



Vakblad voor audiciens | nummer 2 | jaargang 6 | Mei 2012

De Audiciens

Het vakblad dat ons versterkt

AudiologyNOW! Boston 2012

Tinnitus en hyperacusis
therapie masterclass

NVA Voorjaarsvergadering



2 ELITE HOORTOESTELLEN VOOR DE PRIJS VAN 1



2^e ELITE
HOORTOESTEL
GRATIS!

Als u bij Specsavers een hoortoestel aanschaft uit onze Elite collectie krijgt u altijd het tweede hoortoestel gratis*. Kijk op www.specsavers.nl voor de functionaliteiten en tarieven. Onze uitgebreide gratis hoortest wordt trouwens altijd uitgevoerd door volledig gediplomeerde en StAr-geregistreerde audiciens.

Kijk op www.specsavers.nl voor uw dichtstbijzijnde Specsavers-winkel.

*In de 2 voor 1 actie wordt 50% korting gegeven op de prijs van beide toestellen. De actie is niet geldig in combinatie met andere aanbiedingen, geldt voor 1 persoon en het 2e toestel dient van hetzelfde type te zijn als het 1e. © 2012 Specsavers Optical Group. All rights reserved.

Beste collega's,

Workplace Management is niet voorbehouden aan audiciens, maar in iedere onderneming is gedrag van medewerkers en/of klanten wel eens aan verbetering toe. Eén van de lezingen van de AAAFoundation werd hieraan gewijd en met dank aan Kathleen Devlin Culver, MPA, CFRE Director of Operations and Development, staat het ook in dit nummer van De Audiciens. Daarnaast is er een verslag van de AAA-Expositie AudiologyNow! in Boston.

Peter Raggars, voorzitter Stichting Plotsdoven, vertelt waarom deze groep bijzondere aandacht verdient van de audicien. Hij vergelijkt de audicien met een huisarts: 'hij weet heel wat over je. Ook als je minder tevreden bent ga je niet gauw naar een ander want het is al lastig genoeg, zeker in de communicatie.' Daarbij is de audicien vaak al langer bij het probleem betrokken en kan hij een grote rol vervullen in het verstrekken van goede informatie om angst en onzekerheid bij het steeds verder terugvallende gehoor zoveel mogelijk te beperken.

Ton van der Zeijden geeft antwoord op vragen die tijdens het laatste StAr-seminar werden gesteld over het nut van de bepaling van de doelversterking op basis van een rekenregel. Hij doet dit aan de hand van een aantal geluidsfragmenten die te beluisteren zijn via de website van De Audiciens: www.deaudiciens.nl.

Aan het begin van het eerste 'Hoorprofs audiciencongres' werd een audicienvereniging in oprichting aangekondigd. Nu u dit leest moet een en ander zijn beslag hebben gekregen en is de eerste Nederlandse vakvereniging voor audiciens een feit. Niet de branche, niet de aanpalende terreinen, maar de audicien zélf krijgt hiermee hopelijk een stem in de huidige ontwikkelingen en regelgeving op audiologisch gebied. Meld u aan, doe mee om als groep vanuit het gedachtengoed van de audicien invulling te kunnen geven aan een mooi beroep!

De GAIN KTO-prijs ging naar Rosmalen en wordt gebruikt voor een ringleiding in het theater Perron-3. De Audiciens nam een kijkje. Er is ook een verslag uit Londen waar op het Birkbeck College een Tinnitus & Hyperacusis Therapy Masterclass werd gegeven en een verslag van de NVA-vergadering waar o.a. de huidige stand van zaken van NOAH Veldnorm en het StAr Handboek werden besproken. Dit, de columns en het overige nieuws verschaft u hopelijk weer een schat aan informatie.

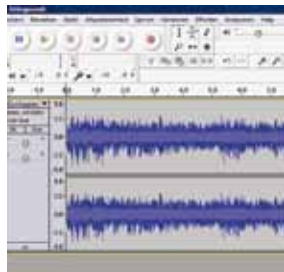
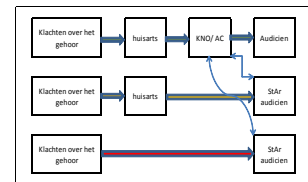
De redactie



5 AudiologyNOW! 2012

NVA Voorjaarsvergadering

Triage door de audicien



12 Bepaling van de geluidsversterking op basis van een rekenregel

36 In gesprek met Peter Raggars, voorzitter Stichting Plotsdoven



39 De winnaar is...

en verder:	
Persberichten	23 & 31
Hoorprofs audiciencongres 21 april 2012	26
Workplace management	33
Tinnitus en hyperacusis therapie masterclass	41
Column wederhoor	43
Column GAIN	45
Agenda	46

AURICAL

Audiometer en FreeFit aanpassysteem



AURICAL

- **AURICAL Audiometer** is de nieuwste audiometer voor audiciens
- **AURICAL FreeFit** is de nieuwe standaard voor het aanpassen van digitale hoortoestellen
- **AURICAL FreeFit** is het instrument om zowel de aanpassing te visualiseren, te verifiëren als te documenteren
- **AURICAL FreeFit** is de basis voor klantvertrouwen en klanttevredenheid
- **AURICAL FreeFit** verkort de aanpastijd
- **AURICAL FreeFit** - raak vertrouwd met de mogelijkheden door het volgen van onze StAr-gecertificeerde PMM-cursus. Zie voor meer info www.veenhuis.nl/apparatuur

Otometrics creëert de condities voor de professionele aanpassing:

- **MADSEN Itera II**
Diagnostische audiometer
- **AURICAL Plus**
Voor audiometrie, open REM-metingen en HIT-metingen
- **OTOcam II**
Voor het vastleggen van de otoscopische beelden

Veenhuis Medical Audio levert daarnaast de volgende producten en diensten:

- **AUDICEL**
De audiometrie cabine voor audiciens
- **Richtingbogen**
Voor een nauwkeurige en objectieve richtinghoortest conform voorwaarden van de zorgverzekeraars
- **Service en kalibratie op locatie**
Onze technici installeren de apparatuur en kalibreren op locatie zo dat u efficiënt uw agenda kunt indelen
- **PMM cursus**
in een speciaal voor de audicien samengestelde cursus leren wij u hoe u Probe Microfoon Metingen toepast bij de aanpassing van digitale hoortoestellen, 50 StAr-punten toegekend



Veenhuis Medical Audio B.V.
Postbus 108 - 2800 AC Gouda
T 0182-683 800
F 0182-683 825
E apparatuur@veenhuis.nl
I www.veenhuis.nl



AudiologyNOW! 2012

'Audiology means business'. Dat was het thema van AudiologyNow!, de jaarlijkse conferentie van de American Academy of Audiology (AAA) die van 28 – 31 maart werd gehouden in Boston. Voor de deelnemers betekende dit naast noviteiten op het vakgebied ook uitvinden welke onderwerpen in de belangstelling staan van top-onderzoekers. De AAA noemt patiëntenzorg, succes, vakontwikkeling en het bieden van buitengewone leermogelijkheden haar 'business'. Omdat met name cliënten onze 'business' zijn, is doorlopende educatie m.b.t. nieuwe kennis en vaardigheden belangrijk voor goede cliëntenzorg.



Of je nu werkgever bent of werknemer, er zijn gemeenschappelijke doelen die van groot belang zijn om succesvol te kunnen werken, zoals cliëntmanagement, best practices, budgetten en wettelijke vereisten, ondersteuning, cliënttevredenheid, verantwoordelijkheid en aansprakelijkheid. Tijdens meetings kunnen collega's leren van elkaar en horen wat de ander doet in bedrijfsvoering en hoe men tegemoet komt aan de behoeften van een groeiende cliëntengroep. Audiciens en audiologen moeten grip houden op de toekomst door goed geïnformeerd en betrokken te zijn.

Over de AAA

De American Academy of Audiology is met meer dan 10.000 leden 's werelds grootste professionele organisatie van, voor en door audiologen. De Academy promoot kwaliteit van horen en gebalanceerde zorg door het vak te bevorderen middels leiderschap, voorspraak, educatie, publiek bewustzijn en ondersteuning van onderzoek. De leden streven de hoogste kwaliteit van hoorzorg na voor kinderen en volwassenen onder de nationale slogan 'Caring for America's hearing'. De AAA werd opgericht in januari 1988 als een onafhankelijke en op zichzelf staande organisatie specifiek voor het audiologisch vakgebied, die door en voor audiologen werd aangestuurd. Inmiddels is de AAA uitgegroeid tot een organisatie met grote invloed op de audiologische praktijkvoering en ontwikkelingen, ook buiten de Verenigde Staten.

EXPOSANTEN

Ongeveer 200 exposanten presenteren hun audiologische producten en diensten zoals ondersteuning in luisteren, alarmeer- en signaalsystemen, audiometers, beengeleidingsystemen, diagnostische instrumenten, materiaal voor oorstukjes, accessoires, onderhoud en reparatie, gehoorbescherming, implantaten, gehoorscreeningsmateriaal voor kinderen, laboratorium instrumentarium, OAE-testen, publicaties, Real Ear systemen, tinnitushulpmiddelen, vestibulairtesten, vibrotactiele middelen, video-otoscopen en meer, waarmee audiologen, studenten, kno-artsen, producenten, vertegenwoordigers, distributeurs én audiciens naar Boston worden gelokt.

Met een virtuele tour over de beursvloer konden bezoekers vooraf een route bepalen langs de verschillende exposanten en informatie krijgen over de bedrijven, producten en diensten.

CERTIFICERING

De American Board of Audiology (ABA) is een autonome organisatie en gericht op het verbeteren van audiologische dienstverlening door het uitvaardigen van universeel erkende standaards voor de professionele praktijk. De ABA stimuleert audiologen verder te gaan dan de voorgeschreven standaard om zo een hoog niveau van professionele ontwikkeling en ethisch handelen te bereiken. Hiervoor bieden zij een vrijwillig certificeringsprogramma waarmee audiologen hun betrokkenheid kunnen laten zien bij het bereiken van een zo hoog mogelijke professionele standaard. Bovendien helpt het consumenten de erkende professional met gestandaardiseerde opleiding en training te herkennen. Deze certificering is open voor alle professionals, onafhankelijk van lidmaatschap van een vakorganisatie. In Amerika zijn meer dan 1600 audiologen gecertificeerd. Daar doen wij als audiciens met de StAr-certificering niet echt voor onder, gezien het aantal professionals dáár en hier.

Meer informatie: aba@audiologie.org.

'AUDIOLOGY MEANS BUSINESS'

Audiciens zijn doorgaans als eerste op de hoogte van nieuwe ontwikkelingen m.b.t. hoortoestellen, daar zorgen de vertegenwoordigers wel voor. Daarvoor hoeven ze dan ook niet naar de beurs. Een reden om te gaan is het grote aanbod van álle fabrikanten en merken bij elkaar, dus ook van apparatuur waar (nog) niet mee wordt gewerkt en de verscheidenheid aan artikelen die het leven van de audicien én de cliënt kunnen veraangenamen. Daarnaast is er natuurlijk ook een interessant lezingenprogramma.

Programmavoorzitter Karen Jacobs, AuD en haar team hadden vanwege de audiologische invasie een videomontage gemaakt met 'hoorzaken uit de oude doos' en een imitatie van Paul Revere, een 18e eeuwse patriot uit Boston, beroemd omdat hij het koloniale leger attendeerde op de naderende Britten voor

DE ZEKERHEID VAN EEN ERKEND AUDICIEN



Hans Anders is in beweging. Meer aandacht voor kwaliteit, meer tijd voor service, meer investeren in deskundig advies. Daarom bieden we, met het behalen van het StAr ketencertificaat, de zekerheid van een erkend audicien. Om onze positie verder te versterken, hebben we jou - een gediplomeerd en geregistreerd audicien - hard nodig. Wil jij weten wat werken bij Hans Anders voor jou kan betekenen? Neem dan contact op met mevrouw M. Spruit via telefoonnummer 0183-697604 of solliciteer direct via personeel@hansanders.nl

**GEZOCHT
AUDICIEN
M/V**

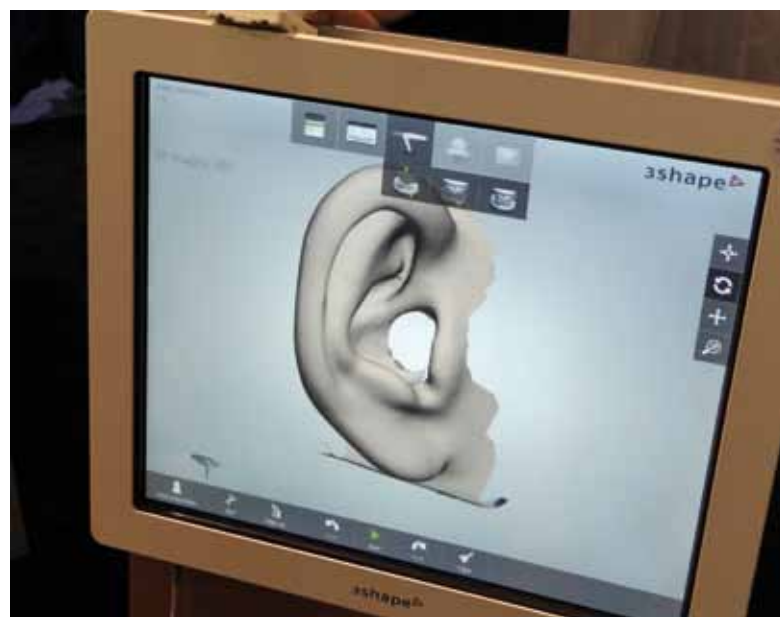
hansanders.nl

 **HANS ANDERS**

de slag bij Lexington. Nu galoppeerde hij op een paard met de naam Decibel al roepend door de straten van Boston: 'The audiologists are coming, the audiologists are coming...' De meer dan 8000 audiologen, audiciens en anderen werkzaam op het audiologisch vakgebied, kwamen voor de laatste innovaties en technieken. Onderzoeksresultaten voor de audiologische praktijk en het vakgebied werden voor het vierde achtereenvolgende jaar gepresenteerd op de Academy Research Conference (ARC). Met als centraal onderwerp lawaaislechthorendheid werd de biologische achtergrond, evaluatie, preventie en behandeling besproken. Voor het eerst werd dit jaar in samenwerking met AudiologyNOW! de conferentie Global Perspectives on Central Auditory Processing Disorder (CAPD) gehouden. Ook introduceerde de AAAFoundation een nieuwe serie lezingen m.b.t. verbetering van patiëntenzorg door innovatie in management van de werkvloer. Hier werden middelen aangereikt waarmee toekomstig gedrag van o.a. patiënten en medewerkers kan worden beïnvloed. [Zie artikel: Workplace management] De jaarlijkse Marion Downslezing over kinderaudiologie behandelde het dilemma van duizeligheid bij kinderen. Tijdens de sessies kregen de deelnemers een unieke code die toegang geeft tot een printversie van de presentatie bij een speciale desk in de entreehal met een rij computers. Om alle lezingen en (exposanten)presentaties thuis nog eens te bekijken is een CD-key te koop. Hiermee zijn via de website alle mp3- en PDF-bestanden beschikbaar (\$99). Audio bestanden op mp3, PDF-bestanden en een gesynchroniseerde audio/diapresentatie in flash movie- en mp4 bestanden staan garant voor urenlange 'webinars'. Dit pakket kost \$159 en levert Amerikaanse hoorprofessionals alleen al voor de aanschaf accreditatiepunten voor 10 uur op! Naast productpresentaties, leermodules, researchpodia en informatieve posteropstellingen komt een groot aantal van de deelnemers vooral voor een bezoek aan de expositie Audiology Solutions. Dáár zijn de laatste technische snufjes, nieuwe producten en diensten in hoorzorg te vinden voor de Amerikaanse markt. Voor bezoekers die ook al op de EUHA zijn geweest is er vooral m.b.t. hoortoestellen veel 'oud nieuws'. Er zijn wel variaties op een thema: 'Hear about exciting new information from Lyric!' (Phonak), 'Now Effect has expanded its reach with NEW invisible Intiga' (Oticon), 'be among the first to learn about new options' en 'Introducing Aurical Hit' (Otometrics). Interacoustics introduceerde in de VS de Callisto die in Europa al eerder werd gepresenteerd op de EUHA, maar..., voor de Equinox audiometer komt volgende maand nieuwe software uit waarmee het gebruiksgemak nog verder toeneemt. Amplicom is 'loud & clear' over de geluidversterkende telefoon met grote knoppen, maar ook dit is in Europa oud nieuws. Op de ruim opgezette en van zachte vloerbedekking voorziene beursvloer is het vooral kijken, proberen, presenteren, praten, netwerken en handel drijven mét forse beurskorting óf een gratis laptop- over alles valt te praten.

OTOSCOPIE EN HET OORSTUKJE

Video-otoscopen worden meer en meer draadloos en 3DM



Systems, deelnemer aan de 2012 New Showcase, demonstreerde een high definition otoscoop met in-oor-3D-scanner. Deze Oto-scanner komt 'ergens in augustus' op de markt. Meerdere fabrikanten hebben een 3D-otoscan ontwikkeld: 3Shape OTOS heeft een handheld scanner. Het is een innovatie die veel belooft voor de toekomst; de 3D-scan kan door iedereen worden gebruikt, is zeer gebruiks- en klantvriendelijk, snel en accuraat. De OTOS maakt in 6 seconden een scan. Verschillende opnamen van het oor 'in rust', of met een mondbeweging, kunnen worden gecombineerd tot een ideale vorm. Het is ook mogelijk de oorschelp en het gebied rondom het oor te scannen. Vervolgens worden de gegevens direct digitaal naar het laboratorium gestuurd. Dat vooralsnog niet iedere audicien en audioloog een dergelijk apparaat heeft aangeschaft is prettig voor Siemens. In april lanceren zij een nieuwe generatie van de BestSoundTechnology, maar op de beurs presenteren zij ook een oorstukjesscanner. Tijdens het scannen kan al op de website van

de fabrikant een order worden geplaatst. De scanner is voorzien van een camera en met de laatste software kost het proces slechts 2 minuten per oor. Het is mogelijk op het scherm veranderingen aan de vorm aan te brengen en er is ruimte voor opmerkingen. Er kan een keuze worden gemaakt m.b.t. materiaal, stijl en kleur. Het product is inmiddels bijna 6 jaar op de markt en kan gebruikt worden voor Siemens hoortoestellen. Er wordt gewerkt aan mogelijkheden voor andere toestellen en aanpassing van het systeem voor gebruik door derden. Toch trekken de 3D-scopen het publiek weg van de 3D-scanners die nu nog een tussenstadium zijn tussen oorafdruk en fabrikant. Audiology means business (and sometimes business is mean).

NEW SHOWCASE

Genomineerd voor de New Showcase zijn verder nog AESCU Technology, CaptionCall, Hansaton (revolutionary rechargeable hearing instrument), Lantos Technologies, Mimosa Acoustics (Ototat), Oticon (new invisible Intiga), Panasonic, Phonak (exiting new information from Lyric), ReSound, Siemens (turning a first fit into a best fit: BestSound Technology), Sonic Innovations en SoundCure. Mimosa Acoustics heeft groots ingezet. Via een marketingbureau kreeg De Audiciens vooraf al een

uitnodiging voor een interview met de company president of de productmanager: thank you, Wade. Dit alles om de lancering van OtoStat kracht bij te zetten, een draagbare touch-screen handheld DPOAE en Breedband Immitance (tot 6 kHz) screener waarmee zowel midden- als binnenoer in enkele seconden kan worden getest. Het moet de vals-positief melding voorkomen bij sensoneuraal gehoorverlies. De testresultaten kunnen worden opgeslagen, aangevuld met informatie over de patiënt. Joshua, die het apparaat demonstreerde, liet enthousiast zien hoe hij eerder een normale curve had gekregen bij zichzelf, en nu hij wat verkouden was direct een ander resultaat kon laten zien. Het apparaat is snel, veilig en makkelijk in gebruik. Interacoustics heeft eveneens een draagbare OAE. De OtoRead gaat met de juiste licentie tot 12 kHz en is daarmee ook geschikt voor tinnituspatiënten en onderzoek van kankerpatiënten met gehoorverlies t.g.v. ototoxiciteit. Niet genomineerd, maar wel nieuw op de markt is Menu van Widex. Dit hoortoestel à la carte voor het laag-middensegment is beschikbaar in een 3-, 5- en 10-kanaalversie en kan worden voorzien van verschillende features. De prijs wordt bepaald door het basismodel + het aantal gewenste features. Unitron demonstreert Speechzone waarmee de bestaande modellen Moxi en Quantum het predikaat Pro meekrijgen. Het betreft binaural spatial processing waardoor het hoortoestel 'weet' waar spraak vandaan komt en zich daar automatisch op richt. Twee



Sales Representative

GN Hearing Benelux B.V., voorloper in high-tech hooroplossingen

GN Hearing Benelux B.V. behoort tot één van de meest toonaangevende hoortoestelfabrikanten ter wereld. De ruim 3500 medewerkers werken samen aan één doel: Het ontwikkelen van de beste en meest comfortabele hoortoestellen. GN Hearing Benelux vertegenwoordigt de merken ReSound, Beltone en GNO en heeft zich met uitstekende hooroplossingen een positie verworven op de Nederlandse markt. Met onze nieuwste productlijn, ReSound Alera, willen wij deze verder uitbreiden. Werken bij GN Hearing Benelux B.V. biedt volop uitdagingen. Wij zijn een informele organisatie van ca. 50 medewerkers met korte, interne communicatielijnen. Wie ideeën wil spuien, problemen wil bespreken of de aandacht wil vestigen op zaken die onze bedrijfsvoering nog beter kunnen laten verlopen, vindt snel en gemakkelijk gehoor bij het managementteam van GN Hearing Benelux B.V.

