

Poznaj **mój salon**

Do kolejnego wywiadu zaprosiliśmy bardzo ambitną i sympatyczną osobę, Pana Jana Cyrulika. Pragniemy przedstawić jego nie łatwą drogę do sukcesu. Dzięki wytrwałości i chęci osiągnięcia celu jest właścicielem jednego z najbardziej renomowanych gabinetów podologicznych w Polsce.

Od czego zaczęła się Pana przygoda z podologią?

Siedem lat temu w Polsce był kryzys na rynku pracy, który niestety dotknął również mnie. Wtedy moi rodzice zaproponowali mi poszerzenie swojego wykształcenia o specjalistyczną pielęgnację stóp. Na początku nie mogłem się na to zdecydować, tym bardziej, że mój ojciec wyraźnie powiedział coś co pamiętam do dziś „Jeśli chcesz być podologiem to musisz POKOCHAĆ ŚMIERDZĄCE STOPY. Jeśli tego nie będziesz potrafił to nigdy nie będziesz dobrym fachowcem”. To dało mi dużo do myślenia. Zdecydowałem, że podejmę to wyzwanie. Ukończyłem szkołę, w której wtedy tak naprawdę nie było dobrego nauczyciela i za dużo się w niej

nie nauczyłem – nie chcę o tym wspominać. Zresztą w tamtych latach w Polsce ludzi profesjonalnie zajmujących się podologią można było policzyć na palcach jednej ręki.

Zaraz po ukończeniu szkoły rodzice zafundowali mi dalszą część nauki. Były to szkolenia i kilkumiesięczne praktyki w renomowanym gabinecie podologicznym. Tam poznałem różne przypadki, sposoby pielęgnacji i leczenia stóp. Trafiłem tam na osoby, które chciały mnie czegoś nauczyć i które zauważyły moje predyspozycje do tego zawodu. Wszczepiły mi pierwsze nawyki, umiejętność podejścia do pacjenta i zachęciły do pozostania w tej branży. W domu ćwiczyłem na stopach członków całej naszej rodziny. Niektórzy nie chcieli mi nawet pokazać swoich stóp, bo bali się że zrobię im krzywdę. Na całej reszcie tzn. dziadków, rodziców, wujków, ciotek mogłem się dostatecznie wyżyć. Zapewniam, że nie zrobiłem im krzywdy, raczej byli zadowoleni. W końcu zająłem się ich stopami dobrze i za darmo.

Potem z ojcem pojechaliśmy na targi do Berlina, żeby kupić frezarkę z pochłania-



Jan Cyrulik
Specjalista ds. podologii

czem pyłu. W gąszczu wielu stoisk trafiiliśmy na stoisko firmy RUCK. Pan Ruck (szef firmy) osobiście poprosił mnie o wypróbowanie frezarki. Dał mi do ręki drewniany klocek, frez i pióro frezarki. Pan Ruck pochwalił mnie za to, że wiem jak poprawnie trzymać pióro frezarki. Oprócz tego odbyliśmy jeszcze inne rozmowy z panem Ruck, które mnie bardzo podbudowały i dodały mi chęci do pracy. Otrzymałem zaproszenie do jego firmy i szkoły w Niemczech. Oczywiście skorzystałem.

Od jak dawna zajmuje się Pan tematyką podologii?

Od 2012 roku. Po zakupie frezarki RUCK wynająłem 40-metrowe pomieszczenie w centrum Żor. Na pierwszy fotel podologiczny, krzesło, autoklaw i całą resztę pieniędzy pożyczyłem od rodziców. Bez tego mój szybki rozwój nie byłby możliwy. Konkretna reklama i pisanie bloga oraz staranność



wykonywanych zabiegów przyciągała coraz większą ilość klientów do gabinetu. Po dwóch latach spłaciłem 50% pożyczki i zainwestowałem w większy gabinet.

W międzyczasie jeździłem do Niemiec do firmy RUCK, gdzie na własne oczy mogłem zobaczyć prawdziwą szkołę podologii. Tam też odbywałem kilka szkoleń podologicznych. Poznałem wielu światowej klasy specjalistów podologii, twórców technik ortonyksyjnych oraz samego Pana Hellmuta Ruck, za którym idzie cała historia podologii.

Możliwość kontaktu i rozmowy z nimi była dla mnie wielkim wyróżnieniem. Motywacje tych ludzi utrwaliły we mnie wielką chęć do poświęcenia się podologii. Cały następny czas spędzałem na pogłębianiu wiedzy i na przeprowadzaniu zabiegów w swoim nowym gabinecie.

Ile klientów dziennie Pan przyjmuje?

Obecnie w gabinecie oprócz mnie pracują jeszcze cztery osoby. W trzech pomieszczeniach pracujemy na zmiany. Pracy jest bardzo dużo. Pacjenci zapisują się do nas z co najmniej dwutygodniowym wyprzedzeniem. Da się wyczuć, że po prostu mają do nas zaufanie. W ciągu dnia razem przyjmujemy od 20 do 30 pacjentów, czasem więcej, ale zależy to od tego jakie zabiegi zapisała planistka.

