

Den nya ekonomin och den nya medicinen

Från positionskultur

Vi lever i en tid präglad av förändringar. Överallt talas det om hur ekonomin, samhället, företagen och till och med människorna genomgår en transformering – från det gamla till det nya. Man skulle kunna säga att hela sjukvårdens omvärld är under omskapande. Därför kan det finnas anledning att fråga sig om sjukvården kommer att bestå oförändrad, eller om även den kommer att ömsa skinn – från den gamla till den nya medicinen?

Författaren Tom Peters – välkänd inom managementlitteraturen – beskriver i sin bok »The brand you 50» sin syn på framtidens spelregler på den nya arbetsmarknaden. Peters menar att den minsta enheten på framtidens arbetsmarknad är individen, inte organisationen, som vi varit vana vid sedan en längre tid. Arbete utförs av individer i tillfälliga nätverk. Nätverken upphör att existera när ett projekt är slutfört. Alla professionella är därför att betrakta som frilansare och behovet av att skaffa sig ett eget »varumärke» är oerhört viktigt, enligt Peters.

Det handlar om att vara snabb, uppläst, ständigt lära sig nytt för att växa, känna till hur man säljer sig själv, och alltid se till att man sysslar med saker som för en vidare i den egna utvecklingen. I boken ger Peters mer än 200 förslag på hur han anser att man kan göra sig unik, prestera bättre och därigenom påbörja skapandet av sitt eget varumärke. Boken bär passande undertiteln: »Fifty ways to transform yourself from an employee into a brand that shouts distinction, commitment and passion!»

På Internet finns det idag ett antal webbsajter som söker efter individer med eftertraktade kompetenser – de uppger själva att de söker efter »fria agenter». Exempel på sådana sajter är amerikanska Freeagent <www.freeagent.com> och Guru.com <www.guru.com>.

Det går att lägga upp sitt CV i deras databaser och därigenom göra det sökbar för eventuella uppdragsgivare som letar efter kvalificerad kompetens för olika definierade projekt eller avgränsade arbetsinsatser. Olika uppdragsgivare kan gå in i databaserna och söka efter

individer som uppfyller givna kompetenskrav, som har viktiga erfarenheter eller som på annat sätt motsvarar uppdragsgivarens krav och förväntningar. Databaserna på dessa sajter kategoriserar kompetens enligt vissa strukturer, där »healthcare» är ett av flera alternativ.

I Sverige pågår en liknande utveckling, och flera av de större personalrekruteringsbolagen har eller är på väg att utveckla motsvarande typ av funktioner på sina webbsajter. Man skulle alltså kunna hävda att en ny marknad för kompetens håller på att uppstå – en virtuell kompetensmarknad! Frågan är när den slår genom inom den medicinska världen? Svaret är: det har den redan gjort – i Norge!

För några månader sedan gick det att »köpa» en norsk sjuksköterska direkt på Internet. På en norsk webbsajt hos ett större personalrekruteringsbolag hade sköterskan lagt upp sitt CV i form av

JAG VET INTE OM JAG SKA
TA DEN HÄR DOKTOR ANDERSSON
FÖR MIN GALLOPERATION. JAG
KOLLADE PÅ WWW.GALLA.COM
OCH DOKTOR SVENSSON ÄR BILLIGARE.
MEN DÅ BLIR DET INGEN NARKOS.
VAD TYCKER DU?



ILLUSTRATION: MAY STRANDBERG

kompetensprofil, medicinska erfarenheter och framtida medicinska intresseområden. Det gick att ge »bud» på sköterskan genom att mata in vad man kunde erbjuda henne för tjänstgöringsställe, löneförmåner och så vidare. Allt gick att göra direkt på webbsajten. Därefter skulle hon ta ställning till vilket eller vilka erbjudanden hon valde.

Man kan tala om förändring på arbetsmarknaden: från att »stå med mösan i hand» till att fråga »vad kan ni erbjuda mig?». I sammanhanget kan nämnas att vissa svenska sjukhus idag har jobbsökning direkt på nätet. Det handlar inte om att lägga upp sitt CV men det går som individ att få en överblick på arbetsgivarens utbud av intressanta arbeten. Till exempel går det att söka bland alla lediga tjänster på Karolinska sjukhuset via sjukhusets egen webbsajt <www.ks.se>.

