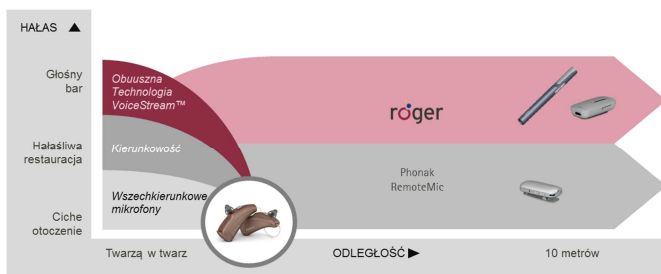


Instrukcje dotyczące prezentowania akcesoriów bezprzewodowych

Pomimo ciągłego rozwoju technologii aparatów słuchowych badania wskazują, że rozumienie w hałasie pozostaje największym wyzwaniem dla osób ze znacznymi niedosłuchami. Ci użytkownicy mogą odnieść korzyść z dodatkowego wsparcia podczas słuchania w hałasie, z odległości, podczas oglądania TV czy rozmowy telefonicznej. Wsparcie to może być zapewnione przez wykorzystanie bezprzewodowych akcesoriów. Wskazówki przedstawione w tym dokumencie pomogą Ci wprowadzić akcesoria bezprzewodowe do codziennej praktyki by móc zapewnić korzyści Twoim pacjentom.

1. Dlaczego warto włączyć akcesoria bezprzewodowe do codziennej praktyki?

Aparaty słuchowe przynoszą najwięcej korzyści jeśli rozmówca znajduje się w odległości nie większej niż 2 m od słuchacza.



Ten wykres pokazuje obszar zastosowań aparatów słuchowych i mikrofonów bezprzewodowych w dwóch wymiarach: "hałasu" i "odległości". Dopóki dystans jest niewielki a hałas niezbyt wysoki aparaty słuchowe sprawdzają się doskonale. Jak tylko odległość między słuchaczem a rozmówcą zwiększa się lub wzrasta poziom hałasu bezprzewodowe mikrofony takie jak Roger Pen czy Phonak RemoteMic są wymagane do osiągnięcia wysokiego poziomu rozumienia mowy.

Pacjenci ze znacznymi niedosłuchami mogą również potrzebować dodatkowego wsparcia w odbiorze sygnału z TV, przez telefon (stacjonarny i/lub komórkowy) i z innych multimediiów.

Ważne jest, aby zaspokajać potrzeby pacjentów i spełniać ich oczekiwania dzięki zastosowaniu możliwie najlepszego aparatu słuchowego (aparatów słuchowych) na jaki ich stać. Ale również istotne jest, aby wprowadzić akcesoria bezprzewodowe na początku procesu kiedy to dodatkowe wsparcie jest niezbędnym uzupełnieniem aparatów w specyficznych sytuacjach słyszenia.

2. Kto jest potencjalnym kandydatem do stosowania akcesoriów bezprzewodowych?

W celu rozpoznania potencjalnego kandydata do stosowania akcesoriów bezprzewodowych, należy rozważyć włączenie do wstępnej konsultacji pytań dotyczących doświadczeń słuchowych pacjenta w hałasie, z odległości, podczas oglądania TV, w rozmowie telefonicznej, w domu, w pracy i miejscach publicznych. Korzystne może być również dysponowanie obiektywnymi danymi, takimi jak wyniki testu rozumienia mowy, w celu wsparcia Twojego zalecenia dotyczącego wykorzystania akcesoriów bezprzewodowych.

Potencjalni kandydaci:

- wszyscy pacjenci z niedosłuchami od ciężkich do głębokich, jednostronną utratą słuchu, użytkownicy implantów ślimakowych oraz BAHA,
- dotychczasowi użytkownicy aparatów, którzy nadal zmagają się ze zrozumieniem w wymagających sytuacjach słyszenia,
- nowi pacjenci, którzy prowadzą aktywne życie towarzyskie i zgłaszają, że regularnie doświadczają kłopotów w wymagających sytuacjach słyszenia związanych z hałasem lub odległością od rozmówcy,
- pacjenci, którzy wskazują że chcieliby zwiększyć wyrazistość mowy podczas odbierania sygnału z TV, telefonu komórkowego, stacjonarnego czy innych multimediiów,
- pacjenci, którzy obawiają się, że ich utrata słuchu wpływa na ich wydajność w pracy lub którzy wycofują się w sytuacjach społecznych,
- pacjenci, którzy mają problem z dyskryminacją podczas testowania w warunkach ciszy i hałasu,
- osoby, którym TV i telefon pozwalają pozostawać w kontakcie.

3. Kiedy zaprezentować rozwiązania – im wcześniej tym lepiej

Kiedy zidentyfikowałeś już potencjalnego kandydata do akcesoriów bezprzewodowych, zaprezentuj kompletne rozwiązanie (najlepsze możliwe aparaty słuchowe wraz z akcesoriami) na początku procesu konsultacji, aby zaspokoić wszystkie potrzeby słuchowe i komunikacyjne pacjenta. Porównaj oczekiwania pacjenta uzyskane z Twojej oceny z faktycznymi problemami, które wyraził. To holistyczne podejście zwiększy zrozumienie i ułatwi akceptację*, nawet jeśli opisane kompletne rozwiązanie nie jest dopasowywane w początkowej sesji.

Wygodne narzędzie interaktywne – łatwy przewodnik po Bezprzewodowym Portfolio Komunikacyjnym firmy Phonak – może być wykorzystane podczas omawiania najbardziej wymagających sytuacji słyszenia, których doświadcza pacjent oraz jako wsparcie przy wyborze idealnego rozwiązania.

www.easyguide.phonakpro.com

*Dane zebrane przez firmę Phonak w Ameryce Północnej oraz Europie wskazują, że wczesne zaprezentowanie akcesoriów prowadzi do wyższego wskaźnika zakupu tych urządzeń (N = 9880).

4. Jak zaprezentować korzyści – usłyszeć to uwierzyć!

W trakcie procesu konsultacji zademonstruj zalecane rozwiązanie, aby pokazać jak bezprzewodowe akcesoria wypełniają potrzeby pacjenta. Demonstracja na żywo zachwyci pacjentów i uzmysłowi jak ważne jest korzystanie z dodatkowych akcesoriów. Zaangażowanie w ten proces partnerów, dzieci i innych bliskich, tak jak to tylko możliwe, pozwoli zyskać ich poparcie dla zalecanego rozwiązania.

5. Kiedy zaimplementować rozwiązanie – zapewnij plan

Kiedy decyzja została podjęta, rozważ sporządzenie planu w oparciu o zdolności pacjenta do radzenia sobie z nową technologią. Idealnie byłoby na początku dopasować aparaty słuchowe i pozwolić pacjentowi przyzwycząć się i rozpoznać kiedy akcesoria mogą dostarczać dodatkowego, koniecznego wsparcia. Kiedy akcesoria zostaną już dodane daj pacjentowi i jego bliskim zadanie domowe polegające na wypróbowaniu urządzeń w tych opisywanych przez niego wcześniej sytuacjach słuchowych.