Jak wygląda organizacja pracy w Pana gabinecie?

Każdy ma swoje zadania do wykonania. Jeśli chodzi o planowanie terminów wizyt to na początku kiedy byłem sam i przybywało pacjentów było ciężko to wszystko samemu opanować. Poza tym dezynfekcja narzędzi, sterylizacje, prowadzenie dzienników, zakupy, ba nawet na sprzątnięcie pomieszczenia zabierały mi dużo czasu. Do pracy musiałem przyjąć osobę do recepcji, która w znaczny sposób odciążała mnie z części tych zajęć. Wprawdzie etat kosztuje, ale inwestycja ta naprawdę się opłacała.

W gabinecie wszyscy mają przypisane odpowiednie zadania, z których muszą się wywiązać.

Specjaliści oprócz zabiegów prowadzą dokumentację związane z historią poszczególnych terapii. Obok nich stoi pomoc podologa czyli osoba czuwająca nad utrzymaniem czystości w gabinecie, nad dostarczeniem sterylnych narzędzi, rękawic zabiegowych itd. Każdy z nas jest tak przeszkolony żeby w razie potrzeby mógł podjąć zastępstwo. Do naszego gabinetu dochodzi też osoba dbająca o marketing.

Zbiera niektóre zdjęcia i opisy z przeprowadzonych zabiegów by wstawiać informacje lub artykuły na naszą firmową stronę. Jak już wcześniej wspomniałem pracujemy na zmiany. Gabinet otwarty jest od ósmej rano do dwudziestej wieczorem.

Jakich klientów przyjmuje Pan najczęściej? (w jakim wieku, jakiego typu)

Nie ma reguły. Nie wybieramy sobie klientów ani pacjentów. Trafiają do nas ludzie w każdym wieku, małe dzieci, młodzież, osoby w średnim wieku i starsze. Tych ostatnich chyba jednak jest najwięcej.

Do naszego gabinetu zapisują się też pacjenci chorujący na cukrzycę, których stopy ze względu na specyfikę choroby i możliwe powikłania od specjalistów wymagają dużo większej opieki niż pozostałych pacjentów.

Jeśli chodzi o płeć to ok 60% to kobiety a 40% to mężczyźni.

Z jakimi problemami stóp najczęściej przychodzą do Pana klienci?

Mają różne problemy, praktycznie na stopach spotykamy wszystko co tylko możliwe. Zajmujemy się wieloma rodzajami odcisków, brodawkami, wrastającymi paznokciami, wykonujemy rekonstrukcje i protetykę paznokci, usuwamy modzele, zajmujemy się pielęgnacją paznokci normalnych i dystroficznych. Oczywiście robimy też pedicure specjalistyczny. Pękające pięty „zamieniamy” w gładziutki. Od prawie dwóch lat dzięki specjalnej lampie wysyłającej fotodynamiczne światło skutecznie leczymy grzybicę paznokci. Przychodzą do nas pacjenci z trudno gojącymi się ranami, z deformacjami palców i całych stóp.



Zdarzają się pacjenci, którym grozi amputacja kończyn lub ich części. Chociaż niektórych udało nam się ocalić od tych drastycznych operacji to niestety nie wszystkim możemy pomóc. Większość z nich przyszła do nas po prostu za późno. W odpowiednim czasie można zlecić konkretne badania w laboratorium lub skierować do odpowiedniego lekarza. Ostatnio przyszedł pacjent z czarną zmianą pod paznokciem i okazało się, że to czerniak. Pacjent nie uniknął amputacji, ale i tak dziękował za to, że wykryliśmy tę zmianę w miarę wcześniej i że miał amputowany tylko jeden palec. Przypadków można by wymieniać wiele. Niektóre opisujemy na naszej stronie internetowej.

Jak udaje się Panu pogodzić wielogodzinną pracę w gabinecie z życiem rodzinnym?

Na razie się to nie udaje :-). Uwielbiam zajmować się stopami, a wśród moich pacjentów czuję się bardzo dobrze. Ciągłe poszukiwanie nowych rozwiązań i sposobów na pomoc pacjentom z bardzo trudnymi przypadkami. Zabiera mi to sporo wolnego czasu, ale nie żałuję. Podologia za-

mieszkała na dobre w moim sercu. Póki co na razie jestem kawalerem, więc nie muszę jeszcze myśleć o obowiązkach w domu. Wiem, że prędzej czy później będę musiał się z tym zmierzyć. Na pewno dam radę i będzie to dobra zmiana.

Czy często się Pan doszkala?

