



PRESIDENT'S PODIUM/MOT DU PRÉSIDENT

Intraprofessional Relations

The actor on tv beamed his penlight sized laser at the chain-link fence surrounding the military base and opened up a hole big enough to crawl through. "That's some flashlight!" whispered his partner. "Just concentration", replied our hero.

More grade "b" tv drama? Perhaps. But the timing was right and the message was there. My skiing shoulder injury had insured that the last few days of the Christmas break could be spent contemplating CAO's activities of the past year and fine tuning the game plan for 1987. "Concentration" was the word that kept popping up as I listened to football, hockey and basketball pundits reveal the secret to the winner's success, and now concentration even cuts through seemingly impenetrable objects in a tv movie.

How am I going to tie these images to Canadian Optometry? Read on.

Nobody has to remind us that as a group, we are pretty small to be taken seriously by those we wish to influence. Government, the media and the public all tend to pay more heed to larger, higher profile professions. We must therefore *concentrate* every possible effort on a focused assault on our objectives. We must limit those objectives to a *concentrated* few and identify the opposition we must overcome to meet those objectives.

Certainly we must not include ourselves on the list of opponents.

A certain amount of introspection, constructive self-analysis and intraprofessional stock taking is worthwhile and essential. Squabbling amongst ourselves, however, is not only counterproductive, but a diversion we cannot afford.

My attendance at provincial Annual General Meetings has been one of the more rewarding of my intraprofessional duties these past six months. I have attempted to stimulate some self-analysis in our corporate members as well as to share information from across the country. Each visit has provided a wealth of information and insight for me. I hope that CAO, through these occasions, can augment its prime political role by helping each province learn from others' experiences, good and bad, and so *concentrate* their efforts on winning objectives.

International intraprofessional relations can also be very useful. Such exchanges can give us access to views of ourselves from the perspective of an informed, but somewhat detached, outsider. I attended the American Optometric Association's Symposium on Primary Vision Care in Atlanta, Georgia last September. An American counterpart to our Annual "Interaction" Meeting, the three-day event saw over 350 state and national optometric leaders explore and address the topic from every possible angle. Our CAO Executive carried these discussions further at a Joint Executive Meeting with our American counterparts in Toronto on December 15th. Both meetings were valuable learning experiences. It is always fascinating to see a number of similar issues facing Optometry on both sides of the border at almost the same time despite the vastly different political/health care environments in which they operate. More often than not, problems being faced in one country either were, are, or will be surfacing in the other. We can and should learn from each other's experiences.

Equally intriguing, however, are the less frequent but significant similarities between the two countries' optometric professions. **One can never assume that, because something is occurring in one country, it will eventually cross the border, in either direction.**

The time I've spent exchanging ideas with American and Canadian optometric leaders I count as time well spent.

Unfortunately, not all of my intraprofessional time has been so productive. I was dismayed when I viewed in my mind the number of hours I, the CAO staff and others have had to spend attending to domestic "fires". Each time we have to take our minds off our external goals and arbitrate a gripe from one province about another, or smooth the ruffled feathers of a committee member or staff person, we dilute our potency for the real tasks that face us. When each combatant in these minor skirmishes is approached, I have yet to find one who does not share the same ultimate goal as the rest of us — that the profession of Optometry receive the recognition, respect and rewards it deserves and that it continue to be able to provide the finest primary vision care possible to the people of Canada. Neither have I heard an acceptable rationale from any individual or corporate member as to how internal squabbling will propel us closer or faster to that goal.

CAO might be likened to a team with 2500 talents distributed, however unevenly, between ten players. We are playing in a league with teams (governments, industries, other professions, etc.) made up of many more "players" with many times more "talents". Our only hope of remaining a contender in such a league lies in *concentration*. Concentration comes from all of us doing our utmost to contribute in the best way we can. Our team is not made up of clones. Part of what gives us such great potential as "little guys" is the cumulative effect of our contributions.

