

SHANGHAJET I SHANGHAI

– INTERVIEW MED HANS BLESHØY

Over en telefon fra Skive fortæller Hans Bleshøy med blød og rolige stemme om Kina, anderledes kulturvaner, Shanghai og den gæstfrihed han er blevet mødt med i den store folkerepublik. Det føles som at få oplæst et eventyr af den bedre slags, hvor fantasien får frit spil og billederne toner frem på nethinden. Eventyret er dog en sand historie om et eventyr i Kina.

AF NIKOLAJ PALMSKOV

Eventyret starter

Hans Bleshøy's eventyr startede for 18 måneder siden nærmest på tilfældig vis. På en konference i Las Vegas bliver han introduceret for en amerikaner, som skal til Kina for at hjælpe med igangsætte en produktion af specialkontaktlinser. Han foreslår at Hans Bleshøy også burde tage til Kina med sin viden og ekspertise indenfor natlinser (Ortho-K linser).

Hans Bleshøy griber chancen og køber impulsivt en billet til Shanghai, hvor han i forbindelse med sit foredrag på COOC konferencen planlægger en uges ophold i Kina. På kongressen bliver han spontant opfordret til at skrive en artikel omhandlende speciel tilpasning af natlinser. Samtidig bliver han kontaktet af ejeren af en større gruppe klinikker, der udelukkende beskæftiger sig med speciallinser. Det bliver til en faglig diskussion om natlinser, og så tager eventyret ellers fart.

Kædeforhandleren inviterer efterfølgende

Hans Bleshøy og amerikaneren til et besøg på Shanghai øjenhospital, som er et 30 etagers hospital med 1.500 sengepladser. Et besøg hvor optometristen fra Skive helt uventet bliver budt velkommen som en statsmand. Et filmende TV hold, en rød løber flankeret af sundhedspersonale i hvide kitler og en imødekomende hospitalsdirektør i sort jakkesæt, undrer Hans Bleshøy, men det viser sig at invitationen ikke er tilfældigt, da dørene til hospitalet åbner og 30 optikere i formation byder velkommen med et 'Welcome doctor Hans Bleshøy'.

Efter en høflig og formel samtale med direktøren bliver Hans Bleshøy udstyret med hvid kittel og lettere chokeret sendt på stuegang, hvor han i løbet af en hektisk arbejdsdag undersøger omkring 100 patienter, og samtidig rådgiver de tilknyttede optikere. Næste morgen bliver han inviteret til et møde i firmaets hovedkontor hvor 25 optometriste

venter. De bukker, klapper og byder høfligt velkommen.

Firmaets er interesseret i et samarbejde med Hans Bleshøy om undervisning af deres ansatte optikere, og i forbindelse med mødet er der etableret et undervisningslokale. Hele seancen kommer bag på Hans Bleshøy, som føler sig uventet shanghajt i Shanghai, men ender med at undervise firmaets optikere de efterfølgende 4 dage.

Firmaets direktør oplever særdeles positiv feedback på Hans Bleshøy's undervisning, og under en middag indgås en håndtryksaftale om flere årlige engagementer af 14 dages varighed.

I de efterfølgende uger undervises der i hæsblæsende tempo og Hans Bleshøy oplever, at man arbejder hårdt for hver en krone, når man er hyret af et kinesisk foretagende.

I Kina er mentaliteten at man arbejder indtil arbejdet er færdigt, og det er typisk 12 timer



om dagen med kun én fridag om ugen. Man står til rådighed, og er firmaets mand hvilket også gælder vesterlændinge.

Arbejdsmoral og kultur

Man skal være skarp for at kunne formidle faglig stof til kinesere igennem en tolk, både af sproglige og kulturelle hensyn.

I Kina er høflighed og konduite højt prioriteret og kulturelt indgroet. Man er diplomatiets mand de facto og det er afgørende for en situations udvikling, at man ikke får andre til at tabe ansigt. Kulturelt har Hans Bleshøj måtte lære at svømme med de andre fisk, og spejle sig i kinesernes opførsel for at være på deres banehalvdel.

Det er energikrævende at være på ukendt grund, og man skal hele tiden være foran for ikke at træde nogen over tærne og alligevel være i nuet.

Det kræver kræfter at skulle være 2 skridt

foran både fagligt og kulturelt. Man kan lave mentale pauser ved at fortælle det samme igen, men på en anden måde. I Kina eksisterer begrebet 'kaffepauser' nemlig ikke og tiden udnyttes optimalt.

Kun 1 af alle de mange optikere, der efterhånden er blevet undervist kunne engelsk, og tolkningen var svær i starten på grund af tolkens manglende faglige kendskab. For samarbejdets succes var det vigtigt og nødvendigt, at tolkningen blev en integreret del af undervisningen, og derfor er den samme tolk blevet brugt under alle 4 besøg.

