

Fritt fram för spikmattor

– men inte som behandling

Det finns inget som hindrar att du säljer spikmattor på din sjukgymnastmottagning. Att ordinera spikmattan som en del av behandlingen är däremot inte förenligt med vetenskap och beprövad erfarenhet. Det slår Socialstyrelsen fast.

EN SJUKGYMNAST har i brev till Socialstyrelsen ställt frågan om man som sjukgymnast får rekommendera spikmatta som behandling.

Svaret är entydigt: Det får man inte.

”Som legitimerad yrkesutövare tillhör man hälso- och sjukvårdspersonalen och skall utföra sitt arbete i överensstämmelse med vetenskap och beprövad erfarenhet”, skriver Socialstyrelsen i sitt svar, och fortsätter:

”Om du rekommenderar/säljer spikmattor utanför hälso- och sjukvårdens område står verksamheten inte under Socialstyrelsens tillsyn. Den som är legitimerad är inte förhindrad att bedriva sådan verksamhet”.

PÅ PRIVATKLINIKEN Akleja sjukgymnastik i Stockholm arbetar fem sjukgymnaster med både sjukgymnastik och friskvård. I fönstret syns reklam för spikmattor.

– Det är en friskvårdsprodukt, som säljs inom vår friskvårdsverksamhet, det har vi varit tydliga med från början, säger sjukgymnasten AnnaKarin Zetterberg på Akleja sjukgymnastik.

– Vi säljer spikmattor precis som vi säljer värmedynor och andra produkter som en service till våra kunder, det är inte så mycket att fundera på.

För henne är det självklart att jobba evidensbaserat och inte ordinera spikmattan som behandling till patienter.

– Vi säger att den kan ha en avspännande verkan, men att det är väldigt individuellt.

TORBJÖRN SJÖDIN och hans sju kolleger på Stockholm Norr sjukgymnastik i Åkersberga säljer också spikmattor, men rekommenderar inte heller sina patienter att använda spikmatta som behandling.

”Det är en balansgång eftersom patienterna alltid befinner sig i en sorts beroendeställning”

– Vi var fundersamma om vi skulle sälja mattor eller ej, men den stora patientefterfrågan avgjorde. Jag tror den största effekten av spikmattan finns på må-bra-planet, säger han. Den får folk att ta sig tid till avspänning.

Han tycker att man generellt ska vara försiktig med vilka produkter man säljer på sin mottagning.



FOTO: LOIS STEEN VIVANCO

Friskvård till salu. Det är inte ovanligt att privatpraktiserande sjukgymnaster på sina mottagningar säljer spikmattor av olika slag. Den ses som en friskvårdsprodukt bland andra.

– Det är en balansgång eftersom patienterna alltid befinner sig i en sorts beroendeställning när de är hos oss. Jag brukar säga att vi sjukgymnaster inte alltför aktivt ska sälja produkter till patienterna. Däremot får receptionisten gärna sälja produkter till våra friskvårdskunder på gymmet, säger han.

På hyllorna hos Stockholm Norr sjukgymnastik finns bland annat tejp, gum-miband, kuddar, pilatesbollar, viktman-schetter, liniment och värmekuddar.

– Ingen av våra patienter eller gymbe-sökare har reagerat på att vi säljer spik-mattor, det väcker ingen uppmärksam-het, säger Torbjörn Sjödin.

HILDA ZOLLITSCH GRILL
LOIS STEEN VIVANCO