Player contributions can vary from financial ones to the provision of expertise. There must be, of course, a certain minimum baseline contribution by every player. But beyond that, each will contribute in his or her own unique way to our profession's cause. If team members cannot match the wealthiest's dollar contribution, they may bolster their value to the team through leadership, knowledge or manpower.

All-star teams rarely succeed against a cohesive, real team with a winning attitude. Many corporate members have some pretty impressive individual statistics worth bragging about, but when another team member falls down and the opposition scores, individual statistics don't matter as much.

What does matter is that we all pull together in the same direction in a straight line. That's *concentration*. That's what makes the laser a potent beam of light. That's what makes a team a winner.

Happy New Year.

The Gipper

PRESIDENT'S PODIUM / MOT DU PRÉSIDENT

Les relations intraprofessionnelles

Le personnage de l'émission télévisée braque le faisceau laser de sa minilampe de poche sur la clôture à maillons qui entoure la base militaire, ouvrant une brèche suffisamment grande pour admettre une personne. "C'est toute une lampe de poche" chuchote son compagnon. "C'est une question de concentration", fait le héros de l'histoire.

Ce n'était qu'un long métrage télévisé de seconde classe, mais il tombait à point et le message était à propos. Je m'étais blessé à l'épaule lors d'un accident de ski, si bien que la seule activité à laquelle je pouvais m'adonner, au cours de mes derniers jours de vacances de Noël, était de faire une rétrospective sur l'activité de l'ACO au cours de l'année écoulée et de mijoter le plan d'action de 1987. Le mot "concentration" revenait constamment lorsque je regardais les parties de football, de hockey et de basketball, aux cours desquelles les commentateurs experts prétendaient révéler les secrets du succès des gagnants. Je voyais maintenant que la concentration permettait aussi de franchir des objets solides, du moins à la télévision.

Vous vous demandez déjà probablement comment je vais faire pour transposer ces images à l'optométrie, au Canada. Lisez plutôt.

Nul besoin de le rappeler, notre groupe est fort petit pour être pris au sérieux par les personnes que nous voulons influencer. Les gouvernements, les médias et le public ont tendance à mieux écouter les professions plus importantes, à profil plus marqué. Il nous faut donc *concentrer* tous les efforts possibles sur la réalisation organisée de nos objectifs, objectifs obligatoirement limités à un minimum *concentré*, de sorte qu'il nous faut cerner l'opposition à vaincre pour les atteindre.

Il ne faudrait pas que nous nous comptions parmi nos propres adversaires.

Il faut donc absolument faire une certaine introspection, une auto-analyse constructive et un bilan des relations interprofessionnelles. D'ailleurs, cela en vaut la peine. Les querelles internes sont non seulement néfastes, elles sont une distraction beaucoup trop coûteuse.

La participation aux assemblées annuelles générales dans les provinces a constitué l'une de mes activités intraprofessionnelles les plus satisfaisantes au cours des six derniers mois. J'ai tenté de stimuler l'auto-analyse chez les associations membres et de partager l'information disponible un peu partout au pays. Chaque visite m'a procuré une richesse d'information et de nouvelles optiques. J'espère que l'ACO, grâce à ces occasions, aura rehaussé son rôle politique premier en aidant chaque province à partager les expériences des autres, qu'elles soient bonnes ou mauvaises, afin de *concentrer* les efforts sur l'atteinte des objectifs.

