

Główne cele Polskiego Towarzystwa Optometrii i Optyki to integracja środowiska optometrycznego oraz reprezentowanie osób wykonujących zawód optometrysty. Tym razem realizujemy je dzięki przygotowanej we współpracy z magazynem OPTYKA serii wywiadów, przybliżając Państwu sylwetki wybitnych polskich optometrystów oraz osób, które w sposób szczególny przysłużyły się rozwojowi optometrii w Polsce.

# Wywiady z osobami zasłużonymi dla polskiej optometrii, cz. IX



Polskie Towarzystwo  
Optometrii i Optyki

## Moi uczniowie uczą już kolejne pokolenia optometrystów



Foto: archiwum Autora

### Mgr Rozalia Molenda rozmawia z mgr. inż. Tomaszem Tokarzewskim

**Rozalia Molenda:** Redaktor naukowy pierwszego polskiego wydania „versio wulgata” optometrii „Optometria”. Członek wielu organizacji: Brytyjskiego Towarzystwa Soczewek Kontaktowych (BCLA), Międzynarodowego Stowarzyszenia Nauczycieli Kontaktologii (IACLE), Polskiego Towarzystwa Optometrii i Optyki oraz Polskiego Stowarzyszenia Soczewek Kontaktowych. Każdy absolwent optometrii wie, kim jest Tomasz Tokarzewski, mało kto nie brał udziału w Twoich wykładach. Jesteś jednym z pierwszych absolwentów optometrii w Polsce, nauczycielem akademickim, autorem wielu artykułów, pomocy edukacyjnych. Jako jeden z nielicznych byłeś pierwszym optometrystą wprowadzającym soczewki miękkie na rynek polski i do polskich uczelni. Osobiście za każdym razem, słuchając Twoich wykładów, wspominam czasy, kiedy miałam sposobność prowadzić z Tobą zajęcia dla studentów. Historia praktycznej optometrii w Polsce jest Ci dobrze znana.

Jak to się stało, że zacząłeś studiować optometrię? W latach, kiedy zaczynałeś, był to mało znany kierunek.

**Tomasz Tokarzewski:** Jeszcze w szkole podstawowej myślałem o studiach medycznych, ale w liceum zmieniłem zdanie i ostatecznie

wybrałem politechnikę, a konkretnie Wydział Mechaniki Precyzyjnej Politechniki Warszawskiej. Za moich czasów nabór na studia wyglądał zupełnie inaczej niż teraz. Każdy z maturzystów mógł zdać jedynie na jedną uczelnię, a w razie niepowodzenia mógł próbować swoich sił na innej uczelni sił na innej uczelni w „dogrywce”. O ile dobrze pamiętam, kandydaci otrzymywali punkty za świadectwo maturalne, pochodzenie i egzamin wstępny. Na moim kierunku konkurencja była spora, bo na jedno miejsce przypadało kilkanaście osób. Mimo to mi się jakoś udało przejść przez sito rekrutacji, głównie dzięki dobrze zdanej fizyce i niezłemu wynikowi z matematyki, na której poległo bardzo wielu moich konkurentów. Studia na politechnice były wyzwaniem, bo mieszkając w akademiku trzeba było znaleźć równowagę między studiowaniem a nauką. Ostatecznie w roku 1993 ukończyłem studia na kierunku Konstrukcja Przyrządów Precyzyjnych i Optycznych na wydziale Mechaniki Precyzyjnej Politechniki Warszawskiej. Dziś mój wydział zmienił nazwę na Mechatronika, a kierunek na Fotonika. Pracę w branży optycznej rozpocząłem jeszcze pod koniec studiów. Razem z kolegami w Warszawie otworzyliśmy regionalne biuro firmy Essilor, która wtedy główną swoją siedzibę wraz z produkcją miała w Katowicach. W tamtych czasach faktycznie jeszcze mało kto w Polsce słyszał o optometrii. Wtedy to właśnie profesor Bolestaw Kędzia zaczął organizować pierwsze kursy refrakcji. Chcąc poszerzyć swoją wiedzę w zakresie oftalmiki postanowiłem wraz z trójką swoich