Nyligen publicerades resultaten

till kompetenskultur

från en undersökning gjord i Sverige där man frågat nybakade studenter om vad de bedömer som viktigt när det gäller val av högskoleutbildning, yrke och karriär. Det framgick att bra lön, individuell frihet, delaktighet, individuella arbetslösningar, intressanta arbetsuppgifter och att ha kul var några av de viktigaste faktorerna för framtidens professionella.

I dagens samhälle skiljer det rejält mellan olika yrken om man jämför mot bakgrund av ovan uppräknade faktorer. Den som väljer att arbeta i den nya ekonomins framgångsbranscher, till exempel IT- eller konsultbranscherna, erbjuds redan idag delaktighet på flera sätt. Man tilldelas ofta ett stort personligt ansvar för verksamhetens utveckling samtidigt som man får stor frihet att påverka och komma med idéer.

Företag och organisationer som vill försäkra sig om att det intellektuella kapitalet inte skall försvinna till konkurrenterna erbjuder som en naturlig del i »lönen» delägarskap i bolaget. Så ser det som bekant inte ut inom sjukvården idag, men utvecklingen inom andra branscher kommer säkert att sätta press på sjukvården i framtiden.

Annars finns det anledning att fråga sig hur rekryteringen till sjukvården skall lösas på sikt.

I princip kan man se två olika scenarier om sjukvården inte löser dessa problem: antingen väljer väldigt få att arbeta i vården, eller så kommer vården att tvingas till förändring »inifrån» när de som föddes på 1980-talet tar anställning och börjar ställa krav på nya lösningar.

Ett annat utslag av den ökande individualiseringen blir sannolikt att framtidens patienter kommer att ställa helt andra krav på individuella lösningar, såväl när det gäller omvårdnad som utredningar och behandlingar.

Denna utveckling går att finna i de flesta andra branscher, och det är svårt att tro att sjukvården kan behålla sin trovärdighet utan att förändras. Om man letar efter en ny bil, vill köpa en mobiltelefon eller boka en resa möts man av en uppsjö av olika tilläggstjänster som går att välja bort eller köpa till, olika serviceavtal erbjuds, och så vidare.

Marknaden har anpassat sig efter kundernas krav på individuella produkter och tjänster. I framtiden kanske kunden själv talar om vad han eller hon vill betala för en vara – sedan levereras den med de tilläggstjänster och serviceavtal som pengarna räcker till? Alltså: i framtiden kanske det är kunden själv som bestämmer priset – leverantören ser till att kunden är nöjd och får det han eller hon har valt att betala för. Om kunden inte är nöjd byter han eller hon leverantör. Det krävs därför att leverantörerna arbetar intensivt med både service- och kvalitetsfrågor. Och därtill, tänk på det ständiga behovet av utveckling av tjänsten eller produkten för att hänga med och vara attraktiv. Utan utveckling kommer man inte att hänga med i framtiden!

Sammanfattningsvis: I tidevarv av förändring är behovet av omvärldsanalys och helikopterperspektiv sannolikt större än någonsin. Det gäller att försöka förutse och parera konsekvenserna av den världsomspännande utveckling som pågår. En sak är säker: det går inte att försöka isolera sig och bortse från utvecklingen eftersom allting är intensivt sammanlänkat. Vi är på väg in i en framtid där idéer, information och relationer är betydligt viktigare än gamla hierarkier och monument från en svunnen tid. Det verkar som om vi rör oss från en »positionskultur» till en »kompetenskultur». Vi ser hur inläst kunskap är på väg att frigöras när vi byter från ett gammalt till ett nytt system. Det är onekligen en spännande framtid vi har framför oss!

För en tid sedan läste jag en amerikansk tidning skriven för målgruppen aktörer i den nya ekonomin. I tidningen hade en grupp kompetenta IT-konsulter satt in en annons där de »sålde sig själva och sin IT-kompetens under en tidsperiod om cirka ett år». Det utsatta priset i annonsen var, om jag inte missminner mig, sådär en 5–10 miljoner (dollar ...)! Man kan fråga sig vilket pris som läkargruppen på en godtycklig svensk klinik skulle kunna sätta ut i en sådan annons. Tjugo miljoner – dollar alltså? •

KRÖNIKÖR

OLA LANDGREN
leg läkare, institutionen för medicin,
Karolinska sjukhuset, Stockholm
ola.landgren@ks.se

”Vi är på väg in i en framtid där idéer, information och relationer är betydligt viktigare än gamla hierarkier och monument från en svunnen tid. Det verkar som om vi rör oss från en 'positionskultur' till en 'kompetenskultur'.”