, slynge trening osv.

Redaktør Hilde Stette tok opp dette temaet i sin leder i forrige utgave av tidsskriftet. Jeg synes dette fortjener en videre debatt som tar opp fordeler og ulemper ved salg av slike produkter.

Selv solgte jeg baller, matter og strikker for noen år siden. Jeg tenkte at det var like greit at de kjøpte det fra meg som fra noen andre. Og så tjente jeg noen kroner pr. produkt. Men jeg opplevde også stadig en merkelig bismak med det å selge produkter i tillegg til mine råd og behandling. Jeg følte at jeg måtte forklare årsaken veldig detaljert til at pasienten trengte akkurat dette produktet. Jeg følte flere ganger at pasientene vegret seg litt og var derfor raskt ute og sa at de også kunne kjøpe dette i en sportsforretning. Jeg følte meg rett og slett ikke komfortabel med å «pushe» produkter på pasientene. Selv om mine råd var aldri så velmenende. Hva om pasienten trodde jeg gjorde dette kun for å tjene ekstra penger? Hva om rykter spredde seg i byen om at det ikke var noen vits å dra til meg fordi jeg forsøkte kun å få deg til å kjøpe dyre greier? Jeg ønsket jo ikke å fremstå som en grådig forretningsmann som kun var ute etter pasientens penger.

Resultatet var at jeg droppet dette salget. Alle produktene jeg anbefalte var også fritt tilgjengelig i mange sportsforretninger, så hvorfor ikke bare be pasienten kjøpe dette selv et annet sted? Da kan jeg ikke beskyldes for å ha andre motiver bak mine anbefalinger enn at jeg oppriktig mente at dette ville hjelpe den aktuelle pasienten med sine plager.

For ett år siden ble jeg oppsøkt av en selger som presenterte et «fantastisk sengekonsept». Alt var økologisk produsert og skulle visstnok gi en helt unik avlastning for ryggen. Selgeren var svært opptatt av å knytte fysioterapeuter til seg, da vi ifølge hans påstand hadde en unik mulighet til å påvirke pasientene til å velge nettopp dette produktet. Jeg skulle selvfølgelig få en provisjon på hvert salg jeg henviste til den aktuelle sengeselgeren. Det kan godt være at

dette var et flott produkt som noen kanskje kan ha nytte av. Men til en pris på 4-5 ganger hva en normal seng koster i møbelforretningen så skal man være ganske overbevisende med sine argumenter for å gjøre et salg. Jeg anbefalte aldri noen dette produktet. Det smakte rett og slett feil.

Jeg husker min far kom hjem fra besøk hos fysioterapeuten for mange år siden med en matte under armen. Han var til behandling etter en operasjon på halsen og hadde fått noen øvelser han skulle gjøre hjemme. På matte? Hvorfor kunne han ikke gjøre dette på et teppe på gulvet? Mormor hadde laget noen flotte og myke tepper som ville fungert ypperlig til dette formålet. Matten kostet ham 800 kr. og ble aldri brukt.

Som fysioterapeut lærer vi mye om etikk i vårt studie. Vi bygger etter hvert en spesiell relasjon til våre pasienter som gir et tillitsforhold som vi skal være forsiktig med å bryte. For min del var valget enkelt. Jeg var redd for at mitt rykte skulle bli ødelagt ved en slik adferd og bestemte meg tidlig for at dette var noe jeg ikke ville risikere. Som privatpraktiserende fysioterapeut uten refusjonsavtale var jeg redd for at pasientenes negative opplevelser ville finne veien tilbake til de legene som jeg samarbeidet med, og i verste fall føre til at de sluttet å henvise pasienter. Det samme ville skjedd via «jungle-telegrafene» om jeg hadde dratt dette til det ytterste og pushet rådyre senger på pasienter som helst burde fått råd om trening og ergonomi.

Min bekymring er at vi ved å blande kortene og trekke inn produktsalg i vår praksis, faktisk ødelegger for både oss selv og for vår egen yrkesgruppe. Vi står i fare for at produktsalget styrer vår praksis. Vi er under stadige angrep fra andre yrkesgrupper som ønsker en bit av vårt «monopol» på pasienter. Vi må ikke gjøre det lettere for dem ved å gå bort fra det faglige og dyrke opp forretningsdelen i praksisen.

Et eksempel kan være: Fysioterapeuten som mente alle kroppslige plager kommer fra feil i foten og selger pasientene såler til 2000 kr. Uansett om de har kne- eller skulderproblemer. Et annet eksempel kan være den fysiotera-

peuten som mener at alle plager skyldes feil sammensetning av vitaminer og mineraler i vår kost, og selger pasientene abonnement på kosttilskudd som en del av behandlingen. Med god provisjon fra leverandøren.

Begge eksemplene ovenfor er fiktive, men jeg er ærlig nok til å påstå at vi nok finner noen kollegaer i Norge som i dag nærmer seg faretruende en slik praksis. Noen som har hørt om kiropraktoren som mente at han kunne kurere senebetennelsen i håndleddet til pasienten ved å «korrigere» litt i lumbalen? Det er vel ikke slik vi vil bli oppfattet? La oss holde på det som er logisk, også for pasienten. Ellers mister vi dem.