Taken - Functie inhoud

Ter versterking van ons verkoopteam zoekt GN Hearing Benelux B.V. een sales representative / product specialist voor de regio Zuid-Nederland. Je werkt zelfstandig en bent verantwoordelijk voor de resultaten in jouw regio. Je onderhoudt goede relaties met de audiciens, audiologen en KNO-artsen in je regio. Je informeert audiciens over de producten van GN Hearing Benelux B.V. en begeleidt en ondersteunt hen bij de aanpassing ervan.

Profiel - eisen

Wij zoeken een audicien (minimaal 3 jaar aanpaservaring) met goede commerciële vaardigheden. Iemand die graag zelfstandig werkt maar ook een teamspeler is en een belangrijke schakel vormt met het team in Westervoort. Je bent in het bezit van een rijbewijs B en woont bij voorkeur in Zuid-Nederland.

Wat wij bieden

De functie betreft een fulltime aanstelling voor 12 maanden, met uitzicht op een vast dienstverband. Het salaris is marktconform en GN Hearing Benelux B.V. biedt aantrekkelijke secundaire arbeidsvoorwaarden. Vanzelfsprekend stellen wij je in de gelegenheid op de hoogte te blijven van alle relevante product- en marktontwikkelingen.

Contactpersoon

Heb je belangstelling, stuur dan vóór 22 mei een schriftelijke sollicitatie t.a.v. Arthur Schuurmans. Voor nadere informatie kun je natuurlijk contact opnemen: tel 06 22567248

GN Hearing Benelux B.V. Postbus 85 6930 AB Westervoort

GN Hearing Benelux B.V.



hoortoestellen werken met 4 microfoons samen om nauwkeurig de spraaklocatie te bepalen binnen de zogenaamde spreekzone met omgevingsgeluid en daarop in te stellen. Dat betekent dat ook conversatie van opzij kan worden opgevangen. Het werkt automatisch, dus de cliënt hoeft geen hand vrij te hebben. Veel fabrikanten passen bestaande series aan zodat ook voor de wat smallere beurs steeds meer hoogwaardige producten beschikbaar zijn, van AHO tot CIC. Het is opvallend dat in Amerika 50% van de hoortoestel dragers kiest voor een in-het-oortoestel terwijl dit in Nederland relatief nog weinig voorkomt. Innovaties zijn minder gericht op features en meer op de praktijk, het leven met een hoortoestel.

UW EIGEN SHOWCASE

Hearing News Network (www.hearingnewsnetwork.com) is een abonneedienst die van een monitor en mediaspeler in de wachtruimte van de audiciens een gericht communicatiemiddel maakt. Entertainment, educatie, marketing en informatie specifiek voor de doelgroep en naar eigen wens, wordt door HNN aangeleverd. Naast algemene gehoorinformatie kunnen bijvoorbeeld ook openingstijden van de vestiging, bedrijfslogo, medewerkers, laatste technologische ontwikkelingen, aanbiedingen en berichten naar cliënten worden gecommuniceerd. Het concept is ontwikkeld door hoorzorgprofessionals die zich bewust werden van de

toenemende concurrentie op het vakgebied en de noodzaak om cliënten goed voor te lichten met betrekking tot de mogelijkheden van een hoortoestel en ondersteunende apparatuur én deze informatie actueel te houden. Niet met brochures of folders, maar met een digitaal billboard wordt de cliënt op de hoogte gehouden van alles wat u als audicien belangrijk vindt om door te geven.

VOOR HET GOEDE DOEL

De American Academy of Audiology Foundation (AAAF) is een beetje de Amerikaanse versie van de Nationale Hoorstichting. De Foundation werft fondsen voor o.a. promotie en onderzoek en het bewustmaken van het gehoor onder het grote publiek en werken nauw samen met de AAA in sponsoring van educatieve mogelijkheden voor studenten, audiologen en andere hoorprofessionals. Dit jaar participeert de Foundation ook met lezingen. Er is een niet te missen informatiestand, omgeven door goed gevulde vitrines met koopwaar. In de Academy Store worden CD's, boeken en folders (per bundel) over audiologische onderwerpen aangeboden, naast Quicktests, audiogrammen van bekende geluiden (Engels – en Spaanstalig), mokken, petten, truien, schrijftartikelen, enz.. Om geld in te zamelen is er een veiling: 'find a bargain and raise money for hearing health care philanthropy'. Ook de voor deze veiling ter beschikking gestelde voorwerpen staan in vitrinekasten en variëren van elektrische



gitaren, tassen, knuffels, hoofdtelefoons en goedgevulde voedselmanden tot gesigeneerde baseball-ballen en – foto's van beroemde spelers. Er kan direct een bod worden uitgebracht of via www.biddingforgood.com/auction4audiology. Het circus draait op volle toeren.

WERELDWIJD WERKEN

Niet alleen in ons land, maar ook in bijvoorbeeld de VS, Nieuw Zeeland en Australië is grote behoefte aan vakmensen op audiologisch gebied. Vaak wordt gevraagd om audiologen, maar zijn de werkzaamheden identiek aan die van de Nederlandse audiciens. Op internet zijn wervingsadvertenties te vinden: 'If you are attending the AAA Conference from March 28th-31st in Boston and you are looking for a full time Audiology position in a private Hearing Aid practice, please email me your resume or call me directly at ...' In stand 1276 probeert Australian Hearing audiologen en audiciens te werven die voor kortere of langere tijd in Australië willen werken of stage lopen. Hiervoor is een masters in Audiology vereist, maar gezien de status aparte van de Nederlandse audiciens binnen de audiologische wereld zijn ze bereid de mogelijkheden te onderzoeken voor StAr-gecertificeerde triage audiciens. Meer informatie: www.hearing.com.au. Ook het Amerikaanse leger rekruteert op de beurs audiologen.

'IK HOOR TOCH EEN RUISJE'

Leuke hebbedingetjes zijn er te kust en te keur. Van alles om cliënten het e.e.a. duidelijk te maken, onderzoeken leuker en of gemakkelijker te maken, of mensen in het vakgebied te ondersteunen. Zo heeft o.a. Oaktree Products een stethoscoop met streamer in de aanbieding voor de hoortoestel dragende (KNO-)arts. Daarnaast is er een hele serie geluidsversterkende stethoscopen met verschillende oorstukjes, hoofdtelefoons en één jaar garantie. Er was enorme belangstelling voor 'safe ear cures' (zeven verschillende modellen in vrolijke kleuren) en de 'articulating safe ear curette' met een tot 90 graden beweegbare tip en handige pincetten. Vooral de verschillende modellen mét licht en vergrootglas deden het goed. Geheel nieuw is de

'lighted placement tool' waarmee audiologen veilig en secuur foamblokjes in het oor kunnen plaatsen. Deze gadgets van Bionix Medical Technologies werden in verschillende stands aangeboden en de voorraad moest halverwege de beurs met spoed worden aangevuld. Spiksplinternieuw is de 'EasyVac' die vanaf mei op de (Amerikaanse) markt beschikbaar is. Om de papierwinkel te lijf te gaan zijn er verschillende elektronische oplossingen voor datamanagement, van patiëntgegevens tot digitale audiometrische gegevens.

Naast alle innovaties en nieuwer dan nieuwe technologie wordt ook teruggegrepen op een oude audiologische oplossing voor slechthorendheid. Hear in America lanceert onder de spreuk 'let the old be made new again' een reproductie van een 19e eeuwse luistertoeter. Voor slechts \$75 per stuk wordt dan ook direct het goede doel gesteund. (www.hearinamerica.com) Dan vallen de prijzen voor 'moderne' hoortoestellen nog wel mee.

ONHOORBAAR – VOOR ANDEREN

In een stand staan muzikanten heftig te spelen op gitaar, drums en keyboard: 'our Silent –but deadly- Band', aldus Kyle Copeland van Westone. De gezichten vertonen de mimiek die hoort bij snelle riffs en fors tromgeroffel, maar van dit alles is niets te horen. Het is alsof je volledig doof bent. Pas met oordopjes in kan ook de bezoeker ervaren wat de muzikanten via 'in-ear music monitoring' horen als ze op het podium staan en meegenieten van de muziek. Om interactie met het publiek niet verloren te laten gaan is het mogelijk om het publieksgeluid 'erin te mixen'. Op maat gemaakt, universeel, voor professionals in de muziekindustrie of gewoon voor persoonlijk luisterplezier, in-ear monitors vormen een indrukwekkend groeiend onderdeel van de gehoorindustrie. (www.westone.com) Er is een groot aanbod van elektronische gehoorbescherming met CENS-technologie. CENS is het 'Center for Embedded Networked Sensing' van de universiteit van Los Angeles, Californië. Het toenemend afnemen van grootte en kosten van computercomponenten vormt het uitgangspunt in de ontwikkeling van complexe detectie-, processing- en communicatietechnologie die als onderdeel van onze leefwereld net zo gewoon moet worden als computers.

Ook Etymotic presenteert oordoppen voor muzikanten en andere gespecialiseerde gehoorbescherming zoals elektronische oordoppen voor jagers, constructiewerkers, leger en politie. Deze actieve gehoorbeschermers werken eveneens met antigeluid. Daarnaast bieden zij een breed assortiment aan audiologische praktijkmiddelen van oortelefoons voor audiometrie tot testapparatuur voor ABR en OAE. 'Onhoorbaar voor anderen' lukt ook binnen de testcabine van Eckel. Dit Canadeese bedrijf maakt onder andere akoestische panelen die met een cam-locking systeem kunnen worden opgebouwd in iedere gewenste vorm en grootte. De delen grijpen als het ware in elkaar en worden vervolgens strak aangedraaid. Het is een makkelijk in elkaar te zetten én uit elkaar te halen techniek. De camlock-constructie heeft een vermelding in het Guinness Book of Records: 'the quietest testroom in the world!'

BOEKEN

Voor de nieuwsgierige en leesgrage audiciens zijn de boekenstands een soort luilekkerland. Alle boeken op audiologisch gebied staan overzichtelijk uitgesteld en zijn met prettige beurskortingen te koop. Er is zelfs een dagelijks wisselende meet-and-greet met auteurs die vragen beantwoorden, uitleg geven en ook wel een handtekening willen zetten in je nieuwe (studie)boek.

Op het gebied van marketing zijn er boeken verkrijgbaar die zich specifiek richten op de audiologische branche. Het typisch audiologisch curriculum biedt weinig op dit gebied en audiologen/audiciens zijn niet erg thuis op het terrein van marketing. Een boek met eenvoudige en uitvoerbare technieken wordt door de AAA aangeraden, *The Best Guide to Marketing for Audiologists: 'useful for audiologists working in a variety of practice settings'* (www.audiology.org/pages/store.aspx).

NOG EEN GOED IDEE?

De Oticon Foundation schrijft een competitie uit voor creatieve ideeën om gehoorverlies onder de aandacht te brengen en slechthorenden te stimuleren actie te ondernemen om volop van het leven te genieten. Het IDA Institute faciliteert dit initiatief. Ideeën kunnen tot september 2012 worden aangeleverd. Er wordt een top-10 samengesteld en professionals gaan de ideeën verder uitwerken. In februari 2013 selecteert het comité 3 winnaars en op 2 april 2013 worden de winnende ideeën tijdens een prijsuitreiking gepresenteerd. De prijsuitreiking vindt plaats op de AAA-conferentie in Anaheim, Californië, USA! De winnaars worden ingevlogen, krijgen hotelaccommodatie en toegang tot de AAA: een 'free trip to AAA-California'. Grijp je kans! Doe mee met de competitie via www.awarenessforhearingloss.com.

eAUDIOLOGY

eAudiology web seminars zijn een makkelijke manier om lezingen op grote afstand te kunnen volgen. Voor \$99 zijn er 80 web seminars on-demand. Zo werden de maart-sessies rechtstreeks vanuit AudiologyNow uitgezonden, o.a.: 'Het dilemma van duizeligheid bij kinderen' en 'Influencer: hoe voer je veranderingen door in de audiologische werkomgeving'. In april staat 'I've got my speech Mapping results, Now What?' op het programma, gepresenteerd door George Lindley, PhD, auD. Er is een uitgebreide bibliotheek met uiteenlopende onderwerpen. Meer informatie: www.audiology.org.

AUDIOLOGYNOW! WAS IN BOSTON

Cheers, the original, 84 Bacon Street, Boston Massachusetts
 'Making your way in the world today takes everything you've got,
 taking a break from all your worries sure would help a lot.
 Wouldn't you like to get away?
 Sometimes you want to go where everybody knows your name,
 and they're always glad you came.
 You wanna be where you can see troubles are all the same,
 you wanna be where everybody knows your name.
 You wanna go where people know people are all the same,
 you wanna go where everybody knows your name.'

VOLGENDE KEER IN...

Reserveer in uw agenda alvast de data van de volgende AAA/AudiologyNow!:

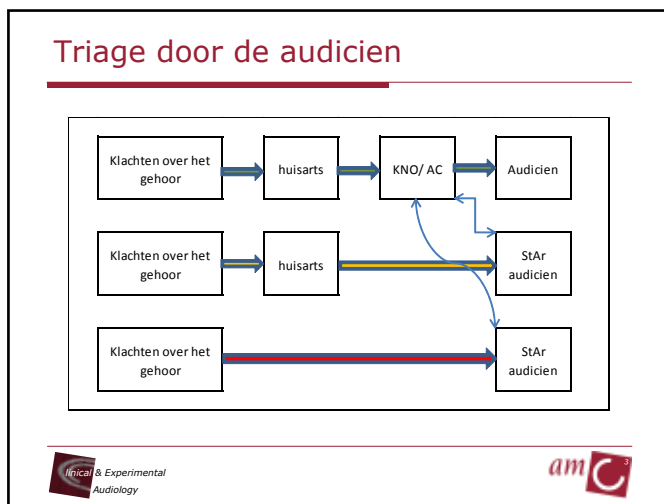
- 3 – 6 april 2013 in Anaheim, Californië. De ARC-researchdag (3 april) staat in het teken van binauraal horen.
- 26 – 29 maart 2014 in Orlando, Florida
- 25 – 28 maart 2015 in San Antonio, Texas.



NVA Voorjaarsvergadering

Op het terrein van de audiologie zijn meerdere beroepsgroepen actief. De klinisch-fysicus audioloog is er één van, en in de Nederlandse Vereniging voor Audiologie (NVA) zijn ook 'algemene' audiologen, MBA audiologen, KNO-artsen, audiologisch assistenten, akoepedisten, logopedisten en een enkele audicien opgenomen. Dé StAr-audicien die is bijgeschoold tot triage-audicien is voor sommigen binnen de (para) medische gezondheidszorg een vreemde eend in de bijt. Als je goed met elkaar wil samenwerken moet duidelijk zijn waar ieders grens ligt én je moet kunnen vertrouwen en bouwen op het werk van de ander. Op 26 april bood de voorjaarsvergadering van de NVA een programma waarin de leden op de hoogte werden gebracht van de verschillende ontwikkelingen in triage door de audiciens, vooral met het oog op het aangeven van de grenzen en de kennis en kunde die mag worden verwacht.

DE AUDIOMETRISCHE TRIAGE



Klinisch-fysicus audioloog Dr. Ir. Wouter Dreschler zette het 'klassieke' traject van de patiënt met hoorklachten naast het triagetraject en besprak indicatiecriteria van anamnese, otoscopiebeeld en audiometrie. Als sprake is van een air-bone gap, ernstig gehoorverlies, slechte spraakdiscriminatie of een asymmetrisch toonaudiogram, dan is verwijzing naar de KNO-arts noodzakelijk. Uit onderzoek in de praktijk blijkt dat in veel StAr-gecertificeerde audicienwinkels de meetomstandigheden nog niet voldoen aan de eis voor triageaudiometrie. Het is niet realistisch te veronderstellen dat alle audiciens in de (nabije) toekomst beschikken over audiocabines. Voor het meten van de luchtgeleidingsdrempel worden doorgaans ISO-normen gehanteerd en audiciens kunnen hier vrijwel nooit aan voldoen. Maar aangezien de cliënten potentiële hoortoestelkandidaten zijn is de noodzaak om op 0 of 5dB te meten niet groot. Het is voldoende als de audiciens vanaf 15 of wellicht 20 dB de drempels nauwkeurig kan bepalen en daarmee wordt ruimte gecreëerd binnen de gestelde ISO-norm. Deze versoepeling is opgenomen in de nieuwe Europese norm EN15927, waaraan alle audicienwinkels moeten voorzien omdat zij worden beschouwd als minimumeisen. Maar triage-audiometrie omvat naast het meten van de luchtgeleiding óók meting van de beengeleiding. Bij een beginnend gehoorverlies van 30–35 dB kan sprake zijn van een air-bone gap. Een versoepeling van de ISO-norm is voor het meten van de luchtgeleiding geen groot bezwaar, maar

levert problemen op bij het bepalen van een air-bone gap als beengeleidingsdrempels vastgesteld moeten kunnen worden op 10 of 20 dB. Hierbij kan dus maar zeer beperkt van de ISO normen voor omgevingsgeluid worden afgeweken. Om dit dilemma het hoofd te bieden is een 'al lang bestaande en soms verfoeide' test van stal gehaald: de Sensory Acuity Level-test. Deze test is aangepast aan het specifieke doel en omgedoopt tot Screening Air-bone Gap (SAG-) test. Het voordeel van deze test is dat er telkens luchtgeleidingsdrempels worden gemeten. De beengeleiding wordt wel gebruikt, maar feitelijk om te maskeren en niet om een toontje te genereren, waardoor meer binnen het normgebied kan worden gewerkt. Bijkomend voordeel is dat

YAAPP

software voor audiciens

YourCare

information systems b.v.

de Scheifelaar 115
5463 HV VEGHEL
T. 0413 378830
E. info@yourcare.nl

www.yourcare.nl

ook enigszins bovendrempelig kan worden gemeten. Dit schept mogelijkheden een testruimte minder kritisch te isoleren. De test verloopt volgens een strikt protocol en is eenvoudig toepasbaar en interpreteerbaar. Maar: de SAG-test laat alleen zien óf er sprake is van een air-bone gap, niet hoe groot deze is. (meer info: De Audiciens jrg.4, nr 3, pag 5-7 'Star Seminar juni 2010/SAL-test' en 'SAL wordt SAG: what's in a name', jrg.5, nr 2, pag. 42, beide door prof.dr.ir.Wouter Dreschler). De SAG test wordt altijd uitgevoerd in combinatie met een screeningsaudiogram (per oor worden ongemaskeerde luchtgeleidingsdrempels gemeten op 500, 1000, 2000 en 4000 Hz). Bij de SAG-test wordt (per oor) op 1000 en 1500 Hz bepaald hoeveel ruis nodig is om een toon (10 dB SL) te maskeren, hetzij via de hoofdtelefoon, hetzij via de beengeleiding. De verschillen tussen deze twee maskeerwaarden zeggen iets over de aanwezigheid van een geleidingscomponent. Zowel in een laboratoriumproef als in de praktijk is deze opzet getest. Hieruit kan worden geconcludeerd dat screening op basis van de SAG-test een hoge sensitiviteit (het aantal cliënten dat terecht wordt doorverwezen) wordt bereikt, maar dat het instrument niet efficiënt is omdat ook te veel cliënten onnodig worden doorverwezen. Dit lijkt vooral te wijten aan de strikte definitie van de asymmetrie waardoor meer dan 50% van de onderzochte cliënten alleen al op basis hiervan moet worden verwezen naar KNO-arts of AC. Meer specificiteit geeft ook meer efficiëntie, maar er is een omslagpunt waarop cliënten die wel doorgestuurd hadden moeten worden, worden gemist. Er moet een goede verhouding bestaan tussen vals positief en vals negatief ten opzichte van de omgeving. De test is bij de criteria en definities die nu worden gehanteerd veilig, maar niet efficiënt. Als de meetomgeving niet optimaal is voldoet de SAG-test als 'workaround' niet aan de criteria van NOAH. Het Nationaal Overleg Audiologische Hulpmiddelen geeft sterk de voorkeur aan triage-audiometrie volgens de Veldnorm. Dit betekent dat in winkels waar de beengeleiding niet betrouwbaar kan worden gemeten vanaf 15 dB HL, triage niet mogelijk is! StAr ziet de SAG-test onder voorwaarden wél als een valide en tijdelijk (!) geaccepteerd instrument. Het Handboek onderscheidt normen voor triage-audiometrie en -screening. NOAH en StAr verschillen op dit punt van inzicht.