Les relations internationales intraprofessionnelles peuvent également être enrichissantes. Ces échanges peuvent nous faire constater comment nous percevions des gens de l'extérieur, bien renseignés, mais plus neutres. J'ai assisté au symposium sur les soins primaires de la vision de l'American Optometric Association, à Atlanta (Georgie) en septembre dernier. C'est l'équivalent américain de notre "Interaction" annuelle. Plus de 350 dirigeants du monde optométrique à l'échelle des états et à l'échelle nationale ont abordé le sujet de tous les points de vue possibles. Le Conseil de l'ACO a poussé ces entretiens plus loin lors d'une réunion mixte des conseils, avec nos contreparties américaines, tenus à Toronto le 15 décembre. Les deux rencontres nous ont beaucoup appris. Il est toujours très intéressant de considérer plusieurs questions semblables auxquelles doit s'attaquer l'optométrie, des deux côtés de la frontière internationale, presque au même moment, en dépit du fait qu'elles s'inscrivent dans des environnements très distincts du point de vue politique et au plan des soins de la santé. La

plupart du temps, les problèmes d'un pays sont ceux de l'autre ou le seront bientôt. Chacun peut et doit tirer un enseignement de l'expérience de l'autre.

Les différences rares, mais marquées, entre les professions optométriques des deux pays sont cependant tout aussi curieuses. **On ne saurait supposer que ce qui arrive dans un pays se produira nécessairement dans l'autre.**

Je considère comme un bon placement le temps que j'ai consacré à l'échange d'idées avec les dirigeants du monde optométrique aux États-Unis et au Canada.

Malheureusement, tous mes rapports intraprofessionnels n'ont pas été aussi productifs. J'ai commencé à me décourager lorsque j'ai pensé au nombre d'heures que le personnel de l'ACO, moi-même et plusieurs autres ont dû consacrer à éteindre les feux qui se sont déclarés chez nous. Chaque fois que nous devons détourner notre esprit de nos buts externes et nous livrer à l'arbitrage d'un différend entre provinces ou consoler un membre du Comité ou du personnel offusqué de quelque façon, nous diluons notre potentiel d'action. Lorsque je rencontre les adversaires en présence dans ce genre de querelles, je vois toujours deux personnes partageant avec nous tous le même but, celui de procurer à la profession optométrique la reconnaissance, le respect et le mérite qui lui reviennent et de faire en sorte qu'elle continue d'être en mesure d'assurer à la population du Canada les meilleurs soins primaires de la vision possibles. D'ailleurs, personne, ni parmi les particuliers, ni parmi les associations membres, n'a jusqu'ici réussi à m'expliquer comment les dissensions internes pouvaient faire mieux avancer notre cause.

L'ACO, c'est en quelque sorte une équipe de dix joueurs qui se partagent inégalement 2 500 talents. Dans notre ligue, certaines équipes, les gouvernements, les industries, les autres professions, etc., ont beaucoup plus de "joueurs" et beaucoup plus de "talent". Notre seul espoir, si nous voulons résister à la concurrence dans notre ligue, c'est la *concentration*. Concentrer, c'est faire de notre mieux pour contribuer. Tous les membres de notre équipe ne sont pas sortis du même moule. Notre grand potentiel, malgré notre taille réduite, vient de l'effet cumulatif de toutes les contributions.

Les contributions des joueurs peuvent varier : certains contribuent financièrement, d'autres apportent leur expérience et leurs connaissances. Chaque joueur doit évidemment contribuer un minimum. Au-delà de ce minimum, chacun peut faire à la cause de notre profession l'apport qui lui est propre. Les membres de l'équipe qui ne peuvent cotiser autant que les plus nantis peuvent mettre au service de l'Association leur leadership, leurs connaissances ou leur énergie.

Les équipes d'étoiles réussissent rarement à vaincre une équipe unie, cohérente, vraiment motivée pour gagner. Bien des associations membres peuvent faire état de statistiques individuelles dont elles peuvent se vanter à juste titre, mais lorsqu'un autre équipier trébuche et que l'adversaire marque un point, les données individuelles perdent beaucoup de leur valeur.

Ce qui compte, c'est que tous travaillent dans le même sens, et en même temps. C'est cela la *concentration*. C'est ce qui fait du rayon laser un faisceau de lumière puissant, c'est ce qui démarque une équipe gagnante.

Bonne et heureuse année!

Votre quart-arrière