

A Toast to Patients

« À la santé » des patients!

The New Year is upon us, allowing us to reflect on the past and look towards the future. Futurists are having a grand time predicting changes we will face, while consultants are cautioning us to prepare for the “white waters ahead in the modern health care marketplace”. Faced with this forecast, I suggest we pause for a moment and brace ourselves for an optometric journey down a torrid, rapid, rough stream.

If my grandfather were here he would tell us to put faith in our paddles and to always keep them in the water! Optometry is the product of currents both swift and strong. The paddler in the bow looks downstream for trouble – rocks, eddies and snags. The navigator is usually in the stern where one gets a much wider view of the river and is able to judge the shape of the river and steer the boat. As we navigate the future, I hope we look into the deep water, judge the currents and see our own reflection there.

Instead of forecasting what will change, let's for a moment recognize the things that will stay the same. Let's identify the basic elements of eye health and the caring relationships that I believe will form the foundation of optometry's future.

Family optometric practices are based on continuity and we must assume that it is the continuity of our patients' needs and values that will carry optometry's mission forward into the future. Patient care is often defined and shaped by technology, treatment as well as the time that is devoted to providing comprehensive services; however, these forces are more powerful and robust when

they are treated and balanced with a human touch.

New technologies may empower patients and optometrists; however, we must not allow these enhancements to overshadow the essence of the doctor-patient relationship. I believe our patients place a high importance on the human aspect of optometric care and agree that not everything that contributes to better patient outcomes can be measured in technological advances alone.

Research often deals with cost-effectiveness analysis and tangible variables, but I contend that not everything that counts can be counted and not everything that can be counted counts. Family optometric practice delivers added value that goes beyond algorithms and stately protocols.

Eye health is more than the absence of disease, and vision care is more than the provision of diagnostic and treatment services. Comfort, confidence and communication contribute to improved outcomes and higher satisfaction for both the patient and the OD. There is enduring value in the more intangible aspects of what we offer. Consider technology, treatment and time balanced with improved communication, continuity and comprehensive care. We must recognize it within ourselves and commit to deliver it daily. This will invariably assist in preparing for our future and those of our patients.

Remember why you became a doctor of optometry and treat each patient, young and old with a generous dose of that elusive but potent “medicine”. A toast to our future!



Dorrie Morrow, OD
President / présidente

PRESIDENT'S PODIUM

MOT DE LA PRÉSIDENTE

La nouvelle année à nos portes nous offre l'occasion de réfléchir sur le passé et de regarder vers l'avenir. Les futurologues s'en donnent à cœur joie pour prédire les changements auxquels nous ferons face, tandis que les conseillers nous invitent à nous préparer aux eaux turbulentes à venir dans le marché des soins de santé. Devant ces prévisions, faisons une pause et arrimons-nous pour un voyage optométrique qui s'annonce torride, rapide et difficile.

Si mon grand-père était là, il nous dirait d'avoir confiance dans nos pagaies et de toujours les garder dans l'eau! L'optométrie est le produit de courants rapides et forts. Le payeur cherche les écueils en aval – rochers et contre-courants. Le navigateur a habituellement une vue beaucoup plus large et peut en évaluer les sinuosités et diriger l'embarcation. En naviguant sur les flots de l'avenir, j'espère que nous regarderons dans les eaux profondes, que nous évaluerons les courants et que nous y verrons notre propre image.

Au lieu de prévoir ce qui changera, essayons de préciser ce qui demeurera inchangé, comme les

éléments de base des soins ophtalmiques et notre souci des patients qui, je crois, seront le fondement de l'optométrie de demain.

Les cabinets optométriques familiaux se fondent sur la continuité et nous devons présumer que c'est la continuité des valeurs et des besoins de nos patients qui orientera la mission de l'optométrie pour l'avenir. Les soins aux patients sont souvent conditionnés par la technologie, le traitement et le temps qui est consacré à fournir des services complets; cependant, ces facteurs sont plus puissants lorsqu'une touche d'humanité les anime.

Les nouvelles technologies peuvent renforcer l'autonomie des patients et des optométristes; toutefois, nous ne devons pas permettre à ces améliorations de porter ombrage à l'essence de la relation entre le docteur et son patient. Les patients tiennent en très grande estime l'aspect humain des soins optométriques et seraient d'accord pour dire que tout ce qui contribue au mieux-être des patients ne peut pas toujours se mesurer uniquement à l'aune des progrès technologiques.

La recherche comporte souvent

des analyses coûts-efficacité et des variables tangibles, mais je maintiens que tout ce qui a de la valeur ne peut pas toujours être calculé et tout ce qui peut être calculé n'a pas toujours de la valeur. La pratique optométrique familiale ajoute une valeur qui va au-delà des algorithmes et des protocoles de noblesse.

La santé de l'œil est plus que l'absence de maladie, et les soins de la vue sont plus qu'un diagnostic et des services de traitement. Le confort, et la communication contribuent à améliorer les résultats et apportent une plus grande satisfaction à la fois au patient et à l'optométriste. Envisageons la technologie, le traitement et le temps en équilibre avec une communication, une continuité et des soins globaux améliorés. Nous devons trouver cela à l'intérieur de nous-mêmes et l'offrir quotidiennement. Cela préparera sans aucun doute notre avenir et celui de nos patients.

Rappelez-vous pourquoi vous êtes devenu un docteur en optométrie et donnez à chaque patient, jeune et moins jeune, une généreuse dose de cette « médecine » insaisissable mais efficace. « À la santé » de notre avenir! 

PRACTICE FOR SALE

Great opportunity in southwest Calgary to purchase an established (eleven years) optometric dispensing practice in a busy high growth area. Serious and confidential inquiries only are invited to learn more.

Please call Mr. G. Jones (403) 254-6068



GOLF CONFERENCE

American Academy of Optometry
March 22 ~ 26, 2006

At Hilton Embassy Suites at Kingston Plantation • Myrtle Beach, South Carolina
3 ROUNDS OF GOLF AT MYRTLE BEACH PREMIER GOLF COURSES
• THISTLE • ARROWHEAD • WORLD TOUR
SATURDAY NIGHT AWARDS BANQUET WITH PRIZES

REGISTRATION
\$850
Golfing Non OD \$475
Non Golfing OD \$450
Registration includes all CE, Golfing, Carts and Green Fees and Banquet

15 HOURS COPE CE
Michael De Paolis, OD, FAAO
Andrew Gurwood, OD, FAAO
Marc Myers, OD, FAAO

Hilton Embassy Suites
Accommodations Include:
Daily Breakfast Buffet
Evening Cocktail Reception
Hilton honors Points and Miles
OCEAN VIEW ROOMS

For accommodations and additional information, please call: Dennis H. Lyons OD, FAAO
Phone: (732) 920-0110 • Fax: (732) 920-7881 • e-mail: dhl2020@aol.com