Rent praktisk blev Hans Bleshøys forslag formidlet videre, ved at han tegnede og skrev sine løsninger på den ene side af et foldet A4 ark, og tolken derefter skrev sin oversættelse på den anden.

Et smukt og udpræget typisk tegn på kinesisk engagement og respekt var da tolken ved 2. besøg havde købt en optometrisk fagbog

HANS BLESHØY

1. Bachelor i optometri – CITY University, London 1980
2. Doctor of Philosophy (PhD) – City University, London 1990
3. Kontaktlinse underviser på efteruddannelsen i Danmark og Sverige 1981-98 & Norge 1999-2002.
4. I partnerskab i privat klinik i Skive, Danmark 1989-2007
5. Har drevet selvstændig optometrisk forretning og special klinik i Skive siden 2007.
6. I øjeblikket aktiv klinisk underviser i Kina omkring Ortho-K tilpasninger på børn.



SHANGHAJET I SHANGHAI »

på engelsk, således at hun også kunne formidle de faglige begreber korrekt videre på kinesisk.

Et andet tegn på engagement er den måde Hans Bleshøy har oplevet at ændringsforslag, og løsninger er blevet hurtigt effektueret i et omstillingsparat system. Systemet er klart hierarkisk, men ledelsen er hurtig til at gennemføre ændringer – især når det er en vesterlændings forslag. Kineserne er beæret over at få besøg af en vesterlænding; De viser stor respekt for at man som veluddannet vesterlænding kommer for at lære fra sig. De er generelt fascineret af Vesten, idet de anskuer alt fra Vesten som godt og alt fra Kina som dårligt.

Personligt har Kina eventyret lært Hans Bleshøy at kineserne ikke bare er det undertrykte folk vi hører om i pressen. De viser interesse i hvad vi ved om Kina, og har de samme ønsker som os vesterlændinge. Man knytter venskaber på tværs af ens forretningsinteresser, og samarbejdet med tolken har også udviklet sig til et personligt venskab.

Kina og faglighed

Fagligt er kineserne meget bevidste om at de vil have deres patienter til at fungere optimalt, netop for at undgå risikoen for at tabe ansigt. Man holder sine aftaler fordi de oftest berører mange andre, og man aflyser ikke eller henviser til andre, når man først har indgået en aftale.

Isoleret set er den enkelte kinesiske optiker faktisk rigtig dygtig, og grunduddannelsen er på højde med den danske. Optiker faget er anerkendt, og man arbejder sammen med øjenlæger side om side.

Hans Bleshøy oplever den kinesiske arbejdsmoral som meget høj og uden sammenligning. Når vi tænker over vores egne arbejdstidsrestriktioner og fagforeningernes lyst til at 'begrænse' vores potentielle effektivitet, befinder vi os i stenalderen i forhold til dem.

Til gengæld er de ikke alsidige, idet hver enkel optometrist typisk er ansat til at udføre én specifik opgave. De bryder ikke ud af kassen som vi gør i Skandinavien, og er hverken selvkørende eller individuelle. Det kommer de heller ikke til at lære, for det er deres kulturelle værdisæt for indgroet til, men ifølge Hans Bleshøy kan vi lære dem løsningsmetoder. Den tydelige og mærkbare forskel på en kinesisk optiker i forhold til en dansk, er nemlig at vi er problemløsere og lateral tænkende.

Kineserne er kosmetisk forfængelige og bevidste om at de hellere vil gå med linser end at bære briller. Potentialet for speciallinser skyldes også deres ønske om at styre udviklingen af nærsynethed, som har nået astronomiske højder over de sidste 20-30 år. Andelen af unge (op til 20 år), der er nærsynede ligger på 60-70% og er fortsat stigende. Til sammenligning ligger nærsy-

nethed af ungdomsårgangene i Europa på 15-20%. Markedet for speciallinser i Kina er således i vækst både af kulturelle- og sundhedsmæssige årsager.

Uddannelse og mod

På trods af de lange hårde arbejdsdage oplever Hans Bleshøy stadig Kina rejserne som et eventyr, han ikke vil være foruden.

Han bliver absolut ikke velhavende af samarbejdet, men ser det som et ansvar at formidle og dele ud af den faglige ekspertise, som han selv har brugt mange år på at tilegne sig igennem uddannelse og praksis. Eventyret står samtidig som et symbol, på det mod han selv har vist.

Mod, uddannelse, at turde og ikke nøjes er grundlæggende elementer i Hans Bleshøy's verden, og dét er vigtigt for ham at få dette formidlet videre til andre med en berøringsflade i den danske optometri-branchen.

En faglig væsentlighed i den henseende er motivation til at lade sig efteruddanne, og ikke slå sig til tåls med blot at blive uddannet som 'sælger'.

At søge udfordringer og søge ud i verden er et nødvendigt mentalt udgangspunkt. Ifølge Hans Bleshøy er danske optometriste nemlig dygtige, kompetente og kan sagtens være med på internationalt plan såfremt de tør tage chancen. 📍