kolegów z pracy, a byli to: Anna Pawlak, Robert Bitner i Sławek Zych, ukończyć taki kurs. Po pewnym czasie nasze drogi zawodowe na krótko się rozeszły, ale już w 1999 roku wszyscy spotkaliśmy się ponownie i to w szerszym gronie starych znajomych, w firmie kontaktologicznej o nazwie CIBA VISION. Tu „utknąłem” na wiele lat. Wiele lat, które w sumie bardzo dobrze wspominam, bo był to okres, w którym najwięcej sam się nauczyłem, ale też mogłem swoją wiedzę dzielić się z innymi. W roku 2003 ukończyłem podyplomowe studia z optometrii na Akademii Medycznej im. Karola Marcinkowskiego w Poznaniu. Przy okazji tych studiów poznałem swojego przyszłego przyjaciela i „starszego brata w optometrii”, niestety nieżyjącego już od siedmiu lat Marka Ożoga. Co prawda razem studiowaliśmy, ale to on miał dużo większą wiedzę optometryczną i doświadczenie w pracy w gabinecie. Miałem to szczęście, że przez kilka lat mogłem z nim współpracować i uczyć się od niego. Przy nim mogłem się jedynie pomądrzyć na temat soczewek kontaktowych.



Foto: FotomasMedia.pl

**R.M.:** Wiele lat pracowałeś jako Profesional Service Manager w firmie CIBA VISION, to Ty wprowadzałeś na polski rynek pierwsze soczewki silikonowo-hydrożelowe Focus Night&Day, znane obecnie jako Air Optix Night&Day. Uczyłeś, jak je dopasować. Jak wspominasz te czasy?

**T.T.:** Czasy były można powiedzieć pionierskie. Na początku właściwie wszystko robiliśmy po raz pierwszy. Pierwsze szkolenia z doboru soczewek torycznych, później soczewek silikonowo-hydrożelowych do noszenia w trybie przedłużonym i ciągłym. Nowy materiał miał zupełnie inną specyfikę i charakterystykę dopasowania. Przed ich wprowadzeniem każdy rozsądny kontaktolog bał się niedotlenienia rogówki u swoich pacjentów i nie zalecał im spania w soczewkach. Miękkie oddychające soczewki kontaktowe właściwie raz na zawsze zlikwidowały problem niedotlenienia rogówki, a my musieliśmy przekonać do tego specjalistów. W tak zwanym międzyczasie pojawiły się soczewki jednodniowe Dailies, a później kolejne ich modyfikacje. W końcu nadszedł też czas na soczewki multifokalne, których wprowadzenie na rynek stanowiło ogromne wyzwanie. Właściwie nikt w branży nie miał w tym zakresie wiedzy i doświadczenia. Wszyscy musieliśmy nauczyć się ich zupełnie od podstaw, a później tą świeżo zdobytą wiedzę dzielić się z innymi specjalistami i pacjentami. Jak widać, w tamtych latach stale coś się działo. Opracowywane były nowe materiały, nowe technologie produkcji. Na rynek wprowadzaliśmy coraz to nowe, bardziej udoskonalone produkty. Dzięki pracy w CIBA VISION miałem kontakt z profesjonalistami z całego świata. Wielokrotnie brałem udział zarówno w krajowych, jak i zagranicznych sympozjach i konferencjach kontaktologicznych. Przez wiele lat uczestniczyłem w odbywających się w Wielkiej Brytanii międzynarodowych konferencjach BCLA, na których poruszane były i są nadal najbardziej aktualne i najistotniejsze tematy i problemy w zakresie szeroko pojętej kontaktologii. Teraz, od kilku już lat prowadzę własny gabinet optometryczny połączony z salonem optycznym i terapią widzenia. Nie zrezygnowałem jednak z działalności edukacyjnej, bo oprócz wykładów na UW prowadzę praktyczne kursy doszkalające dla optometrystów i okulistów oraz część szkoleń aplikacyjnych organizowanych przez firmę Alcon, która jest spadkobiercą CIBA VISION.

**R.M.:** Jako pierwszy edukator aplikacji soczewek kontaktowych miałeś doskonały wgląd na to, jak wyglądały pierwsze aplikacje soczewek. Czy trudno było włączyć optometrystów do „regularnej” aplikacji soczewek kontaktowych w salonach optycznych w Polsce?