VOORLOPIGE CONCLUSIES:

De SAG-test als instrument om air-bone gap vast te stellen is matig toepasbaar. Het is geschikt bij symmetrische verliezen < 70 dB. Een combinatie van SAG-test + screeningsaudiometrie en vastgestelde criteria geeft bevredigende resultaten. Als grotere verliezen in ieder geval worden doorverwezen, ongeacht de uitslag van de SAG-test, ontstaat een aanvaardbare sensitiviteit (92%), maar de test heeft een lage specificiteit. De test is dus wel veilig maar bepaald niet efficiënt. Dreschler betreurt het dat door StAr nog niet is bepaald op welk tijdstip alle audicienswinkels aan de StAr norm moeten voldoen waarop triage-audiometrie kan worden uitgevoerd en de SAG test dus overbodig wordt.

DE TELE-OTOSCOPISCHE TRIAGE

De uitkomsten van een onderzoek naar tele-otoscopie, of digitale otoscopie, werden besproken door dr. Rob J.A.M. van der Hulst, KNO-arts. Om samenwerking tussen voorschrijvers en audiciens te verbeteren is een duidelijk beeld van de huidige stand van zaken belangrijk. In samenwerking met een aantal belanghebbende partijen werd onderzocht of er een verschil bestaat in beoordeling van de tele-otoscopie tussen de audiciens en de KNO-arts en of in deze beoordeling meer efficiëntie kan worden bereikt. Deelnemers in het veld waren triage-audiciens, een begrip dat aan de toehoorders werd uitgelegd. Daarnaast beoordeelden 2 KNO-artsen uit dezelfde maatschap de bevindingen, maar beiden op basis van andere informatie en zonder onderling contact. De audicien nam een standaard anamnese af en deed volledige triage-audiometrie. Vanwege de recent afgesloten na-en bijscholing waren de deelnemende audiciens nog niet zeer ervaren in gevorderde otoscopie, maar zeker in staat om verschil te maken tussen pluis en niet-pluis. De audicien legde contact met KNO-arts 1, uitsluitend om het beeld van beide trommelvlieszen via video tele-otoscopie te beoordelen: deze arts was niet op de hoogte van overige gegevens van de cliënt. Na triage beoordeelde de audicien de cliënt als pluis of niet-pluis volgens de NOAH Veldnorm. Vervolgens werd de cliënt binnen 1 week gezien door KNO-arts 2 die de eerdere anamnese desgewenst kon aanvullen, oto-microscopie verrichtte en de audiometriegegevens van de audicien kreeg. KNO-arts 2 gaf het definitieve oordeel pluis of niet-pluis. Het betrof uitsluitend eerste aanpassingen bij cliënten ouder dan 60 jaar, met inachtneming van de Veldnormcriteria.

RESULTAAT:

Tele-otoscopie blijkt in eerste opzet een nuttige aanvulling op het triagemodel van de audicien. In combinatie met anamnese en audiometrie volgens de Veldnorm kan een hogere doorverwijsefficiëntie worden bereikt bij een hogere specificiteit. De sensitiviteit moet nog worden verbeterd in het kader van het leerproces m.b.t technische vaardigheden. Als audiciens bijvoorbeeld meer vaardigheden verwerven met het instellen van de camera kan efficiëntie (minder onnodig doorverwijzen) toenemen. Een deelonderzoek is géén triage. Dat betekent dat KNO-bemoeienis een voorwaarde is omdat alleen tele-otoscopie onvoldoende is voor de beoordeling. Ook de KNO-arts mist zaken als er puur wordt gekeken naar tele-otoscopie en heeft de overige informatie nodig voor een goede beoordeling. Aan dit onderzoek moet een vervolg worden gegeven door steekproefsgewijs onderzoek van niet naar de KNO-arts verwezen cliënten. Hierin is in het systeem nog niet voorzien. Tele-otoscopie is een stap in de richting van doelmatige zorg - er zullen nog andere stappen volgen. Niet alle verzekeraars participeren in tele-otoscopie. Voor alle partijen is het belangrijk dat er voldoende afdekking is m.b.t. de aansprakelijkheid voor triage. Het kan niet zo zijn dat deze alleen door de audiciens wordt gedragen, maar dat ook de samenwerkende KNO-

maatschap verantwoordelijkheid draagt en rugdekking geeft. Dr. Van der Hulst geeft aan dat het mogelijk is vanuit de KNO-maatschap – tegen vergoeding- een groep audiciens te ‘adopteren’ en ze verder te begeleiden, te zorgen dat ze back-up hebben of op verder op te leiden. In de latere discussie breekt KNO-arts Hans H. Themans een lans voor de audiciens door op te merken dat audiciens vooralsnog geen vergoeding ontvangen voor het extra werk dat triage met zich meebrengt en vraagt aandacht om dit mee te nemen in een regeling.

DE PSYCHOSOCIALE TRIAGE:

NUT EN NOODZAAK

Er is weinig belangstelling voor hoortoestellen, hoortoestellen blijven vaak in de la liggen en de tevredenheid met hoortoestellen is door de jaren niet significant toegenomen. Met vaart presenteerde dr. Sophia E. Kramer de resultaten van een systematische review waarin in wetenschappelijke studies antwoord wordt gegeven op de vraag waarom veel mensen die baat zouden hebben bij een hoortoestel dit toch ongebruikt laten liggen. Het gaat om factoren die van invloed zijn op het gebruik van hoortoestellen en de tevredenheid hiermee. Ze

hoortoestellen, is mate waarin iemand zijn eigen hoorproblemen inschat/ervaart en dit kan geheel los staan van de bevindingen in het audiogram. Het is niet (alleen) een meting aan het oor die bepaalt hoe iemand zijn gehoorverlies ervaart, maar vooral ook zijn psychosociale/cognitieve gesteldheid. Psychosociale triage doet niet alleen recht aan de persoon die hulp zoekt, maar ook aan het hoortoestel. Psychosociale triage kan richtinggevend zijn voor de keuze van het zorgtraject. Context bepaalt mede of hoorrevalidatie succesvol is, dus het is zaak een inschatting te maken van het totale probleem: fysieke omgeving, levensfase, coping, cognitieve vaardigheden, karakter, aan- of afwezigheid van ondersteuning door anderen en het onderkennen van het gehoorverlies (motivatie). Motivatie om het hoorhulpmiddel niet te gebruiken kan bijvoorbeeld liggen aan onvoldoende informatie. Veel mensen zijn niet op de hoogte dat vermoeidheid een gevolg kan zijn van slecht horen. Soms is het aan te raden eerst te werken aan motivatie, begeleiding, training spraakafzien, hoortraining, assertiviteitstraining, maatschappelijke begeleiding enz. en pas daarna een hoortoestel aan te passen waarmee de cliënt dan méér tevreden zal zijn. Of, in de woorden van Sophia Kramer: ‘om de kwaliteit van de hoorzorg te verbeteren is aandacht voor de psychosociale dimensie nuttig en noodzakelijk bij aanvang van de revalidatie (trriage), in het zorgaanbod en in de scholing van professionals.’

VUmc

Hoortoestelrevalidatie in Nederland anno 2012

- ❖ Belangstelling voor hoortoestellen is laag
- ❖ Hoortoestellen blijven in de la liggen
- ❖ Tevredenheid met de toestellen niet significant toegenomen

Om de kwaliteit van de hoorzorg te verbeteren is aandacht voor de psychosociale dimensie nuttig en noodzakelijk

- ❖ bij aanvang van de revalidatie (trriage)
- ❖ in het zorg aanbod
- ❖ in de scholing van professionals

poneerde een stelling: ‘Voor het schatten van de beperking die een persoon ervaart, is een diagnose niet nodig’; gewoon goed luisteren moet voldoende informatie opleveren. Deze stelling bevat een kern van waarheid gezien de uitkomst van het onderzoek waarin uit diverse literatuurstudies een aantal factoren werd geselecteerd die enigszins van invloed bleken op aanschaf en dragen van hoortoestellen: Toonaudiogram: er is een positief verband tussen mate van gehoorverlies en de aanschaf van hoortoestellen maar dit zegt niets over de mate van tevredenheid en het uiteindelijk gebruik. Leeftijd: jongeren zijn meer tevreden over hoortoestellen dan ouderen. Geslacht: maakt niet uit m.b.t. hulp zoeken, aanschaf, dragen of tevredenheid. Van alle mogelijke voorspellende factoren van het succes van hoorrevalidatie kwam er slechts één voor in alle studies: ‘zelf gerapporteerd gehoorverlies’. Maar de meest belangrijke voorspellende factor hoe gelukkig iemand wordt met zijn

DE JUISTE STILTE !

Voor iedere situatie de beste oplossing !

De Eckel geluidsarme cabines en de speciaal op maat gemaakte aanpaskamers staan garant voor een juiste akoestische omgeving voor het beste meetresultaat!

Onze geluidsarme cabines komen in vele soorten en maten:

- Enkelwandige standaard cabines
- Dubbelwandige standaard cabines
- Geheel op maat gemaakte audiologische ruimtes
- "Luxe afwerkingspakket"

Hierbij wordt de gehele binnenzijde van de cabine bekleed met een speciale akoestische bekleding (in verschillende kleuren verkrijgbaar).

info@progresshearing.nl - www.progresshearing.nl

AUDIOLOGISCHE CABINES

Functioneringsgerichte verstrekking:

- “eerlijkere” toewijzing van hulpmiddelen: hoogte vergoeding hangt af van zwaarte van de functionele beperking
- Huidige “starre” indicatiecriterium (35 dB verlies aan het beste oor) verdwijnt.
- Niet (primair) bedoeld als bezuiniging
- Meer ruimte voor marktwerking door andere rol (belang) zorgverzekeraars



9

Commissie Kwaliteit - Werkgroep Audiologie

FUNCTIEGERICHT VOORSCHRIJVEN

Het doel is volgens presentator ir. Tim T. Prinzen om te komen tot een ‘Hoorprotocol’ waarbij transparant wordt gemaakt hoe de wensen en mogelijkheden van de gebruiker (‘Human-related intended use’ volgens de ICF-classificatie) worden gekoppeld aan de eigenschappen van het hoorhulpmiddel (‘Product-related intended use’ volgens de ISO 999 classificatie). De cliënt staat centraal in het zoeken naar een match tussen de functionele beperking in de eigen situatie met het meest adequate hulpmiddel. Beoogd wordt een eerlijke verdeling van hulpmiddelen waarbij de hoogte van de vergoeding afhangt van de zwaarte van de functionele beperking; het ‘35 dB criterium’ wordt daarbij losgelaten. Toestellen worden m.i.v. 2013 waarschijnlijk voor ongeveer 75% vergoed binnen één wettelijk kader (ZVW). De wijziging van de regelgeving is niet primair bedoeld als bezuinigingsmaatregel. Met de huidige vergoeding aan de voet is er voor zorgverzekeraars geen prijsprikkel. In de nieuwe regeling wordt meer marktwerking voorzien. In samenwerking met het Nederlands Paramedisch Instituut (NPI) en de Nederlandse Vereniging voor Slechthorenden (NVVS) is het project Hoorhulpmiddelen voor mensen met hoorproblemen gestart. Een multidisciplinaire werkgroep heeft de verschillende stappen vanuit het CvZ-model Hulpmiddelenzorg vertaald naar

Project “Hoorhulpmiddelen voor mensen met hoorproblemen” (Eindrapport december 2011)

- Begeleidingscommissie =NOAH platform (NVVS, NHS, NVAB, GAIN, Fenac, KNO, verzekeraars)
- Werkgroep (vz=NVVS, 3 audiciens, 2 fabrikanten, 2 klin. fys. audiologen, projectleider NPi)
- Uitgaande van “basisrichtlijn hulpmiddelenzorg” naar een protocol voor hoorhulpmiddelen
- Zeer uitgebreide procesbeschrijving in 8 stappen moet nog “werkbaar” gemaakt worden



11

Commissie Kwaliteit - Werkgroep Audiologie

een 8-stappen protocol Hoorhulpmiddelen: probleemsignalering, formulering zorgvraag, zorgplan, selectie, instellen en instrueren, proefgebruik, evaluatie, leveren en nazorg. Elk van de stappen is in detail beschreven: welke activiteiten er spelen, welke beslissingen genomen moeten worden en hoe de verantwoordelijkheden verdeeld zijn.

Een koppeling aangeven tussen slechthorendheid + activiteit + beperking en type hoortoestel is verre van eenvoudig. Uit de literatuur blijkt dat er op veel punten onvoldoende duidelijkheid is om op basis van standaard gehooronderzoek de keuze van bepaalde typen hoorhulpmiddelen of functionaliteiten te verantwoorden. Daarom is primair geïnvesteerd in het transparant maken van het keuzeproces. Dit proces is echter kwetsbaar en vereist onafhankelijke informatie en een volledig en actueel overzicht van de beschikbare mogelijkheden.

Het wordt een hele kunst om de fraaie theorie van het functioneringsgericht voorschrijven op een praktisch haalbare manier te implementeren. Er zijn nog veel onbeantwoorde vragen. Het gaat om het opstellen van classificatie- en indicatiecriteria (complexiteit van de problematiek en functionaliteit van de hoortoestellen/vaststellen problematiek op basis van audiometrische gegevens, beperkingen en taken/indeling hoortoestellen op basis van prijs/mogelijkheden), het toetsen op werkbaarheid, het voorkomen van rondshoppen door de cliënt voor bijvoorbeeld een hogere classificatie, een inschatting van de verdeling over de klassen, waarborgen van de keuzevrijheid van de cliënt en een evaluatiemiddel om het (groei) model bij te sturen. De projectgroep heeft met het eindrapport de basis gelegd en het is helder op welke punten de komende jaren nadere uitwerking noodzakelijk is alvorens gesproken kan worden van een transparant en kosteneffectief proces.

STAR-AUDICIENS ZOEKEN SAMENWERKING

Willem Jan Lieve, secretaris van StAr, brengt de toevoorders op de hoogte van hetgeen de Stichting AudicienRegister is en voorstaat. Hij licht ook de op handen zijnde herijking van de organisatie toe en het registratie- en erkenningenschema dat StAr heeft opgezet en uitvoert. De aanwezige verwijzers worden geïnformeerd over het keurmerksysteem, de controle hierop, na- en bijscholing en accreditatie als basis voor hetgeen de verwijzers mogen verwachten van een registraudicien. Er zijn inmiddels ook ontwikkelingen waar StAr minder gelukkig mee is zoals verkoop van hoortoestellen online of via de apotheek. Is dit zorgverlening of valt dit onder consumentenelektronica? StAr onderscheidt zich nadrukkelijk van dit soort aanbieders. Zorg blijft zorg, en kwaliteit en doelmatigheid van de zorg die audiciens aanbieden moet hoog in het vaandel blijven staan, ook met functiegerichte omschrijving en pakketversmalling door de zorgverzekeraar. Samenwerken in de hoorzorgketen is belangrijk en de audicien wordt met de huidige maatregelen meer in dit proces betrokken. Bij triage is de audicien het eerste aanspreekpunt voor de cliënt en deze verwijst zo nodig door naar KNO-arts of AC. Er vindt wel altijd terugkoppeling plaats naar de huisarts en op het moment dat ook KNO-arts of AC betrokken is

EEN COMPLETE LIJN GEHOORBESCHERMERS

PLUGGERZ: CUSTOM-MADE EN ALL-FIT GEHOORBESCHERMING

- HOBBY** voor thuis en op het werk
- TRAVEL** rust voor uw oren tijdens de reis (ook voor kinderen)
- ROAD** motorgeluid moet mooi blijven
- SLEEP** voor een goede nachtrust
- SWIM** genieten zonder watervrees (ook voor kinderen)
- MUSIC** swingen zonder risico

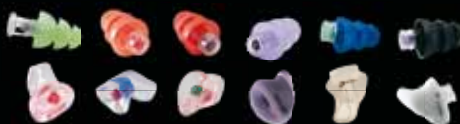
CUSTOM-MADE

Verkrijgbaar met 9 verschillende filters. De Custom-Made Music is ook leverbaar met ER-filter en in de speciale 2-in-1 uitvoering, waarbij het oorstukje ook op een in-ear hoofdtelefoon past.

ALL-FIT

Geleverd in een strak vormgegeven display; een eyecatcher in uw winkel!

KIJK OP WWW.PLUGGERZ.NL OF BEL MET 0314-36 35 88.



ÉÉN LEVERANCIER VOOR OORSTUKJES, GEHOORBESCHERMERS EN DAGELIJKE BENODIGDHEDEN



Comfoor biedt een totaalconcept van topkwaliteit voor audiciens. We produceren alle oorstukjes, zoals de 'onzichtbare' LifeShell, in verschillende materialen: hard, zacht en Variotherm. Ook voor gehoorbescherming leveren we een volledig assortiment. Daarnaast hebben we een keur aan accessoires en dagelijkse benodigdheden voor audiciens: van afdrukmaterialen tot materialen en gereedschappen. We hebben een uitgebreide service en een trainings- & kenniscentrum.

ONS TOTAALCONCEPT VOOR AUDICIENS:

- oorstukjes: optimale pasvorm, binnen een week geleverd
- Pluggerz gehoorbeschermers: All-Fit en Custom-Made met afdichtinggarantie
- accessoires en dagelijks benodigdheden
- training & kenniscentrum
- extra inkomsten voor Comfoor-dealers
- geen bezorgkosten op maatwerk

Kijk op www.comfoor.nl voor meer informatie.
Of maak meteen een afspraak via 0314 - 36 35 88.



comfoor

ALLE COMFOOR VOOR JE OOR.

bij de aanpassing worden zij op de hoogte gehouden. Er zijn buiten StAr veel ontwikkelingen waarbij normen worden gesteld (hoorprotocol, anamneseprotocol, NOAH Veldnorm, Zvw/Wcz/Wmg, EN 15927, CQ-index). Deze worden door StAr geoperationaliseerd zodat ze werkbaar worden voor de audiciens en als referentie opgenomen in het Handboek. Voor het vernieuwde Handboek zijn alle normen, reglementen en andere informatie verzameld die relevant zijn voor StAr, audiciens die door StAr zijn geregistreerd of geregistreerd willen worden, en organisaties die het StAr-keurmerk willen verwerven en behouden. (zie www.audicienregister.nl). Naast registratie-eisen, hoorzorgeisen, organisatie- en inrichtingseisen zijn door StAr geaccepteerde 'normen van derden' toegevoegd. Deze 'referentienormen' geven invulling aan 'open normen' in de StAr-eisen, zoals het begrip 'adequaat', of 'toereikend'. Verder bevat het Handboek richtlijnen en protocollen, informatie over bij- en nascholing en beschrijvende informatie over de verplichting en de mogelijkheden tot bij- en nascholing en over het accrediteren van scholingsactiviteiten. Het spreekt voor zich dat er ook periodieke toetsing plaatsvindt op naleving van de gestelde eisen.

De opleiding tot audiciens is op het hoogste MBO-niveau (4). De nascholing otoscopie en audiometrie is op niveau 5. Dit is ook de inzet voor de reguliere audiciensopleiding waarbij de nascholing is geïntegreerd. (niveau 5 = associate degree, 6 = bachelor, 7 = master, 8 = post doc). Het Hoorprotocol wordt in het Handboek opgenomen zodra er een werkbare vorm is ontwikkeld. Het is belangrijk om te zorgen dat alleen gekwalificeerde personen, de StAr-audiciens, aan de oren van de patiënt zitten. Ook in het delegeren van taken is het zaak dat dit degene die de taak uitvoert gekwalificeerd is om deze taken uit te voeren.

Conclusie: Met het vernieuwde Handboek gaat StAr een tweede fase in bij het controleren en borgen van de kwaliteit van de hoortoestelverstrekking door audiciens.