Uczę się bez przerwy. W wolnym czasie czytam różne materiały związane z leczeniem stóp, przede wszystkim z zagranicy. Z firmą RUCK nadal mam kontakt i jeżdżę do Niemiec, jestem przecież ich szkoleniowcem na terenie Polski. Nauczyli mnie i zaufali, więc nie mam zamiaru tego zmarnować. Firma RUCK jest dla mnie wzorem do naśladowania. Wszystkim życzę zobaczyć szkołę podologii RUCK od środka i porozmawiać z twórcami tej szkoły. Jestem pewny, że każdy będzie pod ogromnym, pozytywnym wrażeniem.

Jak kształtowała się Pana droga prowadząca do właściciela dobrze prosperującego gabinetu?

Właściwie opisałem ją wyżej. Mogę tylko dodać, że nie była „usłana różami”. Wiele wyrzeczeń, również osobistych. Chyba miałem wiele szczęścia, że na tej drodze spotkałem tak wielu dobrych ludzi, kompetentnych szkoleniowców, autorytetów i znawców z dziedziny podologii. Mam nadzieję kiedyś do nich dołączyć.

Dla pacjentów staram się być uczynny i pomocny. Nigdy pazerny na pieniądze. Przede wszystkim chcę pomagać wszystkim moim pacjentom tak dobrze jak tylko potrafię. Najlepszą reklamą jest

zadowolony klient i pacjent. Bez zadowolonych pacjentów nie miałbym możliwości dalszego rozwoju.

Dla swoich współpracowników staram się być dobrym nauczycielem. Traktuję ich po partnersku, ale wymagam zaangażowania i kompetencji.

Mój gabinet jest wyposażony w najlepszy sprzęt i narzędzia. Korzystam ze sprawdzonych, skutecznych, najczęściej naturalnych kosmetyków i preparatów do stóp. To ma wielkie znaczenie. Jest to częścią mojej drogi, na której spotykam zadowolonych pacjentów. Dzięki temu mogę ich skutecznie chronić i dzięki temu zdobywamy następnych pacjentów.

Nigdy nie byłem pazerny na pieniądze. Nie handluję kosmetykami i stosuję raczej niską marżę w odsprzedaży. Wartością w cenie za zabieg jest moja / nasza wiedza. Ta jest stosownie wyceniona.

Myślę, że nie tylko ja tak prosperuję. Jestem pewny, że w Polsce jest mnóstwo dobrze prosperujących specjalistów. Także takich, od których mógłbym się jeszcze dużo nauczyć.

Jakie są Pana dalsze plany?

Hmm... planów to ja zawsze miałem mnóstwo. Nie wszystkie mogły się ziścić. Nie o wszystkich chciałbym tu rozmawiać. Na pewno myślę o powiększeniu ilości gabinetów podologicznych i zatrudnieniu dodatkowego personelu. W związku z tym za dwa, może trzy lata przeniosę się do większego budynku. Współpracuję z niektórymi lekarzami i z nimi chcę być w jednym miejscu. Marzy mi się coś

w rodzaju małej kliniki podologiczno-lekarskiej. Zobaczymy, może się uda.

Poza pracą w gabinecie, w jakiego typu przedsięwzięciach bierze Pan udział i jaki to ma wpływ na Pana firmę?

W ramach umowy z firmą RUCK przeprowadzam szkolenia z ortonyksji i protetyki paznokci. Kontakt z osobami chcącymi poznać tajniki podologii sprawia mi wielką przyjemność. Dowiaduję się często o problemach i brakach wiedzy niektórych słuchaczy. Staram się to natychmiast prostować i tłumaczyć. Zapraszam ich na praktyki do gabinetu, gdzie mają możliwość poznania wielu technik i sposobów terapii. Trudne sprawy i pytania muszę dogłębnie przemyśleć, a rozwiązanie zastosować podczas zabiegu. W ten sposób również ja się rozwijam, a mój gabinet i moja załoga zdobywa więcej doświadczenia.

Poza tym udzielam się też trochę charytatywnie, ale nie chcę tu za dużo opowiadać, proszę mnie z tego usprawiedliwić.

Czy czuje się Pan spełniony zawodowo?

Absolutnie nie. Przez tak krótki czas osiągnąłem wprawdzie wiele, przede wszystkim dzięki uporczywemu dążeniu do celu. Przede mną jeszcze długa droga do poznania wszystkich tajników podologii. Nigdy nie stawiałem się ponad innych specjalistów i nigdy nie zamierzam tego robić. Cenię każdą osobowość szczególnie zaś tych, od których można brać przykład i czegoś się od nich nauczyć. Zarówno zagranicą jak i w Polsce jest ich wielu. Chcę do nich kiedyś dołączyć – taki jest mój cel i póki co nie zamierzam się z tego wycofać. Mam świadomość swojej wiedzy i z chęcią podzielę się nią z tymi, którzy będą chcieli z niej skorzystać.

Dziękujemy za rozmowę.

Dodatkowe informacje:

Gabinet Podologiczny
Jan Cyrulik
ul. Handlowa 1
44-240 Żory
Tel. 730 110 112
www.gabinet.podologiczny.pl