**T.T.:** Gdy zaczynałem swoją przygodę z soczewkami kontaktowymi, w branży funkcjonowały właściwie dwa zawody. Byli to okuliści, wśród których jedynie nieliczni zajmowali się kontaktologią i optyką, z których większość była właścicielami salonów optycznych i nie zajmowała się aplikacją soczewek, a jedynie ich sprzedażą. Będąc młodym optometrystą... No tak, wtedy jeszcze

młodym i nadal uczącym się, dość trudno było mi w tym świecie zaistnieć i zdobyć jakiś autorytet. Na początku przyjaźń między okulistami i optometrystami była dość szorstka, a czasami wręcz bardzo chropowata. Należało więc rozpocząć pracę u podstaw, tak aby przekonać niedowiarków i złorzeczących, że wykształcony optometrysta może być dobrym i cenionym specjalistą w zakresie doboru zarówno okularów, jak i soczewek kontaktowych. Na początku takich specjalistów było może kilkunastu w skali całego kraju. Sytuacja stale ulegała zmianie przede wszystkim dzięki uczelniom, które wypuszczały coraz to kolejne roczniki, coraz to lepiej i szerzej wykształconych optometrystów. Mi pozostaje mieć jedynie nadzieję, że moja długoletnia praca na styku tych trzech profesji: okulistyki, optometrii i optyki pozwoliła choć trochę wygładzić tę przyjaźń i ocieplić atmosferę współpracy.

**R.M.:** Związek z edukacją „zawarteś” wiele lat temu. Byłeś pierwszym optometrystą –wykładowcą akademickim z zakresu kontaktologii na specjalności optometria na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, na Politechnice Wrocławskiej, a aktualnie jesteś wykładowcą na Uniwersytecie Warszawskim. Spod Twoich skrzydeł wyłynęło wielu magistrów oraz wielu edukatorów kontaktologii. Jak oceniasz aktualny program studiów z zakresu kontaktologii i czy przez te lata zmienił się?

**T.T.:** Wygląda na to, że muszę być już strasznie stary, skoro moi uczniowie uczą już kolejne pokolenia optometrystów. Na szczęście aż tak staro się jeszcze nie czuję, choć czasami w krzyżu coś łupnie. Tak jak już wspominałem, sytuacja optometrystów kontaktologów stale się zmienia, między innymi dlatego, że rynek kontaktologiczny się zmienia, a uczelnie sta-

rają się za tymi zmianami nadążyć. Czy wszystkie nie wiem, ale taką mam nadzieję. Sam program od czasów moich studiów na pewno się zmienił. Dziś z uśmiechem jedynie mogę wspominać, jak to po pierwszych wykładach z kontaktologii stwierdziłem, że aplikacja soczewek kontaktowych powinna być zakazana, gdyż soczewki to samo zło dla oczu, z którym wiążą się jedynie powikłania. Potem, na szczęście, w trakcie kolejnych zajęć moje podejście stopniowo ulegało zmianie i w miarę poszerzania swojej wiedzy w tym zakresie doszedłem do wniosku, że może warto, aby optometryści mogli też zająć się tą dziedziną. To spowodowało, że przez jakiś czas znosiłem trudy regularnych podróży z Warszawy do Poznania, a potem również do jeszcze bardziej odległego Wrocławia. Obecnie udzielam się już jedynie na Uniwersytecie Warszawskim, choć myślę, że i tu znalazłoby się godni następcy. Wracając do programu studiów, to niestety trudno jest mi je oceniać, ponieważ mamy w tej chwili wiele uczelni w Polsce kształcących w zakresie optometrii. Każda z uczelni ma swój odrębny program, a ja niestety nie znam ich wszystkich. Dobrze byłoby jednak, aby te programy zostały w jakiś sposób ujednolicone i wystandaryzowane, aby były uaktualniane i dopasowywane do zmian na rynku i aby uczelnie ściśle współpracowały z producentami soczewek kontaktowych.