DE NOAH VELDNORM EN DE TOEKOMST

Wouter A. Dreschler is o.a. voorzitter Nationaal Overleg Audiologische Hulpmiddelen (NOAH). De NOAH Veldnorm Hoortoestelverstrekking is in december 2008 geïnitieerd en heeft sindsdien een belangrijke rol gespeeld bij het implementeren van een verantwoorde vorm van de overdracht van taken van de voorschrijver naar de audiciens. (zie De Audiciens jrg.3, nr 1, bijlage 'Veldnorm Hoortoestelverstrekking') Dit proces heeft aanzienlijk langer geduurd en is moeizamer verlopen dan oorspronkelijk was voorzien. Ondanks discussies mag gesproken worden van een unieke ontwikkeling die zeker bijgedragen heeft aan de kwaliteit van de hoortoestelverstrekking in Nederland. De voor eind 2011 voorziene evaluatie en zo nodige herziening van de Veldnorm is enigszins vertraagd. Er is wél veel gebeurd op het gebied van scholing en kwaliteitscontrolemiddelen. Onderwerp van aandacht zijn nu: mogelijkheden om de criteria voor doorverwijzing aan te passen m.b.t. leeftijd, geleidingsverlies en asymmetrie, op voorwaarde dat dit op een verantwoorde manier mogelijk is. Het leeftijds criterium in de Veldnorm is voor tweërlei uitleg vatbaar: directe aanpassing door de audiciens voor alle

slechthorenden vanaf 16 jaar, op voorwaarde dat er geen indicatie is voor verwijzing of: directe verwijzing alleen mogelijk voor slechthorende van 65 jaar en ouder. Discussie heeft tot verschillende suggesties geleid. Bijvoorbeeld om de leeftijdsgrens op te schuiven van 16 naar 18 jaar om zo beginnende studenten in een roerige fase van hun leven nog even onder de hoede van het AC te houden. Een andere suggestie is om niet uit te gaan van leeftijd maar van het gevonden audiogram dat kan worden gespiegeld aan de ISO-curve met de leeftijdsafhankelijkheid. Het gaat om de bepaling van een aan zekerheid grenzende ouderdomsslechthorendheid of dat er meer aan de hand is. Een derde suggestie is om verschil te maken tussen een eerste aanpassing en een vervangend hoortoestel; 'geef slechthorenden het recht om in ieder geval één keer in zijn loopbaan als slechthorende door een KNO-arts te worden gezien'. Bij criteria voor geleidingsverlies is een betrouwbare meting van de air-bone gap vanaf 15 dB HL belangrijk en dat legt de lat hoog. De SAG-test geeft aanwijzingen voor de grootte van het geleidingsverlies, dit kan alleen worden vastgesteld in een goed geïsoleerde meetomgeving. Er moet nog worden vastgesteld hoe groot de air-bone gap minimaal moet zijn voor doorverwijzing. Ook is kennis nodig van de air-bone gap voor de juiste instelling van het hoortoestel. Een geleidingsverlies zou expliciet een indicatie moeten worden voor Insertion Gain metingen om de hoortoestelaanpassing te evalueren. Voor asymmetrisch gehoorverlies staat een definitie in de Veldnorm: '10 dB of meer asymmetrie bij 3 frequenties, 15 dB of meer asymmetrie bij 2 frequenties of 20 dB of meer asymmetrie bij 1 frequentie, voor de octaaf frequenties van 500 t/m 8000 Hz'. Deze definitie is niet eenvoudig toepasbaar en wordt door velen ervaren als te strikt. Als de regel minder strikt wordt dan is het wel beter hanteerbaar en efficiënter, maar asymmetrie kan worden gemist (minder veilig). Anderzijds maakt een te strikte definitie het systeem van triage inefficiënt. Dr. Dreschler: 'we zijn er dus nog niet, maar de triagetrein gaat rijden'. Uit een klein praktijkonderzoekje blijkt dat nog niet altijd beëngleiding wordt gemeten, dat tussenfrequenties worden overgeslagen en geen spraakaudiogram wordt gemaakt. Daarmee voldoet niet iedereen aan de kwaliteit die voor triage is vereist, maar een voorbeeld uit de praktijk van een leerling audiciens, de jongere generatie, ziet er wel veelbelovend uit! De leercurve is er, niet alleen bij audiciens, maar ook in de samenwerking. Er moeten nog wat plooiën gladgestreken en uitgewerkt, verschillende onderdelen moeten nog worden verfijnd. Daarom is doorlopende evaluatie onmisbaar. Dr. Dreschler sluit af met de hoop dat op korte termijn de StAr-norm volledig gelijk is aan de NOAH-norm.

nb: de presentatie van dr.ir. N.J. Versfeld, 'Evaluatie van een hoortoestelaanpassing' is te lezen in De Audiciens jrg.6, nr 1, pag 7-8) nb 2. De NVA-voorjaarsvergadering valt traditiegetrouw samen met de Dag van de Akoepedie. In dit kader werd een lezingenprogramma gepresenteerd. Een samenvatting van lezingen over Retrocochleair gehoorverlies, Aggravatie, Discrepancie tussen toonaudiometrie, tympanometrie en KNO-bevindingen is te vinden op www.ned-ver-audiologie.nl.

Callisto™

Portable Audiometrie & REM

NIEUW

De nieuwe manier van mobiel aanpassen

- Ideaal voor de mobiele audicien
- Portable audiometrie, REM of beide functies
- Kleine behuizing, licht van gewicht (565 gram)
- Ingebouwde, gedigitaliseerde spraaklijsten NVA
- Verificatie tools
- Maatwerk rapportages en print lay-out
- Inclusief NAL-NL2 rekenregel
- On-top mode voor snelle en eenvoudige hoortoestelaanpassing



Affinity^{2.0}

Real Ear Measurement

Een betrouwbare verificatie tool

De REM 440 software is een betrouwbare verificatie tool met een brede range aan mogelijkheden voor het verifiëren van hoortoestelaanpassingen, inclusief de steeds populairder wordende open aanpassingen. Als extra tool is de klantgerichte, advies- en verificatie tool (Visible Speech Mapping) voorhanden.

- Workflow aanpasbaar aan de wens van de gebruiker
- Geschikt voor open aanpassingen
- Visible Speech Mapping
- Verwerking en verslaglegging per computer
- RECD & coupler verificatie



Affinity^{2.0} de totaaloplossing voor uw praktijk: **Audiometrie, REM, HIT en Visible Speech Mapping**

VIOT™

Video Otoscoop

Professionele aanvulling op uw beeldvorming

VIOT™ video otoscoop voor endoscopie en medische verslaglegging

Het LED gestuurde optische systeem en de elektronica zijn gebundeld in een zeer compact, handzaam instrument, gevoed via één usb-poort. De geïntegreerde voorverwarming wordt geactiveerd zodra de otoscoop in zijn houder wordt geplaatst en tegelijkertijd worden zowel de camera als de lichtbron uitgeschakeld.

De VIOT™ software verzekert u van foto- en video opnames van hoge kwaliteit, die automatisch opgeslagen worden door één druk op de knop. De opnames kunnen vergeleken, bewerkt en geëxporteerd worden voor gebruik in medische verslagen, presentaties of dossiers.

emiD



Interacoustics®

leading diagnostic solutions

Voor meer informatie, een geheel vrijblijvende demonstratie of proefplaatsing kunt u contact opnemen met:

EmiD B.V.

T: 0313 485 588 | F: 0313 485 589 | E: info@emid.nl | www.emid.nl

BEPALING VAN DE GELUIDSVERSTERKING OP BASIS VAN EEN REKENREGEL

door Ton van der Zeijden

Als spraak een bepaalde tijd wordt geregistreerd en op frequentie wordt geanalyseerd, dan wordt een lange-termijnspectrum van lopende spraak verkregen. Dit spectrum wordt gebruikt bij de bepaling van de doelversterking op basis van een rekenregel. Tijdens het StAr-congres van november 2011 werden vragen gesteld over het nut van de bepaling van de geluidsversterking van het hoortoestel op basis van een rekenregel. In dit artikel wordt niet besproken hoe de doelversterking wordt gecontroleerd, maar waarom deze tot stand is gekomen. Met vriendelijke toestemming van de uitgever is aan de hand van een op verschillende manieren bewerkt geluidsfragment van de luister-CD 'De kleine prins' geprobeerd het belang van goed versterkte spraak aan te geven. Dit verhaal van Antoine de Saint-Exup rie gaat over een vliegenier die in een woestijn wakker wordt... meer vertel ik niet, maar het verhaal beveel ik u van harte aan! Dit fragment is in de verschillende bewerkingen te beluisteren via de website van De Audiciens: www.deaudiciens.nl.

INLEIDING

De rekenregels zijn ontwikkeld voor verschillende gehoorverliezen, rekening houdend met individuele factoren. Zo is de doelstelling van bijvoorbeeld de NAL NL2 rekenregel het maximaal verstaan van spraak terwijl achtergrondgeluiden normaal klinken. Met andere woorden: de geluidsversterking die op basis van een rekenregel wordt verkregen, vormt een prima uitgangspunt voor een goede geluidsversterking. Er wordt rekening gehouden met onder andere gesproken taal, sekse, leeftijd, geleidingscomponent, mono- of binauraal en type hoortoestel. Het is niet de bedoeling aan te geven hoe de doelversterking wordt gecontroleerd, maar waarom deze tot stand is gekomen. Ik beoog met dit artikel geen wetenschappelijk onderzoek te beschrijven, maar met een paar simpele geluidsvoorbeelden het nut van geluidsversterking op basis van een rekenregel te verduidelijken. Omdat in de praktijk een afwijking van de rekenregel in stilte niet zo op hoeft te vallen, maar wel nadelig kan zijn in een minder gunstige signaal-ruissituatie (een ruimte met veel nagalm, bijvoorbeeld een eetzaal) zijn alle geluidsfragmenten ook in een omgeving nagebootst waarin geluid nauwelijks wordt geabsorbeerd (aanwezigheid van veel echo).

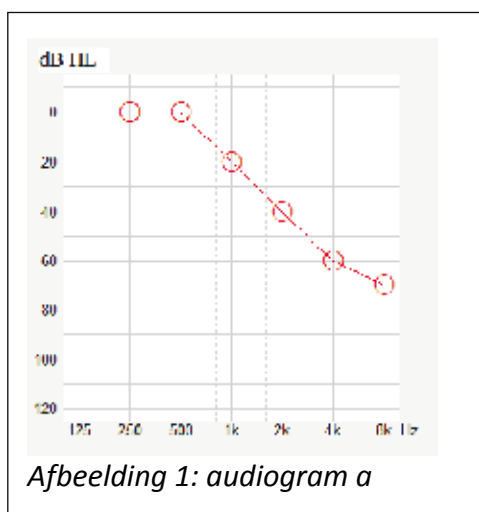
METHODE

Het spraakfragment is bewerkt met een softwareprogramma en op verschillende manieren weergegeven:

- ongefilterd
- gefilterd in de vorm van een hoogtonig (afb.1), laagtonig (afb.2) en komvormig (afb.3) gehoorverlies.

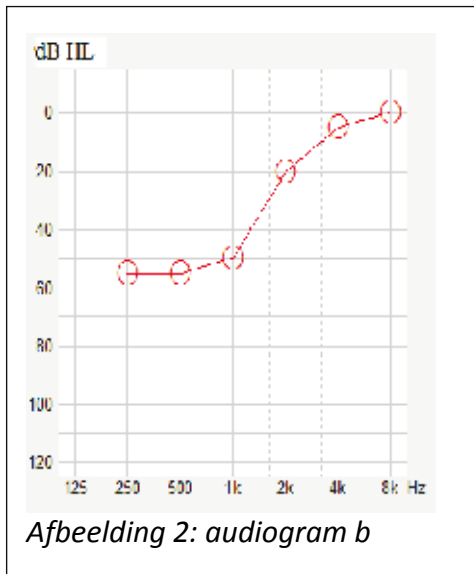
De filtering is uitgevoerd met equalizerinstellingen op basis van deze gehoorverliezen. Met deze eenvoudige filtering van het spraaksignaal wordt alleen de invloed van een hoordrempel op het te horen spraaksignaal weergegeven. Het is dus géén nabootsing van hoe een slechthorende hoort maar een poging om het belang aan te tonen van het instellen van de geluidsversterking op basis van een rekenregel.

Daarna zijn de 4 fragmenten met roze ruis gemixt in de signaal-ruisverhouding 1:1 en 1:2. De keus voor roze ruis is gemaakt omdat het spectrum hiervan lijkt op het lang lopende spraakspectrum, zodat het maskeeffect bij de fragmenten zo zuiver mogelijk blijft. Vervolgens zijn alle eerder beschreven fragmenten zonder ruis weergegeven met een galm, om weer te geven hoe spraak klinkt in ruimten met galm.



COMMENTAAR OP GELUIDSFRAGMENTEN

Het ongefilterde geluidsfragment dient als basis voor alle bewerkingen. De fragmenten laten duidelijk horen dat filtering op basis van audiogram b een blikerig geluid geeft, en dat filtering



Afbeelding 2: audiogram b

op basis van audiogram a een enigszins dof klinkend fragment oplevert. Over het algemeen zijn de zinnen redelijk te verstaan. Spraak is veel moeilijker te verstaan bij de fragmenten waaraan ruis is toegevoegd en die zijn gefilterd op basis van audiogram a, dan in het ongefilterde fragment met ruis. Ook een minder gunstige signaal-ruis verhouding geeft een negatiever resultaat bij het fragment op basis van audiogram a. In het naar audiogram b gefilterde fragment valt verlies aan spraakverstaan met toegevoegde ruis veel minder op. De echo heeft een negatieve invloed op het spraakverstaan. Bij de filtering op basis van audiogram a valt de invloed van de echo het meest op: spraak is moeilijker verstaanbaar.

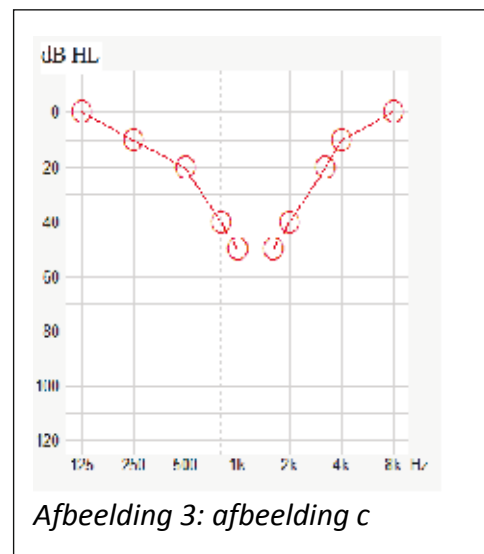
Bij een hoortoestel drager moet met het hoortoestel onder akoestisch uiteenlopende omstandigheden een zo optimaal mogelijk spraakverstaan worden gerealiseerd. Nu zijn er natuurlijk meer geluidverwerkingstechnieken in het hoortoestel aanwezig die spraak beter hoorbaar en verstaanbaar kunnen maken,

zoals compressietechnieken met variabele in- en uitregeltijden, spraakversterking, variabele richtinggevoeligheid etc.. Al deze regelingen werken optimaal als de gemiddelde versterking zo nauwkeurig mogelijk is ingesteld. Hoortoestelinstellingen worden berekend met hulp van de software van een hoortoestelfabrikant, waarbij eerder genoemde rekenregels worden toegepast.

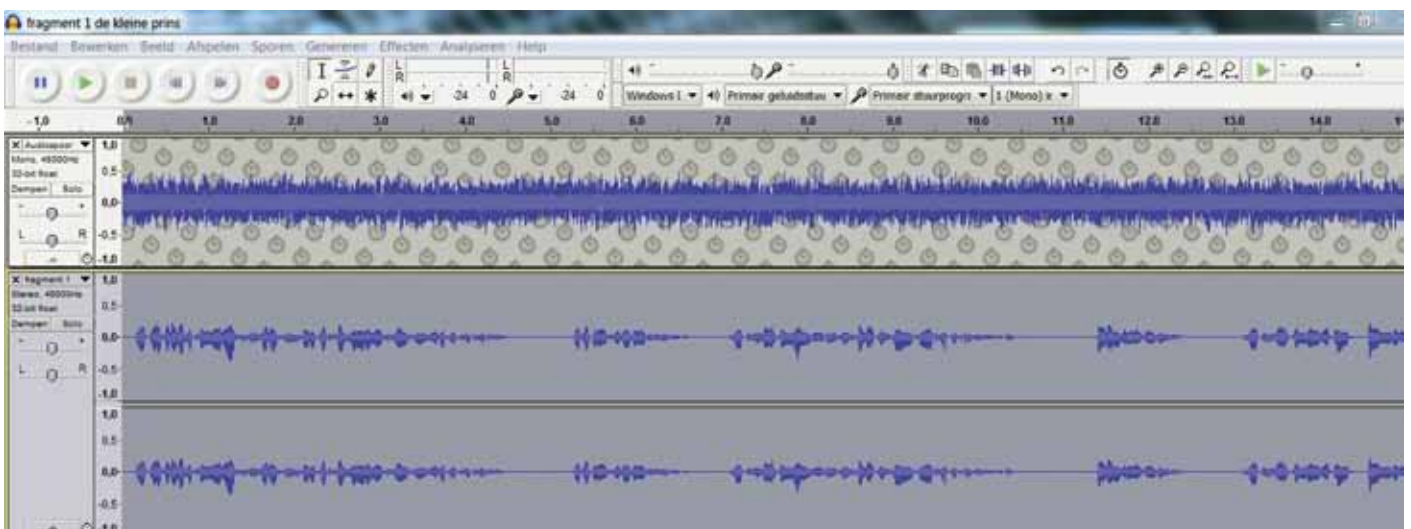
BESCHRIJVING VAN DE BEWERKINGEN

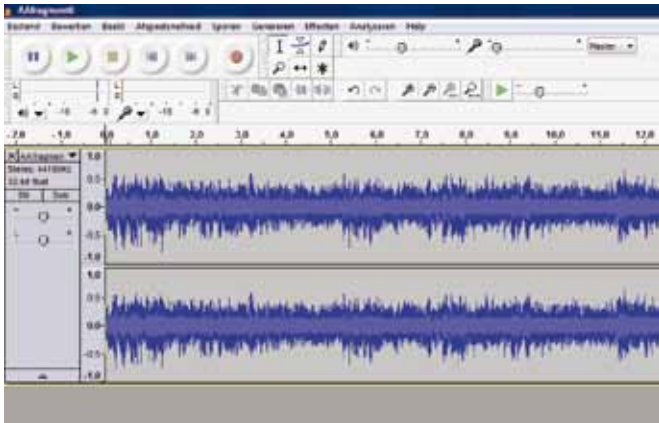
Bezoek www.deaudiciens.nl voor de bewerkingen van het geluidsfragment:

1. Het ongefilterde spraakfragment, duur 15 sec.
2. Het ongefilterde spraakfragment met toegevoegde roze ruis in de signaal-ruisverhouding 1:1
3. Het ongefilterde spraakfragment met toegevoegde roze ruis in de signaal-ruisverhouding 1:2
4. Spraakfragment, duur 15 sec., gefilterd als een hoogtonig

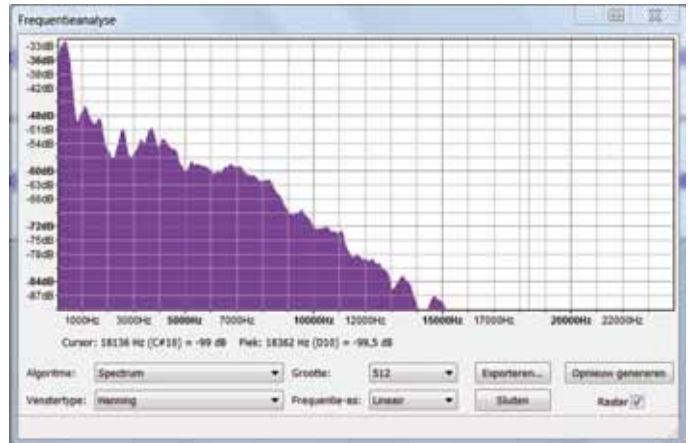


Afbeelding 3: afbeelding c





Afbeelding 4: spectrum van het spraakfragment, Audacity versie 1.3-13 bèta



- gehoorverlies, waarbij de equalizerinstellingen gebaseerd zijn op audiogram a
5. Spraakfragment, duur 15 sec., gefilterd als een hoogtonig gehoorverlies, waarbij de equalizerinstellingen gebaseerd zijn op audiogram met toegevoegde roze ruis in de signaal-ruisverhouding 1:1
 6. Spraakfragment, duur 15 sec., gefilterd als een hoogtonig gehoorverlies, waarbij de equalizerinstellingen gebaseerd zijn op audiogram met toegevoegde roze ruis in de signaal-ruisverhouding 1:2
 7. Spraakfragment, duur 15 sec., gefilterd als een laagtonig gehoorverlies, waarbij de equalizerinstellingen gebaseerd zijn op audiogram b
 8. Spraakfragment, duur 15 sec., gefilterd als een laagtonig gehoorverlies, waarbij de equalizerinstellingen gebaseerd zijn op audiogram b, met toegevoegde roze ruis in de signaal-ruisverhouding 1:1
 9. Spraakfragment, duur 15 sec., gefilterd als een laagtonig gehoorverlies, waarbij de equalizerinstellingen gebaseerd zijn op audiogram b, met toegevoegde roze ruis in de signaal-ruisverhouding 1:2
 10. Spraakfragment, duur 15 sec., gefilterd als een laagtonig gehoorverlies, waarbij de equalizerinstellingen gebaseerd zijn op audiogram c
 11. Spraakfragment, duur 15 sec., gefilterd als een laagtonig gehoorverlies, waarbij de equalizerinstellingen gebaseerd zijn op audiogram c, met toegevoegde roze ruis in de signaal-ruisverhouding 1:1
 12. Spraakfragment, duur 15 sec., gefilterd als een laagtonig gehoorverlies, waarbij de equalizerinstellingen gebaseerd zijn op audiogram c, met toegevoegde roze ruis in de signaal-ruisverhouding 1:2
 13. Fragment 1, met toegevoegd echo-effect (menu Effect, keuze Echo, vertraging 0,2 sec., demping 0,3)

14. Fragment 4, met toegevoegd echo-effect (menu Effect, keuze Echo, vertraging 0,2 sec., demping 0,3)
15. Fragment 7, met toegevoegd echo-effect (menu Effect, keuze Echo, vertraging 0,2 sec., demping 0,3)
16. Fragment 10, met toegevoegd echo-effect (menu Effect, keuze Echo, vertraging 0,2 sec., demping 0,3)

Ton van der Zeijden is vakbekwaam audicien en heeft de hbo-studie audiologie met goed gevolg afgerond. Hij heeft diverse functies bekleedt in ziekenhuizen, audiologische centra en hoortoestelwinkels. Tijdens de studie audiologie heeft hij een technische stage gelopen bij een akoestisch adviesbureau, waar hij zich heeft beziggehouden met toepassingssoftware op het gebied van akoestiek (ruimte-akoestiek e.d.). Zijn afstudeerproject was een vergelijking van verschillende insertion gain meetmethoden en meetsignalen met verschillende hoortoestellen. Momenteel is Ton bedrijfsleider bij Schoonenberg Hoorcomfort. Hij doceert ook audiologie, hoortoesteltechniek en audiometrie aan de audiciensacademie, DaVinci College te Dordrecht.