Jeg synes absolutt at fysioterapeuter bør kunne tilpasse såler til pasienter med behov for dette. Det er flott at mange dyktige kollegaer har fått innpass på dette området og sannsynligvis lager bedre såler enn man får hos ortopedene. Det er ikke noe problem så lenge pasienten selv oppsøker deg for å få laget slike såler, eller du kommer over en pasient med åpenbare feilstillinger og plager i ankel eller kne som et sannsynlig resultat. Da er det jo lett å argumentere for sine anbefalinger. Vanskeligere blir det når man sitter med en pasient med plager fra ryggen. Hvor sikre kan vi være på at dette er et fotproblem? Hvor langt kan vi strekke strikken? Hvor langt unna smertestedet vil det være logisk for pasienten at årsaken sitter? Her må det selvfølgelig være opp til den enkelte terapeut's etiske og faglige vurderinger. Selv synes jeg det er vanskelig å gjøre den begrensningen.

En annen fare vi kan komme oppi er at vi trekker fysioterapifaget stadig nærmere det alternative. I forrige utgave av «Fysioterapi i Privat Praksis» satte vi fokus på fysioterapi i kombinasjon med alternativ medisin. Vi balanserer på en knivsegg når vi stadig flytter grensene mot det alternative. Det er svært omdiskutert hvor mye nytte kosttilskudd har på kroppen hos ellers friske mennesker. Studier fra England gjort på eneggede tvillinger viste at de som spiste ekstremt sunt ikke fikk noe bedre helse av dette sammenlignet med deres tvilling som spiste normalt. Jeg vil ikke gå nærmere inn på de faglige begrunnelsene enkelte

Skam dere, NFF!

I forbindelse med utarbeidelse av ny fysioterapiplan for Ålesund kommune, ble PFF bevisst holdt ute som høringsinstans. NFF oppmuntret kommunen til ikke å spørre PFF til råds, og kommunen fulgte rådet! PFF's Daniel Ask tok til orde i lokalt media, kalte det hele udemokratisk, og fikk kommunen til å snu. Nå skal PFF høres!



TEKST HILDE STETTE

Det var fysioterapeut Daniel Ask som tok kontakt med Ålesund kommune og Sunnmørsposten da han fikk nyss i at PFF bevisst ble holdt utenfor som høringsinstans i denne saken. En fysioterapiforening med så mange medlemmer, bør ha litt å si når det gjelder å organisere fysioterapitilbudet i en stor by som Ålesund. Utrolig nok er det

NFF som har fått Ålesund kommune til å velge bort PFF som faglig rådgiver, og at kommunen valgte å høre på dette udemokratiske våset, mener Ask er så nært korrupsjon en kommer. Skremmende er det at NFF som forbund oppfordrer til slikt, og man kan jo spørre seg hva de overhodet vil oppnå med det, men mye tyder jo på at de vil ha full kontroll over fysioterapitilbudet, tydeligvis vil de «eie» det, og

kontrollere det, og mye tyder på at de ser på PFF som en irriterende mygg de har på nesen. Slikt spill står det ikke respekt av, og heldigvis holder PFF seg for god for slikt.

Vel; kommunen har snudd og PFF vil bli hørt, akkurat som det skal være i et demokratisk samfunn. Skam dere, NFF!

fysioterapeuter måtte ha for å selge kosttilskudd, men synes det er viktig at vi tør å ta denne debatten.

Hver enkelt fysioterapeut bør tenke grundig igjennom hvorfor man ønsker å selge produkter i sin praksis. Hvilke konsekvenser får dette for deg og din praksis? Føler du at det styrer dine råd i møte med pasienten? Klarer du å begrense dette salget til det som er absolutt nødvendig? Føler du deg totalt komfortabel med å anbefale og selge disse produktene? Er det den økonomiske gevinsten eller det faglige/terapeutiske utbyttet som motiverer ditt valg?

Om du føler du må bruke mye tid og krefter på å forklare hvorfor pasienten skal kjøpe akkurat dette produktet, så mener jeg at du kanskje skal vurdere om du ønsker å fortsette med slikt salg. Det er greit å «always be closing» når man selger biler eller telefon-abonnement. Kanskje ikke like greit når vi har fysioterapi som yrke?

Skrevet av fysioterapeut Kjetil Nord-Varhaug, Apexklinikken Terapisenter

**A
K
U
P
U
N
K
T
U
R**
H
Ø
Y
S
K
O
L
E
N

Sognsveien 75 B
0855 Oslo.
Telefon 22 70 19 00
Faks 22 70 19 02
(09.00 - 15.00)

www.akhs.no

info@akhs.no

NORDENS ENESTE BACHELOR GRAD I AKUPUNKTUR

Heltid eller deltid
Studiestart høsten 2010. Søknadsfrist 15. april.

Helsepersonell kan få godkjent tidligere
medisinske- og VEKS fag.

Studietur til Nanjing University of Traditional
Medicine, Kina.

Utdanningen kvalifiserer til medlemskap i
Norsk Akupunkturforening - NAFO.

Studiet gir rett til stipend og lån fra Lånekassen.

Egen studentklinikk tlf: 22 70 19 03