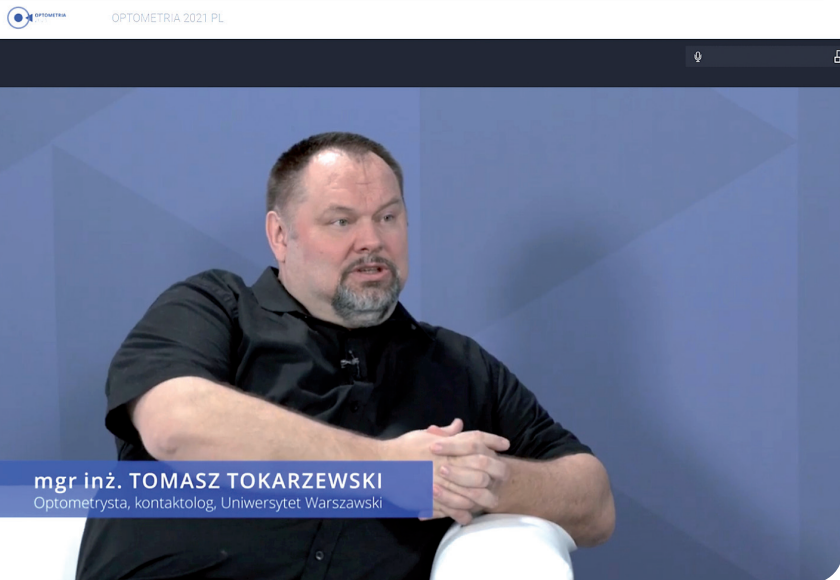
**R.M.:** Jak to się stało że przetłumaczyłeś „biblię” optometrystów „Optometria” autorstwa Grosvenora? Jak wyglądały początki pracy nad tłumaczeniem?

**T.T.:** Cóż to za wielkie słowa. Po pierwsze sam tego nie przetłumaczyłem. Ja przetłumaczyłem jedynie kilka rozdziałów, ale i tak najważniejsza i chyba najtrudniejsza była redakcja naukowa tego wydawnictwa, którą zrobiłem wspólnie z Markiem Ożogiem. Pomysł prze-



Foto: Fotomedia.pl





mgr inż. TOMASZ TOKARZEWSKI  
Optometrysta, kontaktolog, Uniwersytet Warszawski

Foto: FotomasMedia.pl

tłumaczenia tego podręcznika chodził za mną przez kilka lat. Pojawił się w momencie, gdy przetłumaczyłem sobie niewielki fragment rozdziału bodajże o widzeniu obuocznym. Przygotowywałem się wtedy do jakiegoś szkolenia i taka była potrzeba chwili. Potem już po kilku latach zebrana została grupa zapaleńców, którzy podjęli się przełożenia na nasz język tej dość doniosłej i obszernej publikacji. W tej chwili nie pamiętam już, kto tak naprawdę był inicjatorem projektu. Prace rozpoczęliśmy od podziału materiałów między tłumaczy. Każdy z nas mógł na początek wybrać sobie rozdziały, w których czuje się swobodniej, a pozostałe zostały przydzielone trochę odgórnie. Nie pozostało już nic innego, jak tylko sięgać za biurkiem i wziąć się do tłumaczenia.

**R.M.:** Wielu z nas interesuje, jak długo trwa praca nad tłumaczeniem takiej pozycji literatury, jak „Optometria”.

**T.T.:** Większość osób tłumaczących nie zajmowała się tym zawodowo, więc jak się okazało, każdemu z nas tłumaczenie swojej części zajęło inną ilość czasu. Wszystkie tłumaczenia spłynęły bodajże z kwartalnym opóźnieniem w stosunku do założeń umowy. Na szczęście nie wiązało się to z karami pieniężnymi. Tu śpieszę wyjaśnić ciekawskim, że honoraria za takie tłumaczenia z pewnością nie należą do wygórowanych. Tłumaczenia były gotowe i wydawać by się mogło, że teraz to będzie już z górki. Nic bardziej mylnego. Okazało się, że w języku polskim brakuje nam wielu słów, które tłumacze musieli na tę okazję sami stworzyć, a następnie redaktorzy musieli je zweryfikować lub znaleźć ich lepsze zamienniki. Każdy z tłumaczy miał swój odrębny styl i korzystał ze swojego osobistego zasobu słów. Redakcja musiała to wszystko ujednolicić i wygładzić tak, aby czytelnik mógł płynnie przebrnąć przez lekturę. Niestety, nie-

dla optometrystów. Tym razem była to książka Nathana Efrona pod jednoznacznym tytułem „Kontaktologia”. Głównym koordynatorem projektu i jego pomysłodawcą był mój w pewnym sensie następca i zarazem serdeczny kolega Tomek Suliński.