Audicienvereniging Nederland een feit!

Op het moment dat De Audiciens bij de drukker ligt zal de Audicienvereniging Nederland opgericht worden. Deze vereniging zal de naam Audined dragen.

DE VERENIGING HEEFT ALS DOEL:

- het bevorderen van de kennis en van de praktische uitoefening van het beroep van de audicien;
- het bevorderen en bewaken van de kwaliteit en professionaliteit binnen het vakgebied van de audicien, en ter verbetering van de dienstverlening door audiciens;
- en het verrichten van al wat hiermee verband houdt of daartoe bevorderlijk kan zijn.

DE VERENIGING ZAL TRACHTEN DIT TE

BEREIKEN DOOR:

- het stimuleren van onderzoeken en publicaties op het gebied van de audicien;
- het bevorderen van onderwijs in het vakgebied van de audicien;
- het bevorderen van nationale en internationale contacten;
- het samenwerken met andere organisaties en deskundigen die voor het audicienvak relevant zijn.

De audicienvereniging vindt het belangrijk om een partner te zijn voor verschillende disciplines binnen ons vakgebied en deze te vertegenwoordigen vanuit het gedachtegoed van een audicien. Het is van belang om de positie van de audicien te verbeteren een spreekbuis te hebben voor alle audiciens zodat we zelf over ons vak kunnen praten en niet door de commercie te laten bepalen hoe wij ons vak moeten uitoefenen.

Met andere woorden: des te meer leden onze vakvereniging zal krijgen des te groter is onze stem.

Alle natuurlijke personen met een afgeronde opleiding voor vakbekwaam audicien en die tevens geregistreerd staan bij Stichting Audicienregister kunnen lid worden. Het lidmaatschap zal € 30,00 per jaar gaan kosten. Vanaf medio mei zal de website van Audined (www.audined.nl) beschikbaar zijn en via deze website kunt u zich aanmelden.

Laten we samen sterk
staan en een beslissende
stem hebben in ons vak
en onze toekomst!

HOOR expert

Bluetooth™

Wij laten graag van ons horen

Freetel III (DECT) **Adviesprijs € 199,-**

Kijk voor meer informatie op onze website

www.hoorexpert.nl

Hoorexpert Gildenstraat 30 4143 HS Leerdam Telefoon 0345 - 63 23 93

Persberichten

Unitron Hearing B.V. schenkt € 7.500 aan Hulphond Nederland

Unitron Hearing B.V. is officieel sponsor van Hulphond Nederland. Tijdens de kick off op 16 april werd het bedrag van € 7.500 voor de komende 3 jaar bekendgemaakt. Zowel Stichting Hulphond Nederland als Unitron streven er naar om mensen met een lichamelijke beperking uit hun sociale isolement te halen. Rudolph Strickwold, directeur Marketing en Commercie Hulphond Nederland: 'Mensen met een hulphond keren terug in onze samenleving en nemen weer actief deel. Mede door dit soort samenwerkingen zijn wij in staat hier mee door te gaan.' Als extra verrassing beloofde Unitron tijdens de presentatie van hun nieuwe hoortoestel (Quantum Pro en Moxi Pro) ook € 5 per verkocht toestel van deze nieuwe serie te doneren. Iets waar Hulphond natuurlijk geweldig blij mee is. Unitron streeft ernaar om een beter gehoor voor iedereen mogelijk te maken. Om de uitdagingen van gehoorverlies op te lossen, is een goede balans van wetenschap en creativiteit noodzakelijk. Zij geloven dat elke klant, overal, toegang verdient tot de technologieën die hen in staat stelt verbinding te maken met de belangrijke mensen en plaatsen in hun leven. Hulphond Nederland leidt honden op die mensen met een lichamelijke beperking of epilepsie een menswaardig bestaan kunnen geven. Zo opent een hulphond deuren, laden en kasten, helpt bij het aan- en uitkleden, raapt post en andere zaken op, doet was in de wasmachine, betaalt in de winkel, drukt op licht- en liftknoppen. Een hulphond kan tot 70 handelingen verrichten om een hulpbehoevende zelfstandiger te maken.



Ongehoord Hard

Ongehoord Hard is een documentaire over Gaby Kaihatu, een succesvol zangeres en muziekdocente met een gehoorprobleem, tinnitus en hyperacusis. Ongehoord Hard gaat over de confrontatie van een gepassioneerd musicus met 'verborgen gebreken' en is een relaas over haar persoonlijke en professionele zoektocht, strijd en dilemma's. Deze 30 minuten durende film schetst op indringende wijze de impact van gehoorschade bij professionele musici. De DVD Ongehoord Hard is gratis te bestellen via www.ongehoordhard.nl.

Oorakel nieuwe stijl

Het afgelopen jaar zijn er heel wat veranderingen geweest bij Oorakel. Oorakel Leiden is de enige vestiging die nu nog open is. De hulpmiddelenruimte in Leiden waar heel veel mensen de afgelopen jaren gebruik van hebben kunnen maken is per 24 april 2012 gesloten. Oorakel verhuist dan naar Den Haag. De mogelijkheid om individuele bezoekers te ontvangen voor advies en voorlichting vervalt. Voor vragen kunt u bellen met 071-5234242 of een e-mail sturen naar info@oorakel.nl.

Koninklijke onderscheiding voor Herman ten Berge

Tijdens zijn afscheid als directeur van de Nationale Hoorstichting op vrijdag 30 maart, is Herman ten Berge (65) geëerd met een Koninklijke Onderscheiding. Mede wegens zijn grote verdiensten om het gehoor nationaal en internationaal op de kaart te zetten werd hij benoemd tot Ridder in de Orde van Oranje Nassau. Herman ten Berge was de initiatiefnemer en vormgever van de jaarlijkse 'Week van het Oor' en van diverse campagnes om jongeren bewust te maken van de risico's van harde muziek. Ook sloot hij een convenant met brancheorganisaties om geluidsmaatregelen te nemen op muzieklocaties, zoals poppodia en popfestivals. Als een zeer bevolgen, inspirerende persoonlijkheid heeft ook 'De Audiciens' hem leren kennen. Zie o.a. het interview met Herman ten Berge in De Audiciens nr 2, jaargang 1 (2007). Hij is een uitstekende netwerker die door zijn grote inzet en vasthoudendheid in combinatie met zijn aimabele manier van aanpakken vooraanstaande organisaties op het gebied van gehoorproblemen tot samenwerking wist te bewegen. Hij kende dan ook iedereen en op verscheidene bijeenkomsten heeft hij de redactie van De Audiciens geïntroduceerd bij veel professionals die een rol zouden kunnen spelen in het bestaan van het vakblad. Vooral in de beginjaren van De Audiciens fungeerde hij als gids en vraagbaak: hij stuurde berichtjes door en bracht onderwerpen aan. We zullen hem in die hoedanigheid zeker missen.

Nieuwe directeur Nationale Hoorstichting

Sinds 1 maart is Laura van Deelen (43) de nieuwe directeur van de Nationale Hoorstichting. Ze heeft brede managementervaring en daarnaast expertise als diplomaat, als directeur van de Stichting VOC Fonds en als adjunct-hoofd van het Special Court For Sierra Leone. Laura ziet uit naar haar nieuwe functie: 'De Nationale Hoorstichting speelt een ongelofelijk belangrijke maatschappelijke rol, en het is een grote eer voort te mogen bouwen op het werk dat Herman ten Berge heeft neergezet. Het is mijn ambitie de Hoorstichting verder uit te bouwen tot een krachtige organisatie met landelijke bekendheid. Ik zal me sterk maken om, in samenwerking met partnerorganisaties, de preventie van gehoorschade, het wetenschappelijk onderzoek en de revalidatie een prominente plaats te geven op de nationale gezondheidsagenda.' Voorzitter Léon Frissen is bijzonder verheugd dat het bestuur in staat is geweest om Laura met al haar ervaring te benoemen tot directeur van de Nationale Hoorstichting. De Nationale Hoorstichting is een factor van belang geworden; 'zonder Herman zouden we nooit zover gekomen zijn.'

Benieuwd wat
HINK Audiologie
voor u als audicien
kan betekenen?



+31 (0)30 634 31 32

Onderdeel van **Optitrade Retailgroep**

Hofspoor 5 3994 VZ Houten | Postbus 507 3990 Houten | info@optitrade.nl | www.optitrade.nl

Optitrade
RETAILGROEP

HINK Audiologie lanceert iCODiS⁺ voor audiciens

Het unieke declaratiesysteem iCODiS⁺ werd in 2004 speciaal voor opticiens geïntroduceerd door Optitrade Retailgroep. HINK Audiologie, onderdeel van Optitrade Retailgroep, lanceert nu iCODiS⁺ voor audiciens.

Bewezen betrouwbaarheid

iCODiS⁺ is een uniek declaratiesysteem dat vanuit de praktijk is ontwikkeld en uit een scala functionele declaratie-elementen bestaat. Kernwaarden zijn: betrouwbaar, snel en compleet.

Met het gebruik van iCODiS⁺ in de optiekbranche hebben inmiddels veel zelfstandige ondernemers de betrouwbaarheid en snelheid van dit declaratiesysteem kunnen ervaren. iCODiS⁺ betekent nu ook voor audiciens dagelijks een aanzienlijke tijdsbesparing.

Realtime declareren

iCODiS⁺ onderscheidt zich in gebruiksgemak en functionaliteit. Met dit innovatieve systeem kunt u realtime declareren; waardoor uw declaratie in enkele seconden verwerkt is door de zorgverzekeraar. Wijzigingen in vergoedingen zijn direct zichtbaar, dus het systeem is altijd actueel. iCODiS⁺ voorziet ook in een systeem van elektronische dossiers en elektronische machtigingen, waardoor het opsturen van documenten voor machtigingsaanvragen niet meer nodig is. Zorgverzekeraars kunnen van afstand documenten bekijken en dossiers machtigen.

Uitnodiging; exclusief voor audiciens

HINK Audiologie nodigt haar deelnemers uit voor een van de introductieavonden van iCODiS⁺ Audiologie. Deze vinden plaats op dinsdag 29 en woensdag 30 mei 2012. Tijdens de introductieavond worden de laatste ontwikkelingen op het gebied van de vergoedingen, die zorgverzekeraars in 2013 hanteren en voor u als audicien van belang zijn, toegelicht. De vergoedingen gaan wijzigen en dat kan grote consequenties voor audiciens hebben. Het is dan ook belangrijk om op de hoogte te blijven van alle actuele ontwikkelingen op dit gebied, zodat de audiciens hier tijdig op kunnen inspelen.

Wij van HINK Audiologie hopen onze deelnemers tijdens een van deze informatieve avonden te ontmoeten.

Schrijf tijdig in via www.optitrade.nl.



Onderdeel van Optitrade Retailgroep

Hoorprofs audiciencongres 21 april 2012

'Opleiden binnen de audicienbranche' was de ondertitel van het recent gehouden Hoorprofscongres. In het Da Vinci College in Dordrecht werden de audiciens een zaterdag lang op plezierige, cabaretseke maar zeer informatieve wijze bezig gehouden. Presentaties van drs. Peter Kraft, klinisch fysicus audioloog, en Jos Burgers, bedrijfseconoom en 'marketing man', waren eerder te zien op het Da Vinci Audiciencongres van 21 januari, maar de wijze waarop beide heren de zaken voor het voetlicht brengen is zeker voor herhaling vatbaar. (Op 12 mei gaven beide heren ook weer acte de présence op het audicienscongres 'trriage in de audicienpraktijk') Daarnaast was er een presentatie van Tineke de Jong m.b.t. opleiden en opleidingsmogelijkheden van audiciens binnen het ROC Da Vinci en een Lagerhuisdebat n.a.v. stellingen over de positie van de vakaudiciens waaraan de deelnemers actief konden deelnemen o.l.v. Angelique van 't Riet van Universal Flirting Company. De dag werd mede mogelijk gemaakt door verschillende sponsors, Hoorprofs en het Da Vinci College .

AANKONDIGING

Tijdens het congres lanceerde een aantal Hoorprofs-audiciens de vergevorderde plannen voor het oprichten van een vakvereniging. Het is belangrijk dat alle audiciens betrokken kunnen zijn bij beslissingen m.b.t. goed vakmanschap, kwaliteitseisen, normen en waarden. De huidige stand van zaken is dat er over de beroepsgroep wordt beslist door tal van andere disciplines. Om ook een stem in het kapittel te krijgen is een vakvereniging een goed begin. Samen sterk! -meebeslissen vanuit het gedachtengoed van de audiciens, inspraak in het opleiden van leerlingen die uiteindelijk 'onze' toekomst zijn, en meer. De audicien van de toekomst luistert én participeert, ook binnen de beroepsgroep.

OREN EN OGEN

In het vorige nummer van De Audiciens is een verslag opgenomen van de presentatie van Drs. Peter Kraft. Hij benadrukt met verve de aandacht die de audicien moet hebben voor de rol van de visus bij de slechthorende klant en legt ook uit waarom. (De Audiciens jaargang 6, nr 1, pag. 30). Een presentatie

van Peter Kraft is een waar genoegen: het is leerzaam cabaret. Hij vertelt hoe hij in zijn loopbaan als klinisch fysicus audioloog eigenlijk nooit heeft stilgestaan bij het belang van visus in combinatie met slecht horen. Dat kwam pas later, toen hij als klinisch fysicus in dienst trad bij koninklijke Visio. Hij merkte daar op dat er behoorlijk wat kennis ontbrak over het gehoororgaan en dat hij zelf kennis miste over de visus. Audiciens moeten zich bewust zijn wat slecht zien betekent als je niet goed hoort en daar bij de hoorrevalidatie rekening mee houden. Slechts 10% van de ouderen vraagt zelf aandacht voor oor- en oogproblemen. 80% van de ouderen heeft een bril, maar niet altijd meer op de juiste sterkte. Van de thuiswonende ouderen heeft 20% een significant hoorprobleem én significant slecht zien. Een rekensom leert dat per jaar per audicienvestiging 300 van deze klanten binnenstappen! Daar moet je als audicien oog voor hebben. Maculadegeneratie is de laatste 10 jaar fors toegenomen, net als staar, glaucoom en diabetische retinopathie. Bij de audicien praat een klant niet per se over het slechte zien, daar zijn immers andere hulpverleners voor. De audicien moet dus weten waar hij op moet letten en wat hij moet vragen of testen want onder de klanten bevinden zich zeker mensen met netvliesproblemen. De macula is het gebied op het netvlies waarmee je scherpte en kleur ziet (kegeltjes). Macula degeneratie heeft een communicatieprobleem tot gevolg. De patiënt ziet niet waar hij naar kijkt en zal dus 'langs je heen kijken' om je enigszins je gezicht te zien. Ook lezen is een probleem. 30% van de mensen van 75 jaar en ouder heeft hier last van, Peter Kraft: 'Als je ze nooit hebt gezien heb je er niet naar gevraagd!' Rondom de macula bevinden zich staafjes waarmee je een groot maar onscherp gezichtsveld hebt. Hiermee zie je zwart-wit (contrast) en beweging. Een stoornis in dit gebied (Retinitis pigmentosa) leidt tot kokerzien en heeft vooral een probleem in de waarschuwingfunctie tot gevolg. De cliënt ziet alleen hetgeen waar hij de ogen op richt- niets daaromheen. Hij stoot zich vaak aan deurposten, struikelt over lage voorwerpen en loopt op straat vaak bekenden straal voorbij. (Op Google zijn er diverse filmpjes te zien waarin zichtbaar is wat deze visusproblemen inhouden. Zie ook De Audiciens jaargang 4, nr 2 pagina 21-23, Over de grenzen van de audiologie' Als je niet ziet wat je hoort / als je niet hoort wat je ziet) Slecht zien betekent ook minder goed spraakverstaan omdat ondersteunende gebaren wegvallen.



Voor de slechtziende speelt het gehoor een belangrijke rol in stemherkenning, geluidwaarneming, richtinghoren en afstand schatten. Bij aanpassing van een hoortoestel moet hiermee rekening worden gehouden. De audicien moet weten dat compressie het onmogelijk maakt om aan de hand van het tikken van de blindenstok afstand of plaats in de ruimte in te schatten. Als zachte geluiden (op afstand) worden gecorrigeerd, dan lijken ze dichtbij. Akoestiek is belangrijk voor het gevoel van comfort en veiligheid. Galm maakt oriëntatie moeilijk.

Het syndroom van Usher valt buitenstaanders vaak niet op, maar is in combinatie met slechthorendheid belangrijk voor de audicien. Vanaf de geboorte bestaat er doorgaans een gehoorverlies van circa 60 dB en rond het 20e levensjaar neemt het zicht geleidelijk af tot volledige blindheid. Het is belangrijk dat het hoortoestel van de Usher-patiënt minstens 1 lineair programma heeft en dat duidelijk wordt uitgelegd waarom een dergelijk 'agressief' programma is ingesteld. Geef er zeker ook een 'comfort-programma' bij, want als de patiënt op stap gaat met een begeleider, kan deze de ruimtelijke oriëntatie en veiligheid voor zijn rekening nemen. Gezien de visusproblemen heeft een Usher-patiënt weinig aan een flitsinstallatie, maar kan dit voor een Macula degeneratiepatiënt wél een uitkomst zijn. Luister dus goed naar wat wordt gezegd en neem contact op met Visio of Bartimeus als de klant daar bekend is om eventueel advies te vragen. Volgens het Noah-protocol moet een slechthorende én slechtziende cliënt naar het AC. Bespreek het in ieder geval. Als bij doorverwijzing een meting niet voldoet aan triage-eisen, bijvoorbeeld omdat de cliënt gewoon te moe is geworden, maak dit dan duidelijk op het formulier en stuur altijd een spraakaudiogram mee. Bedenk en zoek samen met de slechtziende cliënt -en eventueel verwijzer, AC of anderen- naar een goede oplossing. Dat kan alleen met kennis van zaken.

AUDICIEN EN OPLEIDING

'Uit de presentatie van Peter Kraft blijkt dat audiciens enige kennis moeten hebben van andere disciplines', vertelt Tineke de Jong, 'optiek is er één van, maar maakt geen onderdeel uit van de standaard opleiding'. De audicien wordt opgeleid op MBO niveau 4, het hoogste niveau. Hierbij wordt gebruikgemaakt van een kwalificatiedossier. Dit geeft een beschrijving van het



beroep, het gaat hier dus om de beroepscompetenties. Deze worden vertaald naar een opleidingstraject, dit kan inderdaad verschillen, waarbij de beroepscompetenties worden omgezet in studieprogramma's. ROC's zijn vrij een keuze te maken uit verschillende onderdelen, zolang er wordt voldaan aan de wettelijke eisen. De basis van het kwalificatiedossier zijn de wensen en behoeften vanuit de branche en de eisen van de overheid. Vervolgens kan hieraan op verschillende wijze invulling worden gegeven door het samenstellen van curricula, aangevuld met de visie van het opleidingsinstituut en/of wensen vanuit de praktijk. In examens wordt de competentie getoetst. Hier komen kennis, vaardigheden, praktijk en theorie samen. De exameneisen zijn voor iedere audicienopleiding gelijk. Er is een partnerschap in opleiden met de branche/praktijkbegeleiders omdat de leerlingen ook buitenschools leren. Coaching en begeleiding zijn een onderdeel van de kwaliteit van onderwijs. Er is altijd een volledig diplomatraject. De intake vindt doorgaans plaats op de werkplek, maar voor toegang tot het ROC is wel een vooropleiding noodzakelijk. De overheid eist naast vakgericht opleiden ook onderwijs in Nederlands, Engels, rekenen, loopbaan en burgerschap. Deze onderdelen moeten worden afgesloten met een landelijk examen. Dit kan mogelijk een belemmering zijn om het beroepsdiploma te behalen. Trajectbegeleiding en monitoring tijdens de studie houdt de school betrokken bij het buitenschoolse traject en houdt lesinhoud actueel. Het Da Vinci College biedt regulier onderwijs, maar ook maatwerk. Het diplomatraject kan dan langs diverse wegen worden afgelegd. Als iemand al over noodzakelijke vaardigheden beschikt kan dit worden getest en bevestigd in een Proeve van Bekwaamheid. Wat vast staat is het toetsplan en het examentraject waarmee de kwaliteit van de toekomstige beroepsbeoefenaar wordt gewaarborgd. Partnerschap in

Versnelde Da Vinci opleiding audicien/manager

In september 2012 start de opleiding audicien/manager op het Da Vinci College.