**R.M.:** Aktualnie, najważniejszym tematem dla optometrystów jest regulacja zawodu. Jak Ty, jako wieloletni praktyk, oceniasz merytoryczne przygotowanie optometrystów do regulacji? Praktyczna wiedza narybka optometrii znacząco odbiega od wiedzy „pierwszych” absolwentów optometrii. Jak według Ciebie moglibyśmy wpłynąć na chęć uzupełnienia wiedzy przez wieloletnich praktyków?

**T.T.:** Ten temat niestety nie należy do łatwych. Sam wiem po sobie, że w pewnym momencie możemy stracić potrzebę dalszego rozwoju i spocząć na tzw. laurach. Bo przecież dobrze jest tak jak jest i po co to zmieniać? W samej optometrii może nie ma jakichś bardzo dynamicznych zmian, bo procedury badawcze w głównej mierze pozostają te same. Warto byłoby jednak śledzić, co nowego dzieje się chociażby w kontaktologii, czy też w terapii widzenia. Nowi absolwenci optometrii z całą pewnością mają bardziej obszerny i dogłębny zakres wiedzy specjalistycznej niż ci, nazwijmy ich starszym pokoleniem. Wynika to przede wszystkim z szersze-

rzadko też musieliśmy z Markiem sięgnąć do oryginału i zweryfikować treść od strony merytorycznej. Oczywiście nie udało się nam uniknąć błędów, ale mam nadzieję, że jest ich niewiele i nie obniżają one wartości edukacyjnej tej pozycji. Korzystając z okazji chciałbym się pochwalić, że nie tak dawno dane było mi wziąć udział w kolejnym tłumaczeniu i redakcji innego podręcznika również

go programu studiów. W moim odczuciu to, czego nadal brakuje większości uczelni kształcących optometrystów, to ściślejsza współpraca z uczelniami medycznymi.

**R.M.:** Edukacja po dyplomie... tak jak to jest w Wielkiej Brytanii. Specjalizacje w optometrii. Czy według Ciebie ma to szanse na rozwój w Polsce? Czy optometryści w Polsce są gotowi na taką formę uzupełnienia wiedzy po dyplomie?

**T.T.:** Postrzeganie zawodu optometrysty w społeczeństwie od wielu już lat ewaluje i zwiększa się odpowiedzialność, która na nas spoczywa. Chodzi tu o zaufanie społeczne. Choć nie jesteśmy lekarzami, to my również dbamy o wzrok, czyli o zdrowie naszych klientów / pacjentów. Zapewne prędzej czy później dojdzie w jakimś stopniu do podziału optometrii na specjalizacje. Już dzisiaj widzimy, że nie każdy optometrysta, bez względu na wiek, swobodnie czuje się w aplikacji soczewek kontaktowych. Jeszcze dobitniej widzimy to, jeżeli chodzi o problemy z widzeniem obuocznym, czy też z terapią widzenia. Rynek pracy optometrysty zawęża się, ponieważ co roku zasila go on nowym narybkiem. To oznacza, że za jakiś czas nastąpi jego wysycenie i aby się na nim utrzymać, trzeba będzie się czymś szczególnym wykazać.

**R.M.:** Dziękuję za wywiad.

<http://akademiiawzroku.pl/>

**Mgr Rozalia Molenda**

Wiceprzewodnicząca Polskiego Towarzystwa Optometrii i Optyki, edukator kontaktologii, nauczyciel akademicki na kierunku optometria Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Współtwórca Kodeksu Etyki i Kodeksu postępowania Optometrysty. W latach 2014-2016 członek Public Affairs and Economic Committees w Europejskiej Radzie Optometrii i Optyki. Właścicielka praktyki i salonów SilverOptyk.



Foto: FotomasMedia.pl