Op verzoek van de branche is de opleiding modulair. De eerste module is de module ondersteunende werkzaamheden, waarin de basisvaardigheden en –kennis centraal staan. Deze module is een certificeerbare eenheid en wordt afgesloten met een schoolverklaring. Daarna volgen verdiepende modules.

Nederlands, Engels en rekenen zijn verplichte onderdelen binnen het Mbo. Deze vakken maken deel van de opleiding.

Kenmerken van de opleiding:

- » Modulair opgezet
- » 2 jarig traject
- » Lesdag: dinsdag
- » Leslocatie: Dordrecht, Karel Lotsyweg 20, 3318 AL
- » Lestijden: van 10.00 uur tot 20.00 uur
- » Aangevuld met trainingen verkoopvaardigheden / gastvrijheid
- » Omvang opleiding per jaar: 300 uur op het Da Vinci College, 1300 uur thuisstudie en werken.

Vooropleidingseis:

- » Minimaal Havo met wis- en natuurkunde

In deze versnelde bbl-opleiding is samenwerking essentieel. De werkgever zorgt voor begeleiding op de werkplek, de cursist maakt voldoende tijd vrij, het Da Vinci College stelt de juiste docenten beschikbaar en zorgt voor ondersteuning.

Meer info of aanmelden? Check www.davinci.nl/audicien

Co Blikendaal
Email: cblikendaal@davinci.nl
Telefoon: 06-53701809

opleiden geeft de mogelijkheid een speciale visie, accenten of extra kennis en vaardigheden toe te voegen. De werkgever/praktijkbegeleider kan goede invloed uitoefenen op het lesprogramma en 'kleur' geven aan het vaste examentraject. Met maatwerk kan een opdrachtgever ook aangeven in welke volgorde en mate van belangrijkheid het examentraject moet worden afgelegd en eventuele extra vakken toevoegen.

HET KAN ALTIJD BETER

Ook Jos Burgers is een begenadigd presentator. Doorspekt met vrolijke verhalen, anekdotes en oneliners geeft hij zijn publiek voorbeelden over do's en dont's in klantrelaties, onder het motto: het kan altijd beter. Een verslag is ook te lezen in het vorige nummer van De Audiciens. 'Als je stopt met beter worden hou je op met goed te zijn.' Beter worden in het klantgericht zijn betekent een betere relatie met je klant. Jos Burgers gaat in op het nut van een (nog) betere relatie, wanneer het een toprelatie is en hoe je dit bewerkstelligt. 'Zonder klanten zou het hier lopen als een trein!', is de conclusie van een amusant verhaal. De klant is niet een lastige factor in de dagelijkse bezigheden, hij is de kern van de bezigheden. Aardig zijn voor de klant levert veel op: goede mond-tot-mond reclame, een prettige sfeer, kredietopbouw waardoor niet ieder foutje direct een ramp is, klantentrouw. 'En als je dan zegt "wij zijn uiteraard iets duurder..."', dan snapt de klant dat direct!' Een toprelatie heb je als mensen je spontaan aanbevelen. Dat zijn de echte fans. Tevreden klanten zeggen niks, maar supertevreden klanten praten over je. Als je wekelijks 2 fans binnenhaalt ben je spekkoper. Je doet dit door de verwachtingen van je klant te overtreffen. Door nét even dat beetje meer te doen en niet te veel te beloven. Zeg bijvoorbeeld nooit dat 'alles wel even in orde gemaakt' zal worden! De klant heeft haarfijn in de gaten of je oprecht hulp aanbiedt of dat het alleen gaat om verkoop. Benader de klant positief. Ongemerkt zeg je soms verkeerde dingen. 'Je had eerder moeten komen', is niet aardig, zeg liever: 'knap dat u het nog zo lang hebt volgehouden!' Verwijten, beschuldigingen of beledigingen werken nooit. Probeer ook achter de juiste hulpvraag van de klant te komen door niet direct een vraag te beantwoorden, maar een tegenvraag te stellen. Bijvoorbeeld: 'Dat leg ik u graag uit, maar waarom wilt u dat weten? Die reden kan inzicht geven in het werkelijke probleem. Als je de echte hulpvraag kent, is de oplossing gemakkelijk(er). Wees als audicien meer geïnteresseerd dan interessant, geef de cliënt welgemeend aandacht en begrip. Voeg nog een complimentje toe, en ze vinden je de aardigste audicien die ze kennen! Dan zijn ze fan, en een fan komt terug bij zijn idool.

GEMIST IN BOSTON,

MAAR GEZIEN IN DORDRECHT!

Het symposium werd mede mogelijk gemaakt door een aantal sponsors die zich tijdens de pauzes aan het publiek konden presenteren. Bernafon promoveerde met name de RITE en



aanvullende producten als uitbereiding van de hoortoestellen, onder de naam Phonic Ear, een Deens bedrijf waarvan de producten in Nederland via Bernafon verkrijgbaar zijn. Hiermee wil Bernafon een totale kwaliteitsoplossing bieden aan slechthorenden, aldus Angelo Meije, key-account supporter bij dit bedrijf.

Battery Benelux zette de draadloze video-otoscoop Delfino nog eens in het zonnetje. Deze 'prettig geprijsde en NOAH-compatible' otoscoop werd vorig jaar geïntroduceerd, maar is nog niet bij iedereen bekend. Edwin Mellink merkt op dat er meer vraag is naar dit product sinds de triage-eisen; dit legt meer druk op de audiciens om een dergelijk systeem aan te schaffen. Producten van Battery Benelux zijn ook online verkrijgbaar. De audiciens kan op zijn gemak 'rondkijken' wat er van zijn gading is en er worden opvallend vaak 's nachts bestellingen geplaatst. [overdag druk druk druk?] Het is uitsluitend B2B, aanvragen worden dan ook eerst gecheckt.

Audio Service beschouwt het als haar taak 'u bij te staan met raad en daad op het gebied van horen en verstaan'. Met een groot model van het oor en het kleine hoorsysteem Sun was er genoeg uit te leggen en te bepraten.

Hoorexpert liet nieuwe producten zien uit het assortiment wek- en waarschuwingssystemen. Nieuw is ook de Swing, een 2 GHz digitale telefoon met traploze volumeregeling en USB-aansluiting. De Freetel is tot 40dB traploos regelbaar, heeft een antwoordapparaat en werkt met Bluetooth.

Otometrix demonstreert hoe eenvoudig sommige apparaten te bedienen zijn aan de hand van de nieuwe Aurical. Was de 'oude' nog een grote en dikke sta-in-de-weg op het bureau, de nieuwe is klein, handzaam, modulair uit te breiden met bijvoorbeeld video-otoscoop en tympanometer.

Gerard Wijnen hopt op en neer tussen twee stands, Beltone en Resound, voor de presentatie van de nieuwe budgetline hoortoestellen en om te praten met genodigden voor 'een treffen buiten de winkels'. Hij merkt op dat het leuk is om hetgeen verteld wordt in de presentaties aan te laten sluiten op producten

zoals het hoortoestel waarbij het compressieprogramma niet standaard is. Ter plekke verzint hij het 'Visio'-programma waarbij met één klik de compressie kan worden uitgezet. Beltone, groot in de VS, is hier vooral voor de zelfstandige audicien. Resound is meer gericht op ketens. Het segmentverschil m.b.t. de toestellen is niet groot meer en ook de software is gelijkwaardig: het is vooral strategisch en handig om twee merken neer te zetten. In de nieuwe budgetline is dat de Veia (Resound) en de Origin (Beltone). Ook 'samen sterk' zijn aCentral en Acousoft. Acousoft levert o.a. doelgerichte software op basis van NOAH en aCentral specialiseert zich in automatisering voor de individuele audicien.. Door samenwerking is er één aanspreekpunt en wordt een klant niet van het kastje naar de muur gestuurd als hij vraagt om ondersteuning of behandeling van problemen. Zij staan voor klantvriendelijkheid, klantgerichtheid door implementatie, training en ondersteuning. Hans Schneider, directeur van Acousoft, was ook in Oeganda, Afrika voor een 'liefdadig hoorproject'. Het bijbehorende fotoboek werd veelvuldig bekeken.

EENS/ONEENS

Met zwart-wit stellingen werd geprobeerd duidelijk te krijgen hoe een groep audiciens denkt over (eigen) kwaliteit en opleiden. Angélique van 't Riet poneerde een aantal stellingen en leidde het debat in goede banen. Eenduidige conclusies konden niet worden getrokken, wel een aantal gedeelde meningen: algemene kennis moet door leerlingen vooral worden opgedaan op school. De huidige generatie leerlingen mist nodige basiskennis en de audicien moet niet in eerste instantie opleiden maar begeleiden. Controle op geschiktheid als praktijkbegeleider is niet frequent genoeg. Op de werkvloer is niet altijd voldoende tijd om een leerling optimaal te begeleiden. Op school moet de leerling de basis aangereikt krijgen, op de werkvloer moet de lesstof meer diepgang krijgen. Het is voor zelfstandig ondernemers belangrijk om goed opgeleide leerlingen te hebben. Meer invloed op opleidingstraject en lesstof kan wenselijk zijn, eventueel in de vorm van masterclasses. De toekomstige audicien moet een visitekaartje zijn van het beroep. Branche/werkgever moet contact houden met de opleiding en zo invloed aanwenden om de kwaliteit naar een zo hoog mogelijk niveau te tillen.

Spice +

De essentie van horen

Phonak Dalia

Een complete lijn, binnenkort verkrijgbaar
voor uw prijsbewuste cliënt

PHONAK

life is on

Persberichten

HoorProfs en NVVS werken samen aan goede hoorzorg

NVVS (Nederlandse Vereniging voor Slechthorenden) en audiciens verenigd in stichting HoorProfs hebben elkaar gevonden in hun streven naar kwalitatief optimale hoorzorg. Zij hebben onlangs een samenwerkingsovereenkomst getekend. De samenwerking is gericht op het verzamelen van klantervaringen en het onder de aandacht brengen van de patiëntenvereniging bij HoorProfs-klanten.

Al meer dan 100 jaar biedt NVVS mensen handreikingen hoe om te gaan met hun slechthorendheid, tinnitus (oorsuizen) of andere hooraandoeningen. Van tips, praktische materialen, het uitwisselen van ervaringen tot antwoord op vragen bijvoorbeeld rondom aanschaf van een hoortoestel. En uiteraard komt de NVVS op voor de belangen van haar achterban. NVVS opereert vanuit een onafhankelijke positie.

Ook de zelfstandige HoorProfs-vakaudiciens streeft naar kwaliteit en handelt daarom vanuit een merkonafhankelijke visie. Zij beschikt over het meest uitgebreide assortiment in hoortoestellen en hoorhulpmiddelen. Vanuit objectiviteit, deskundigheid en merkonafhankelijkheid zoekt deze audiciens naar de meest optimale hooroplossing. Specifiek afgestemd op ieders hoorsituatie.

Meer inzicht door klantervaringen

Klantervaringen zijn van wezenlijk belang in het streven naar optimale zorg. Zo ook in de hoorzorg. Deze ervaringen geven inzicht in de klantbeleving en worden verzameld via Hoorwijzer.nl. Het verzamelen gebeurt met inzet van de CQI-methode. Dit is een objectieve en wetenschappelijk gevalideerde methode om klantervaringen in de zorg te meten. Met deze informatie kan zowel de (kiezende) zorgconsument als de HoorProfs-audiciens die kwaliteit nastreeft zijn voordeel doen.

In 2012 zullen de NVVS en verzekeraars (verenigd in Stichting Miletus) mensen die een hoortoestel hebben aangeschaft, vragen naar hun ervaringen met de audiciens en het nieuwe hoortoestel. Marco van Rijn, directeur van HoorProfs, onderschrijft het belang van correcte en onafhankelijke informatie voor hoortoestelgebruikers. Daarom ondersteunt HoorProfs graag het verzamelen van ervaringen op Hoorwijzer.nl. Door inzet van deze methode krijgt de HoorProfs-audiciens een gedegen feedback. Hiermee kunnen zij hun vakmanschap en kwaliteit aantonen en ontstaat er inzicht in eventuele verbeterpunten. HoorProfs juicht transparantie in de zorg toe.

NVVS onder de aandacht brengen

Een solide NVVS is van belang voor mensen met hoorproblemen, maar ook voor de audiciensbranche. Zorg maak je immers met elkaar. HoorProfs-audiciens zien de meerwaarde die een vereniging als de NVVS heeft. Daarom zijn de HoorProfs-audiciens er onlangs mee gestart iedere klant te attenderen op de mogelijkheid om NVVS-lid te worden. Bovendien biedt HoorProfs daarbij een introductiekorting aan op de contributie. De NVVS is blij met organisaties die hen willen steunen bij het werven van nieuwe leden. Ook GGMD voor Doven en slechthorenden en een aantal audiologische centra promoten al het NVVS-lidmaatschap. NVVS-directeur Joop Beelen: 'Het is verheugend dat instanties ons nu helpen om mensen te bereiken die iets kunnen hebben aan onze vereniging. HoorProfs is in de audicienswereld de eerste die zich hier voor inzet. Hopelijk volgen meer (audiciens)bedrijven!'

Dit jaar géén Week van het Oor!

De Week van het Oor wás een jaarlijks terugkerend evenement van de Nationale Hoorstichting om het belang van goed horen en gehoorbescherming onder de aandacht te brengen van een breed publiek. Met ingang van 2012 verdwijnt dit project van de agenda. Een belangrijke reden hiervoor is dat het steeds moeilijker werd draagvlak binnen de hoorwereld te vinden voor deze themaweek en de financiële mogelijkheden voor dat een aantrekkelijk programma gering zijn.

De Nationale Hoorstichting blijft actief zoeken naar wegen om het gehoor in Nederland op de kaart te zetten. Voor audiciens zijn er op de website projecten en artikelen te vinden die dit ook op de werkvloer kunnen ondersteunen.

De audiciens staat centraal!

In gesprekken over de branche komt het met regelmaat ter sprake: nieuwe regels, voorschriften en eisen waaraan de audiciens moet voldoen. Het lijkt niet altijd haalbaar. Soms is het storm in een glas water, maar eenduidig beleid van bijvoorbeeld overheid en ziektekostenverzekeraars is er (nog) niet.

In zijn boek 'Kleine Dorrit' beschrijft Charles Dickens sterk uitvergroot het symbool van het eigenbelang: het Departement van Omhaal. Dit departement wordt bevolkt door enige bevoorrechten, die in hun nutteloze bureaucratie de levens van individu en volk fijnmalen, tot hun eigen voordeel. De tijd van Dickens ligt ver achter ons, maar veel audiciens kennen een departement van Omhaal. Wat is er volgens u omslachtig of onterecht in de huidige regelgeving?

Ook in de communicatie met klanten en collega's is de audiciens een belangrijke schakel.

De dialoog aangaan, kennis delen en elkaar versterken om zo de juiste beslissingen te kunnen nemen, daar draait het om. Keuzes en beslissingen in het belang van de cliënt, maar ook in het belang van de individuele audiciens en het zich steeds ontwikkelende vakgebied. Dat kan met een advies, een ervaring, een wijsheid of een inzicht waarmee iedereen zijn voordeel kan doen. Help mee met úw boodschap en stuur een e-mail of reageer via onze website: www.deaudiciens.nl.

HOE PROFESSIONEEL IS DE HOORZORG VAN SPECSAVERS?

SPECSAVERS LEVERT PROFESSIONELE HOORZORG VOOR EEN EERLIJKE PRIJS

Ofwel scherp geprijsde hoortoestellen met de laatste technologie die geproduceerd worden door 's werelds marktleiders in hoortechologie. Altijd in combinatie met hoge service en professionaliteit.

- Alle Specsavers audiciens zijn StAr geregistreerd
- Specsavers als bedrijf is StAr én ISO gecertificeerd
- Hoortesten worden bij Specsavers alléén uitgevoerd door MBO gediplomeerde audiciens
- In iedere winkel zijn hoorexpererts opgeleid die de klant van informatie kunnen voorzien bij afwezigheid van de audicien
- De service naar de consument is optimaal door een testperiode van 2 maanden en 5 jaar gratis nazorg



WORKPLACE MANAGEMENT

Audiciens in bijna alle praktijksituaties hebben wel eens te maken met uitdagend of hardnekkig gedrag zoals patiënten die resoluut nieuwe technologieën afwijzen of medewerkers/leerlingen waarbij de service naar de klant 'voor verbetering vatbaar is'. Hiervoor moeten zij dan een oplossing vinden.

Dit gedrag beïnvloeden, de mogelijkheden om veranderingen door te voeren in de audicienspraktijk, zijn ondergebracht in het zogenaamde Influencer Model. Dit werd gepresenteerd tijdens het AAA-congres in Boston (maart 2012) door Candace Bertotti, MPA, PMP en lid van de VitalSmarts™ Facilitator Faculty. Het management-beïnvloedingsmodel is gebaseerd op meer dan 50 jaar sociaal wetenschappelijk onderzoek en is een praktisch hanteerbaar model voor gedragsverandering op de werkvloer dat uiteindelijk leidt tot een beter resultaat voor de cliënt.

GEDRAG

Het beïnvloeden van gedrag van onszelf of anderen doen we allemaal, bewust of onbewust. Desondanks wordt niet diep nagedacht over het beïnvloeden van uitdagingen, zoals betere dienstverlening aan de klant. Dit kan bijvoorbeeld door medewerkers aan te moedigen administratie- en testprocedures nog strikter te volgen, door de cliëntresultaten te verbeteren en/of problemen die cliënten hebben met de hoortoesteltechnologie te verminderen. Het is zaak om een inventarisatie te maken van de beïnvloedbare uitdagingen, de hardnekkige en weerbarstige problemen, die voorkomen in de organisatie. Met andere woorden: als je kon toveren, wat zou je dan veranderen? Pogingen om veranderingen aan te brengen in organisaties mislukken vaak omdat mensen niet makkelijk veranderen en terugvallen in het oude patroon. Gedrag is actie! Gedrag is geen resultaat of kwaliteit. Bijvoorbeeld: 'we moeten de behandelresultaten verbeteren' is een vage kreet, geen gedrag. Het is wel iets dat je kunt bereiken via gedrag. Dat geldt ook voor het inzetten van karakterkenmerken als toewijding, moed, eerlijkheid en betrokkenheid. Dat is geen gedrag en laat veel ruimte voor interpretatie. Mensen doen dingen om twee redenen. Motivatie: omdat ze het willen doen, en vaardigheid: omdat ze het kunnen doen. Als bepaald gedrag wordt herkend wil dit nog niet zeggen dat het essentieel gedrag is want niet alle gedrag is gelijk of van even groot belang om verandering te bewerkstelligen. Het gaat om de aanpak van het essentiële gedrag.

6 BRONNEN VAN INVLOED

Het is een verkeerde veronderstelling dat hardnekkige problemen maar één oorzaak hebben. Met slechts één oorzaak in gedachten wordt gezocht naar een simpele oplossing, maar beïnvloeden van dit gedrag is alleen mogelijk als bekend is wat de onderliggende drijfveren zijn: 'eerst diagnosticeren, dan een recept uitschrijven'. Het beïnvloedingsmodel gaat uit van twee vragen: 'is het de moeite waard?' (motivatie) en 'kan ik het?' (vaardigheid/mogelijkheid), met elk 3 bronnen: persoonlijk,

sociaal en structureel. Er is een uitvoerende route van de bron naar essentieel gedrag en resultaat, en een analyserende route terug waarin meetbare resultaten leiden naar het bepalen van essentieel gedrag en het gebruik van de 6 invloedsbronnen.

Bron 1: persoonlijke motivatie

Mensen werken alleen mee aan gedragsverandering als er persoonlijke motivatie is, het betekenis heeft. Het moet passen in het plaatje van wie ze zijn of willen zijn. Het gedrag zelf kan plezier of ongemak veroorzaken. Veel essentieel gedrag is saai, beangstigend, oncomfortabel of zelfs pijnlijk terwijl veel verkeerd gedrag eigenlijk wel lekker voelt – voor een tijdje.

Gedragsverandering wordt uit de weg gegaan door opmerkingen, bijvoorbeeld: 'ik hou er niet van als...', 'dat is voor mij niet leuk.', 'zo ben ik nu eenmaal.', 'als ik eerlijk ben...'. Mensen kunnen gedrag veranderen door ervaringen te koppelen aan zaken waar ze grote waarde aan hechten. Influencers haken hierop in. Zij geven ongewenst gedrag betekenis door het te koppelen aan consequenties waarbij vanzelfsprekende consequenties meer effect hebben dan opgelegde consequenties. (directe ervaring > plaatsvervangende ervaring > verbaal overreden). Het ongewenste gewenst maken kan door te focussen op waarom en hoe je iets doet, en niet op wat je doet.

Bron 2: persoonlijke vaardigheid

De vraag is of iemand de vaardigheden, kennis en ruggengraat bezit om het goede te doen, ook al is het moeilijk? Motiveren is geen substituuut voor leren. Bij sommigen lijken vaardigheden een natuurlijk talent waardoor anderen denken dat basisvaardigheden niet kunnen worden aangeleerd. Excuses zijn bijvoorbeeld: 'ik kan niet...', 'ik weet niet hoe', 'dat heb ik nooit geleerd', 'ik blijf het proberen maar ik ben er nog niet helemaal achter.'

Door bewust te oefenen kan iemand vaardigheden verwerven. Deel de vaardigheid op in kleine stukjes en zorg dat er feedback is van een coach. Wees voorbereid op terugval.

Bron 3: sociale motivatie

De vraag is: zijn er anderen, naast mijzelf, die het goede gedrag stimuleren en ongewenst gedrag ontmoedigen? Het antwoord

is nee als gereageerd wordt met: 'de baas zei dat ik dit moest doen', 'ik doe precies wat de anderen ook doen', 'iedereen doet het.' Influencers beïnvloeden anderen door modeling, lof, hulp en doordat ze de voorwaarden scheppen om het goede te doen.

Bron 4: Sociale vaardigheid

Het gaat hier om anderen die naast de persoon zelf informatie, hulp en middelen bieden (of onthouden) die nodig zijn, zeker op cruciale momenten. Weigering tot gedragsverandering klinkt als: 'Hans heeft me de spullen niet gegeven', 'Mam was er niet, dus pa heeft me met mijn huiswerk geholpen', 'Ik moest toestemming hebben van Kees, maar hij wilde niet tekenen.'

Het is belangrijk om juist de kracht van diegene die motiveert te gebruiken en ondersteuning te zoeken bij diegene die zaken mogelijk maken.

Bron 5: structurele motivatie

Salaries, extra's, kosten, aanmoedigingspremies en aansprakelijkheid kunnen verkeerd gedrag aanmoedigen en het gewenste gedrag onderdrukken. Als op de werkvloer doorklinkt 'dat staat niet in mijn beoordeling' of 'ze praten veel over kwaliteit, maar je kunt je baan kwijtraken als je teveel tijd neemt'

dan is er geen sprake van structurele motivatie. Het is zaak om beloningen niet vanzelfsprekend en met mate toe te passen en de beloning te koppelen aan essentieel gedrag.

Bron 6: structurele vaardigheid

Werkomgeving, ruimte, informatie, aanwijzingen, apparatuur, processen en andere omgevingsfactoren kunnen goed of slecht gedrag veroorzaken. Het leidt tot commentaar als: 'het is hollen of stilstaan met al die bureaucratie hier', 'ik heb iedere dag wel een computerstoring', 'ik heb niet de middelen om...' We zijn ons zelden bewust van de constante invloed die onze omgeving op ons heeft. Is deze invloed negatief, verander dan de omgeving. Soms is een oplossing niet eens ingewikkeld:

Een vrachtwagenvervoerder constateerde dat slechts 45% van de kistcontainers compleet werd gevuld. Die verloren ruimte is duur. De vraag is hoe je medewerkers kunt beïnvloeden om de containers helemaal vol te maken. De oplossing: aan de binnenkant van de container werd net onder de rand een lijn geschilderd, met daaronder de tekst: 'vullen tot hier'. Het percentage goed afgepaste kisten steeg binnen een dag tot 95%!

1987
1988
1989
1990
1991
1992
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012

Hol Slaapdopje
model 2005

Slaapdopje fluor
model 2012

1987 | 25 jaar | 2012

Oorstukjes van Formaat

Naast onze succesvolle holle FORmaat slaapdopjes leveren wij een nieuwe lijn Formaat slaap-zacht-dopjes met een nieuw design en te bestellen in alle kleuren. Ook verkrijgbaar in 4 populaire fluorkleuren die oplichten in het donker.

formaat bv
medi-technisch laboratorium

www.labformaat.nl | info@labformaat.nl

INVLOED VERSUS QUICK FIX

De wereld om je heen is perfect georganiseerd om het gedrag te bewerkstelligen dat je op dit moment vertoont. Daarom lijkt het alsof verandering onmogelijk is. Om een hardnekkig probleem te beïnvloeden moet worden teruggegrepen naar de vele bronnen die van invloed zijn. Goede 'beïnvloeders' of influencers hebben succes waar de rest van ons faalt omdat ze succes 'overdetermineren', te zwaar bepalen. Ze rangschikken een kritische verzameling van alle 6 bronnen van invloed om verandering onontkoombaar te maken. Het blijkt dat het inzetten van 4 of meer invloedsbronnen om persoonlijke gewoontes te veranderen een viermaal grotere kans geeft op succes. Degenen die 4 of meer bronnen gebruiken om organisatorische veranderingen in gang te zetten, hebben een tienmaal grotere kans op succes. Wil je invloed uitoefenen op hardnekkig ongewenst gedrag, dan vraag je niet: 'wat is het minste dat ik kan doen om verandering te beïnvloeden?', maar: 'hoe overspoel ik het gedrag met elke mogelijke invloedsbron?'

OVER INFLUENCER

Influencer Training is gebaseerd op het boek *Influencer: The Power to Change Anything* en was in 2009 het Top Training Product of the Year (VS). Gail Whitelaw, PhD: 'I had the pleasure of attending the Influencer session at AudiologyNOW. I found the information to be exceptional and can be applied in many situations that audiologists encounter on a daily basis. In addition, the session was great fun and provided an opportunity for interaction. We were asked to work on a critical situation by table and one of the women at my table felt very unempowered in her workplace. By the end of the first 1½ hours, she had a number of concrete suggestions that our table generated, based on the model that was presented. In addition, I had some time this AM to work on applying the model to a precepting issue. The session was as entertaining as informative.'

Meer informatie: www.vitalsmarts.com/influencetraining.aspx. De lezing is tot 30 juni ook on-demand op het eAudiology platform van de AAA. Registratie voor deze online sessies is gratis via eAudiology.org.

AAA FOUNDATION EN PHONAK

Richard Danielson, PhD, voorzitter van de AAA Foundation: 'Ms. Bertotti's presentation will prove to be invaluable for audiologists seeking effective methods of influencing clear and measurable behavior changes in others, as well as in ourselves. The Foundation thanks Phonak [sponsor] for their generous and forward-thinking support to this new form of endowed lectureship, which has a rich potential to directly benefit managers, clinicians, educators, and researchers.'

Phonak president en CEO Mike Orscheln: 'We trust that they will offer providers applicable information and methodologies to help them better develop their staff, market their practice, drive efficiencies and improve patient satisfaction. All with the goal of enriching the lives of those with hearing loss while bringing more patients through the door to improve your business.'

OVER CANDACE BERTOTTI

Dr. Bertotti behaalde haar Master of Public Administration aan de Universiteit van Harvard, haar BA aan de universiteit van Indiana, haar Project Management Master's Certificate aan de George Washington University en haar Education Policy Certificate aan de universiteit van Virginia. Ze sprak al voor een gevarieerd publiek en werkte o.a. voor Honda Manufacturing, Bristol Myers Squibb, Eli Lilly, NASA's Marshall Space Flight Center, U.S. Fish and Wildlife Service, Johnson & Johnson, AARP en de Chicago Board of Trade.



In gesprek met Peter Raggars, voorzitter Stichting Plotsdoven

Als iemand zegt slechthorend te zijn, weet een audicien dat dit weinig zegt over de mate van gehoorverlies en het gehoorverlies zelf en al helemaal niets over de dagelijkse problemen die dit gehoorverlies met zich meebrengt. Onderlinge verschillen tussen slechthorenden en doven zijn groot: een licht of zwaar verlies, aangeboren of verworven, meer of minder 'behandelbaar', meer of minder belastend in sociale en maatschappelijke contacten... Plots- en laatdoven vormen een groep die speciale aandacht verdient, óók van de audiciens. Daarom sprak De Audiciens met Peter Raggars, voorzitter van de Stichting Plotsdoven. Dit gesprek werd ondersteund door schrijftolk Margot de Vreede: een mogelijkheid waarvan veel meer slechthorenden gebruik zouden moeten maken.

AL 23 JAAR!

In tegenstelling tot slechthorenden en doven bestonden er voor plots- en laatdoven geen georganiseerde verbanden. Dit bracht Yvonne Kemmink ertoe een stichting in het leven te roepen die specifiek voor deze groep hulp, informatie en belangenbehartiging kon bieden. De Stichting Plotsdoven is een grote landelijke vrijwilligersorganisatie die al 23 jaar bestaat. De naam van de stichting dekt niet helemaal de lading: de grootste groep bestaat uit laatdoven en onder zowel laat- als plotsdoven zijn veel CI-gebruikers. Een belangrijk deel van de activiteiten is gericht op

lotgenotencontact waar vooral ervaringen en belevingen worden gedeeld. Onder andere ijverde Gerard de Vijlder jarenlang voor een professionele instelling en zo werd bijna 6 jaar geleden vanuit de stichting het Nederlands Centrum voor Plots- en Laatdoofheid (NC PLD) gevormd. [zie www.deaudiciens.nl, jaargang 1, nr 4, pag. 16-18: Als meer nodig is dan hoorhulpmiddelen] Sindsdien is er veel veranderd en verbeterd in de professionele begeleiding van plots- en laatdoven. Er is toenemende technische begeleiding, maar verwijzing naar hulpverlening op maatschappelijk vlak laat te wensen over. De plots- of laatdove valt daardoor nog steeds in een zwart gat. Peter Raggars: 'Het is duidelijk dat de totale bevolkingsgroep

Icon, kleine hoorsystemen, waarin iets groots schuil gaat

Icon

DIC, klein en onzichtbaar,
diep in de gehoorgang gedragen.



Bel of mail Audio Service voor aanvullende product informatie.
Telefoon: 0411 68 44 00, Email: info@audioservicenl.nl



 **Audio Service**
horen - verstaan - communiceren

www.audioservice.com



met een auditieve beperking niet op één hoop kan worden gegooid. Voor het ministerie van VWS, KNO- en audiologische wereld moet duidelijk zijn dat iedere groep slechthorenden een eigen vraagstelling heeft. Doofgeborenen hebben een eigen dovenwereld, een eigen cultuur en taalbeleving. Iemand met een lichte slechthoerendheid heeft niet een echt grote handicap, maar deze kan wel toenemen en uitgroeien tot een probleem. Het is een andere handicap als je steeds een nieuwe hobbel moet overwinnen. Met dit traject heeft ook de audiciens te maken.' De NC PLD begeleidt jaarlijks circa 150 plotsdoven en 400 laatdoven. Deze worden doorgaans verwezen via de grote groep vrijwilligers van de stichting Plotsdoven. De doofheid is een traumatische ervaring en het is van groot belang dat er veel méér mensen zijn die weten wat plots- of laatdoofheid inhoudt en hoe hulp kan worden geboden.

DROOM

Peter Riggers droomt vaak van een ideale win-win situatie voor audiciens en de plots- of laatdove cliënt: 'Natuurlijk is de audicien commercieel en moet hij geld verdienen, maar als de klant tevreden is, is dat voor beide partijen goed. Als vakgroep zijn audiciens bij uitstek degenen die mensen meemaken van min of meer goedhorend tot aan laat- of plotsdoof. Als ik ondernemer en audicien zou zijn, dan zou ik mijn toko inrichten als informatiewinkel waar mensen met hun hoorvragen terecht kunnen- en daar dan bij voorkeur ook klanten aan overhouden. Audiciens zijn goed verspreid over Nederland. Als voor slechthorenden bij wijze van spreken direct om de hoek goede informatie beschikbaar is zonder dat dit gekoppeld is aan verkoop van een hoortoestel, is dit veel waard. Service en informatie - ook informatie in een bredere context waar ik niet direct gebruik van maak - die ik vind bij mijn audicien, zou meer algemeen moeten zijn. Je audicien is vergelijkbaar met je huisarts: hij weet heel wat over je. Ook als je minder tevreden bent ga je niet gauw naar een ander want het is al lastig genoeg, zeker in de communicatie. De audicien draagt hierin een grote verantwoordelijkheid en moet dus méér weten

van de verschillende vormen van slechthoerendheid, ook de minder voorkomende zoals plots- en laatdoofheid. Het gaat om meer dan een audiogram. De audiciens krijgen ook te maken met onmacht en angst. Audiciens beheersen over het algemeen geen enkele vorm van gebarentaal terwijl dit tóch een goede aanvulling kan zijn in de omgang met slechthorenden. Al was het maar module 1.'

ONAFHANKELIJK INFORMATIE

Nu Oorakel steeds verder wordt ingeperkt is er geen onafhankelijke organisatie meer waar leken en professionals terecht kunnen voor informatie op hoorgebied. Het is misschien mogelijk om deze expertise onder te brengen bij een professionele organisatie, zoals de GGMD. Audiciens kunnen ook een rol vervullen in informatieverbreiding, maar zijn niet onafhankelijk. Ook m.b.t. serviceverlening zullen kosten gedekt moeten worden. De stichting Plotsdoven zetelt in een gebouw waar ook 6 andere organisaties voor doven en slechthorenden zitten en dit heeft geleid tot een hecht samenwerkingsmodel. Dit is met name zichtbaar in projecten als ondertiteling, tolkvoorzieningen, CI-overleg en arbeidszaken. Om meer structuur aan te brengen in de samenwerking wordt geprobeerd een federatie op te richten zodat één organisatie naar buiten treedt als gesprekspartner.

SIGNAAL VOOR AUDICIENS

Met name bij plotsdoven is er sprake van een traumatische ervaring. Als het iemand treft die al hoortoestellen draagt, zal de cliënt zeker bij de audicien op de stoep staan. Aan plotsdoofheid is weinig te doen. Het overkomt je en een hoortoestel is geen optie (meer). Toch kent Peter Riggers zeker 10 plotsdoven die dit niet wilden toegeven. Zij gingen tóch naar de audicien, toch zoeken naar een hoortoestel als hooroplossing. 3 hebben een hoortoestel gekregen, zonder gewenst effect. Er bestaat ook fluctuerende plotsdoofheid. Het ene moment is het gehoor volledig doof, maar er zijn ook 'goede' momenten.

Komt de cliënt op zo'n moment bij de audicien, dan is kennis van zaken en goed doorvragen belangrijk. Een hoortoestel is in dit geval een schijnoplossing en leidt uiteindelijk tot groter verdriet als hoop toch weer de bodem wordt ingeslagen.

Audiciens moeten zeer terughoudend zijn in het aanpassen van hoortoestellen bij plotsdoven.

De audicien kan iemand wel op het spoor zetten van mogelijkheden en organisaties voor deze specifieke groep. Deze groep is ook gebaat met hulpmiddelen die het leven makkelijker maken zoals een trilwekker, lichttelefoon enz.. Plotsdoven worden in de eerste maanden na het ontstaan nog wel bijgestaan met medische hulp en begeleiding van AC of Academisch Ziekenhuis, maar als het gaat om zelfredzaamheid in het dagelijks bestaan zijn ze op zichzelf aangewezen. Dáár kan randapparatuur het grote verschil maken. Peter Raggars: 'dit lijkt een kleinigheid, maar dat is het niet.' En hij spreekt uit ervaring.

Zelf is hij tevreden over zijn audiciens van de afgelopen 20 jaar, maar sinds 2 jaar wordt hij geholpen door 'een jongedame die zich enorm heeft ontwikkeld en zich bijzonder inzet'. Hij zegt: 'Hierdoor ben ik opnieuw gaan geloven in de kracht van de individuele audicien!' Laatdoofheid is anders dan plotsdoofheid. Met de laatdove ga je als audicien mee het traject in en doorloop je samen de stappen van licht slechthorend tot doof. Daarbij hebben veel mensen ook last van tinnitus. Audiciens moeten weten dat het soms een weldaad kan zijn om géén hoortoestel te dragen. Peter Raggars: 'Dan zijn alle geluiden behalve de tinnitus even weg. Maar audiciens zijn er trots op dat er een hoortoestel

is geleverd waarmee de klant weer goed kan horen en adviseren het altijd in te houden om de gehoorzenuw te blijven activeren. Daarom was ik zo blij met de audicien die zei dat ik het mocht uitgooien als ik er behoefte aan had zodat ik er weer veel plezier van zou hebben als ik het indeed. Het inlevingsvermogen van de audicien moet groot zijn. Luister naar de klant en geef hem net die paar minuten extra waardoor hij zichzelf durft te zijn en zich blootgeeft. De meeste slechthorenden doen enorm hun best om te horen en ontkennen vaak het probleem waardoor de omgeving een verkeerde indruk krijgt. Hoe slechter het gehoor, hoe harder ze knokken, hoe meer vermoeid ze worden. De audicien moet rekening houden met mensen die beter willen lijken dan ze zijn. 'Luisteren, aandacht en horen wat er gezegd wordt zijn dienstverlenende begrippen. De hoortoestelgebruiker ziet de audicien lang niet altijd als dienstverlener, maar verlangt dit wel. De vraag is of de audicien zichzelf ziet als dienstverlener. Als audicien kies je voor techniek en voor het helpen van mensen. De audicien moet deze combinatie nastreven binnen het raamwerk van zijn mogelijkheden. Peter Raggars: 'Mijn audicien doet altijd alsof ze tijd genoeg voor me heeft, ook al zie ik dat ze een volle agenda heeft. Dat geeft een dienstverlenende indruk waardoor de verkoop van hoortoestellen niet voorop staat. Dát is de kracht van een goede audicien. Daarom is de kleine, zelfstandig audicien zo belangrijk. Die kunnen het verschil maken en dat doen ze ook!' Tolkvoorzieningen Audiciens kunnen hun cliënten wijzen op de mogelijkheden van een tolk. Veel mensen weten niet dat ze met een bepaald gehoorverlies recht hebben op een schrijf- of gebarentolk voor 15% van de arbeidsuren. Had Peter Raggars dit geweten, dan is de kans groot dat hij zou zijn blijven werken! Ook in de leef sfeer, dus in privésituaties, is ondersteuning mogelijk. Hij vertelt dat hij zich op verjaardagen en dergelijke terugtrok uit het gezelschap en het liefst thuis bleef. Voor de 60e verjaardag van zijn echtgenote regelde hij een feest én een gebarentolk. Voor het eerst werd het voor familie en vrienden zichtbaar dat hij niet hoort. Voor het eerst was hij niet de stille saaie piet maar iemand die –via de tolk- kon deelnemen aan het gesprek. Ook zag hij op een bijeenkomst van plotsdoven 5 dames die al jaren weinig communiceerden en nu met een schrijftolk in een levendige discussie waren verwickeld! De mogelijkheid om met elkaar te kunnen 'praten' is een enorme rijkdom. Ook in de audicienwinkel kan het inzetten van een tolk waardevol zijn en loont het de moeite om deze mogelijkheid te bekijken en/of cliënten er op te wijzen.

INFORMATIE

Donateurs van de Stichting Plotsdoven betalen een bijdrage van €25,00 per jaar (cliënten van de GGMD €12,50) en ontvangen elke 3 maanden het informatieblad. De stichting is sinds februari ook actief op Facebook waar inmiddels meer dan 200 mensen met elkaar discussiëren en de eerste maandelijkse digitale Nieuwsbrief gaat in april van start. Zie ook www.plotsdoven.nl. De website van de stichting is recent vernieuwd en biedt o.a. achtergrondinformatie, wetenswaardigheden en een activiteitenkalender. Op www.tolknet.nl is o.a. te vinden welke tolk hulp wanneer mogelijk is en voor wie.

Het Ultimate Office+

• Avant A2D+ • Avant REM Speech+

MedRx

Almetingen: 12,5 x 12,5 x 3cm

De Avant™ A2D+ audiometer & de Avant™ REM Speech gecombineerd met ons unieke Video Otoscoop systeem vormen tezamen het meest gebruiksvriendelijke en complete aanpassingssysteem

Het nieuwe Sure-Probe™ microfoonsysteem met eenvoudig te verstellen "Ear Loop" design en verbeterde probe-tube retentie

www.progresshearing.nl

EN DE WINNAAR IS.....

Leveranciers onderscheiden zich graag met kwaliteit van hun product en de daarmee verbonden dienstverlening. Dit geldt ook voor leveranciers van hoortoestellen. Om op dit terrein de mening van de klant te peilen voert brancheorganisatie GAIN jaarlijks een klanttevredenheidsonderzoek (KTO) uit. Via een online-vragenlijst kan de audicien een oordeel geven over zaken als productassortiment, servicedesk, reparatie en dienstverlening. Om het maatschappelijk draagvlak voor deelname aan het KTO te vergroten werd onder de respondenten een prijs van €1000,- verloot om te besteden aan een goed (hoor)doel. Winnaar werd Schoonenberg Hoorcomfort Rosmalen. Het goede doel is het plaatselijk theater waar nog geen goede voorzieningen zijn voor doven en slechthorenden. De Audiciens sprak met StAr audicien Jan Oomen, filiaalhouder van Schoonenberg Hoorcomfort en Ron Cretier, directeur van Sociaal Cultureel Centrum 'Perron-3', over wat deze prijs voor het theater in Rosmalen betekent.



Jan Oomen overhandigt de cheque van GAIN aan de directeur van Perron-3

AANDACHT VOOR KWALITEIT

Hans van Pagée, voorzitter van GAIN: 'In een sterk comparatieve markt is het voortdurend verbeteren van de dienstverlening een bittere noodzaak. Zo ook voor leveranciers van hoortoestellen, verenigd in GAIN. Zij besteden veel aandacht aan de kwaliteit van de dienstverlening en hechten veel waarde aan neutraal onderzoek dat de tevredenheid van de audiciens meet. Om een neutraal Klanttevredenheidsonderzoek te houden, werkt GAIN samen met Effectory, een onafhankelijk bureau dat audiciens benadert met een digitale vragenlijst. Dit onderzoek wordt niet-anoniem uitgevoerd om zo gericht mogelijk verbeteringen door te kunnen voeren en de dienstverlening zoveel mogelijk af te stemmen op de wensen van de klant.' Hans van Pagée geeft aan dat het belangrijk is om respons te krijgen uit het werkveld, van de audicien als klant van de leverancier én als degene die de vragen, opmerkingen en klachten van de eindgebruiker kan inventariseren. De uit dit onderzoek verkregen gegevens worden uiteraard uitsluitend beschikbaar gesteld aan de leveranciers die zijn beoordeeld. Daarom is het voor de audicien niet altijd duidelijk óf, en zo ja wát er wordt gedaan met op- en aanmerkingen uit het KTO-onderzoek. Een reactie op het onderzoek van de fabrikanten kan voor audiciens een stimulans zijn om in de toekomst het formulier

in te vullen en te horen dat er daadwerkelijk wat wordt gedaan met hun op- en aanmerkingen.

Een klanttevredenheidsonderzoek is belangrijk. Tenslotte bepaalt de consument wat kwaliteit is. In dit geval is de audicien de consument, maar ook de tussenpersoon naar de volgende tevreden consument.

Jan Oomen: 'Kwaliteit is de verhouding tussen performance – wat het hoortoestel doet/kan – en het verwachtingspatroon. Voldoet het toestel aan de samen afgesproken behoeften, zowel functioneel als prijstechnisch? Is dit goed op elkaar afgestemd, dan lever je een goed product waar je klant een hele lange tijd plezier van heeft. Dat is kwaliteit leveren. Dat geldt trouwens voor elk product.'

Schoonenberg hecht veel waarde aan de mening van haar klanten en voert zelf regelmatig klanttevredenheidsonderzoeken uit. 'Als je je klanten vraagt om verbeterpunten, kun je dit terugkoppelen naar je werkwijze, maar het geeft je ook informatie om de juiste klanten te benaderen als er voor hen interessante ontwikkelingen zijn.'

LIEVER LOKAAL

Jan Oomen: 'Als je zo'n prijs mag weggeven denk je na over een goed hoordoel. Toen een klant onlangs in de winkel opmerkte: "Als er een goede voorziening zou zijn in Perron-3, dan ging ik wel wat vaker", wist ik direct wáár de €1000,- van GAIN naar toe zou gaan. Het Cultureel Centrum Perron-3 is voor Rosmalen belangrijk. Het biedt professionals en bedrijven een podium of vergaderfaciliteit, maar is ook geliefd bij tal van amateurclubs uit Rosmalen en omgeving zoals koren, operette-, musical-, theater- en toneelgezelschappen. Schrijvers geven lezingen, er is een filmzaal, kortom, er is genoeg te doen en te beleven.'

Jan Oomen merkte op dat de voorzieningen voor minder validen en slechthorenden uitstekend zijn, maar dat voor doven en slechthorenden nog wel het een en ander kan worden verbeterd. Dit werd ook door cliënten aangegeven.

Ron Cretier is erg blij met de gift. Geluidsversterking voor slechthorenden stond al lang op het wensenlijstje van Perron-3. Het bedrag is niet voldoende om direct alle problemen op te

lossen, maar is wel een goede start. 'Bovendien', zo zegt hij, 'bestaat onze doelgroep voor 40% uit ouderen, mensen van 50+. We draaiden laatst een Nederlandse film in het theater, "De bende van Oss". Deze is niet ondertiteld maar er werd wel dialect gesproken. Oss en Rosmalen liggen niet eens zo ver bij elkaar uit de buurt, maar voor slechthorende ouderen was de film moeilijk te volgen. Ook het vaak snelle spreken van cabaretiers of amateurgezelschappen levert extra moeilijkheden op met de verstaanbaarheid.'

STAP ÉÉN

Om te beginnen moet worden uitgezocht welke luistervoorziening geschikt is voor de theaterzaal die is ingericht als elektromagnetisch dode ruimte (Kooi van Faraday*). In een dergelijke ruimte wordt de voorstelling niet gestoord door mobiele telefoons: deze hebben hier geen ontvangst. Voor geluidsversterking vraagt dit enige expertise omdat ontvangst van radiosignalen niet mogelijk is, net zo min als het uitzenden van radiosignalen door een zender met antenne. Ron Cretier laat nu onderzoeken of een ringleidingsysteem, FM of infrarood mogelijkheden biedt voor Perron-3. Voor de uiteindelijke installatie is meer geld nodig. Het geld wordt gelabeld en gereserveerd voor dit specifieke doel en kan andere partijen doen besluiten ook te participeren of een bijdrage te

geven, zoals de Rabobank die lokaal projecten ondersteunt, maar ook gemeente, overheden en bedrijfsleven. Nu het duidelijk op de agenda staat ontstaat hopelijk een domino-effect.

VOLGEND JAAR WEER

Als GAIN deze loterij volgend jaar weer verbindt aan het KTO, wil Jan Oomen het steunen van plaatselijke hoordoelen aanbevelen. In Rosmalen duurt het nog even voor de cliënten gebruik kunnen maken van de T-stand in Perron-3, maar de trein is wél in beweging gezet.

* De Britse natuur- en scheikundige Michael Faraday (1791 – 1867) ontdekte dat een kooivormige constructie van elektrisch geleidend materiaal (bijv. koper of ijzer) er voor zorgt dat statische elektrische velden niet tot in die kooi doordringen. Dit biedt bescherming tegen bijvoorbeeld statische ontladingen zoals bliksem. De term 'kooi van Faraday' wordt met name gebruikt voor ruimtes die elektromagnetische straling buitensluiten: elektromagnetisch dode ruimtes. Elektromagnetische straling wordt ook tegengehouden als de maaswijdte kleiner is dan een tiende van de golflengte van die straling, afhankelijk van de gewenste uitdoving. Een dichte auto werkt als kooi van Faraday, maar vanwege de grote ramen is ontvangst van hoge frequenties zoals voor GSM (golflengte 33 cm) in de auto nog wel mogelijk.

True vanaf het moment dat we samen uit zijn



Echt goed horen, ook in veeleisende omstandigheden. Dat biedt Beltone True™. Een uitgebreide, revolutionaire lijn hoortoestellen en accessoires die ontwikkeld zijn om u in alle situaties bij te staan. Achtergrondgeluiden blijven hoorbaar zonder af te leiden, waardoor de cliënt zich bewust blijft van zijn of haar omgeving. Nieuw in de Beltone True is de windruisonderdrukking waarmee activiteiten in de buitenlucht een stuk aangenamer worden. Wanneer uw cliënt televisie kijkt of aan het telefoneren is, maar ook buiten, op kantoor of in een restaurant. Uw cliënt hoeft niets te missen.

Maak kennis met onze nieuwste aanwinsten wdraadloze mini AHO, het kleinste en volledigste achter-het-oor-model dat verkrijgbaar is, en de Beltone Direct Personal Audio Link. Een draadloze, draagbare microfoon waarmee uw cliënt ook prima hoort in luidruchtige omgevingen, zoals restaurants, feestjes of kantoren. Een revolutionaire nieuwe manier om elk gewenst geluid direct naar het hoortoestel te sturen.

Meer weten? Kijk op www.beltone.nl

Dé hooroplossing in veeleisende omstandigheden

 **Beltone™**

TINNITUS EN HYPERACUSIS THERAPIE MASTERCLASS

Van 12 tot en met 16 maart 2012 heeft op Birkbeck College University of London de masterclass Tinnitus & Hyperacusis therapy plaatsgevonden. De cursus werd gegeven door Hashir Aazh, Bsc, Msc, Audiologist & tinnitus specialist. Gastsprekers waren prof. Brian C.J. Moore, prof. Deepak Prasher, Dr. Roland Schaette, Dr. Don Mc Ferran en Dr. Eliza M. Tucker. Zij hebben vanuit hun specialisme een bijdrage geleverd over het onderwerp.

Door Ward Soeters, audicien

De vijfdaagse cursus is een combinatie van Tinnitus Retraining Therapy, cognitieve gedragstherapie, Rogerian counselling en motivational interviewing. De cursus is structureel opgezet en begeleid je stap voor stap in kennis die je nodig hebt, zodra je met patiënten/cliënten gaat werken die tinnitus en/of hyperacusisklachten hebben. Hashir Aazh werkt als audioloog in het Royal Surrey County Hospital. Hier is hij teamleider (tinnitus en hyperacusis) op de afdeling audiologie. Als tinnitus-specialist gebruikt hij dagelijks een combinatie van TRT en cognitieve gedragstherapie om patiënten beter met hun klachten om te laten gaan. Voor zover bekend is dit de enige cursus waar TRT en cognitieve gedragstherapie samengevoegd worden. Er is wetenschappelijk aangetoond dat beide therapieën goed toepasbaar zijn in de praktijk. Doordat er bij tinnitus en hyperacusis zowel fysiologische als psychologische processen gaande zijn, geeft deze gecombineerde aanpak een brede basis om vanuit te werken.

TINNITUS RETRAINING THERAPY

Tinnitus Retraining Therapy is ontwikkeld door Jastreboff en Hazell. Zij benaderen het probleem vanuit neurofysiologisch perspectief. Één van de hoekstenen van TRT is het neurofysiologisch model dat Pawel Jastreboff heeft voorgesteld in de jaren tachtig. De hoofdstelling waarvan wordt uitgegaan is dat er verscheidene systemen in de hersenen naast het auditief systeem betrokken zijn bij het probleem van tinnitus. Deze storingen ontstaan in het perifere systeem, maar ondergaan versterking en creëren terugkoppelingsmechanismen die het limbisch systeem en het centrale zenuwstelsel betrekken. Hieruit ontstaat de vicieuze cirkel. TRT bestaat uit verschillende onderdelen. Als eerste vind er een complete inventarisatie plaats. Zowel audiologische bevindingen als medische achtergronden en niet geheel onbelangrijk, de motivatie van de patiënt worden in kaart gebracht. Op basis van de verkregen informatie wordt de patiënt in één van de vijf categorieën geplaatst, waar een specifiek protocol voor geschreven is. Door middel van directieve counselling wordt het neurofysiologisch model uitgelegd. Door het proces te begrijpen, wordt de mystiek van het probleem ontkracht en kan er een herclassificering plaatsvinden die het signaal vanuit de 'Threat' categorie naar een 'Neutral' categorie zet (Jastreboff & Jastreboff, 2001). Tijdens de sessie wordt de route van geluid doorgenomen. De anatomie van het oor. De werking van het slakkenhuis en de haarcellen. De tonotopische

organisatie. Het auditieve stelsel en het neurale netwerk. Ook de Heller en Bergman studie hoort in het verhaal aanwezig te zijn. Met een visuele presentatie wordt er in relatieve eenvoud de basis gelegd voor de herclassificering en het gewenningsproces. Om deze gewenning te faciliteren maakt men naast directieve counselling gebruik van geluidsverrijking. Geluidsverrijking kan in diverse vormen toegepast worden. Als er sprake is van een gehoorverlies zijn hoortoestellen een goede manier om het contrast tussen het oorsuizen en het omgevingsgeluid kleiner te maken. Met name voor hyperacusis wordt het gebruik van ruismaskeerders aanbevolen. Ook tafelmodellen met kalmerende geluiden worden toegepast bij tinnituspatiënten. De doelstelling van TRT is het gebruik maken van het natuurlijke gewenningsproces door de plasticiteit van het brein. Naast het fysiologische aspect in tinnitus en hyperacusis is er ook vaak sprake van psychologische componenten en of psychologische problematiek die een andere of aanvullende aanpak vereisen. Met cognitieve gedragstherapie kan inzicht worden gegeven in de cognitieve processen die betrekking hebben op de waarneming van tinnitus.

COGNITIEVE GEDRAGSTHERAPIE

Cognitieve gedragstherapie is een psychologische benadering naar tinnitus therapie. Het legt zich toe op cognitieve herstructurering om maladaptieve emoties en gedragingen, die aan de tinnitus zijn verbonden, aan te pakken (Gelfland, 2009). De primaire doelstelling van deze therapie is het reduceren van gedragingen die beschouwd worden als negatief ten opzichte van de tinnitus management. Relaxatietechnieken, positieve beeldvorming en afleiding behoren tot de vele technieken die zijn opgenomen in de cognitieve gedragstherapie (Gelfland, 2009).

In de benadering vanuit de cognitieve gedragstherapie ten aanzien van tinnitus en hyperacusis zijn er net als in TRT ook educatieve elementen. Aan het begin van de therapie wordt hier ook ruimte gecreëerd voor uitleg over het auditief systeem. In de cognitieve gedragstherapie ligt de nadruk meer op de psychologische kant van het probleem, dan de neurofysiologische. Cognitieve gedragstherapie is dan ook een psychologische behandeling (Martinez-Devesa 2010, Hesser 2011). Cognitieve gedragstherapie is een combinatie van cognitieve therapie en gedragstherapie. Het doel is de patiënt te helpen om hun negatieve vervormde cognities en veiligheidzoekend gedrag te wijzigen (Beck, 1983). Een verschil tussen TRT en cognitieve gedragstherapie is dat de therapeut

een andere rol speelt ten opzichte van de patiënt. In TRT wordt er gebruikgemaakt van directieve counselling. De therapeut geeft informatie en de patiënt absorbeert deze kennis. Het strikte TRT-protocol geeft precies aan in wat voor categorie een patiënt komt en welk traject deze aflegt. Ook de vervolgspraken zijn in een protocol vastgelegd. Door de beperkte sessies, verdeeld over 24 maanden, is directieve counselling essentieel. Psychologen (Wilson et al, 1998) hebben gesuggereerd dat directieve counselling alleen niet gelijk is aan cognitieve therapie en het niet voldoet aan de strenge regels en protocollen van deze therapie. De patiënt die cognitieve gedragstherapie gaat volgen zal bij de introductie gepeid worden over de motivatie en attitude ten aanzien van de therapie. In cognitieve gedragstherapie krijgt de patiënt inzicht in het ABC-model. Het belangrijke is, aangaande de cognitieve theorie, dat de emotionele reactie niet komt door de gebeurtenis zelf maar door de gedachte. In tegenstelling tot TRT krijgt de patiënt huiswerk mee naar huis, waarin hij/zij wordt aangemoedigd na te denken over verschillende ABC-combinaties. Deze huiswerkopdrachten zijn een rode draad (in order to reinforce learning of CBT concepts (Wright 2006)). In cognitieve gedragstherapie wordt de patiënt geholpen zijn gedachten en emoties in relatie tot geluid te identificeren. Het identificeren van hun 'rules of life' en 'core belief'. De educatie over veel voorkomende 'errors of judgement' en 'distortions of thoughts'. Het leren creëren van counterstatements vergen veel toewijding van de patiënt. Dit proces is dan ook een langdurig proces. Waar TRT acht sessies heeft, kan cognitieve gedragstherapie tussen de vijf tot twintig sessies behelzen en bij eventuele gecompliceerde gevallen zelfs meer dan twintig sessies. Zowel voor TRT als voor cognitieve gedragstherapie is er een hoge betrokkenheid en motivatie van de patiënt vereist. Dit vergt veel van een patiënt en zal misschien sturing nodig hebben om toegewijd te blijven. Zowel TRT als cognitieve gedragstherapie zijn langdurige processen. Belangrijk is om de patiënt op een positieve manier te stimuleren. Kennis van het transtheoretische model van gedragsverandering kan een therapeut helpen de fases te analyseren waar de patiënt zich in bevindt en hier op anticiperen. Motivational interviewing is een counselingstijl gericht op verkenning en besluitvorming van tegenstrijdige gevoelens die bij patiënten aanwezig zijn, door een flexibele vermenging van informeren, vragen en luisteren (Rollnick et al, 2008). Onderdelen van motivational interviewing zijn; empathie tonen en onbevooroordeeld zijn. Meebuigen met weerstand. Het ontdekken van discrepanties tussen huidig gedrag en gedragdoelstellingen. Het ondersteunen van zelfwerkzaamheid (Miller & Rollnick, 2002). Zowel cognitieve gedragstherapie als motivational interviewing zijn bruikbaar in het motiveren van patiënten in gedragsverandering. Er zijn verschillende goed gecontroleerde studies die het voordeel van cognitieve gedragstherapie ondersteunen in het bevorderen van gedragsverandering (McD Young et al, 2010) als naleving van de behandeling (Safren et al, 2009). Toch zijn er ook studies bekend die aangeven dat ook cognitieve gedragstherapie te lijden heeft onder het niet naleven van afspraken die ten bate van de

behandeling zijn gemaakt. (Taft et al, 2003 ; Alvarez-Jiménez et al, 2009). Motivational interviewing wordt dan ook wel gebruikt om patiënten te motiveren het cognitieve gedragstherapie-traject in te gaan. Hierin zijn goede resultaten behaald (Parsons et al, 2005; Meyer et al, 2010).

In deze cursus wordt ook aandacht gegeven aan Rogerian counselling. Carl Rogers (1902-1987) was een Amerikaanse psycholoog die persoonsgerichte therapie heeft ontwikkeld. De therapie is gebaseerd op het feit dat de patiënt weet wat er pijn doet. Welke richting hij of zij op moet en welke ervaringen zijn weggedrukt. De therapeut helpt de patiënt verantwoordelijkheid te nemen voor zichzelf en zijn leven. Carl Rogers geloofde dat de ervaring dat je begrepen en gewaardeerd wordt, leidt tot vrijheid om te groeien.

TOT SLOT

Er zijn vele therapieën beschikbaar om tinnitus en hyperacusisklachten te verminderen. Wat voor de ene persoon lijkt te helpen, kan voor de andere persoon niets uithalen. Zowel TRT als cognitieve gedragstherapie lijken een significante verbetering te geven van ongeveer 45%. Door de gecombineerde aanpak zou dit percentage hoger kunnen zijn. In 2012 is er onderzoek gedaan door Majda Basheikh. In dit onderzoek wordt geconcludeerd dat een gecombineerde aanpak het meest belovend is. Echter controlestudies zouden deze bevindingen nog moeten bevestigen. Een studie uit 1999 (Mirz et al.) gaf al inzicht in neurofysiologische bevindingen waar zowel aandacht- als emotionele hersengebieden betrokken zijn in de waarneming van tinnitus. Deze masterclass geeft in een korte tijd veel inzicht in een groot probleem. De handvaten krijg je aangereikt. De verdere ontwikkeling van vaardigheden en het bekwaam raken in de kennis zal na deze enerverende week een belangrijke plaats innemen. De inzichten op zowel audiologisch, neurofysiologisch als psychologisch gebied, zijn een verrijking en toepasbaar voor het dagelijks werk. De behandeling van tinnitus en hyperacusis behoeft een multidisciplinaire aanpak die begint bij de KNO-arts. Met therapie en geluidsverrijking kunnen er veel patiënten geholpen worden. De oorsprong van het probleem tinnitus valt nog niet op te lossen. De weg naar vermindering van klachten kan een lange weg zijn en vergt veel inzet. Maar als tinnitus en/of hyperacusis je leven beheerst, zal deze gecombineerde therapievorm alle inzet en geïnvesteerde tijd dubbel en dwars waard zijn.

Handig

Je zult niet snel een Spanjaard achter een rollator zien lopen. Ik was laatst een paar dagen in Barcelona en ik heb geen rollator gezien. Wel veel ouderen en ze liepen als kievieten, maar zonder rollator. Ligt het aan de Catalaanse volksaard of ontbreekt de rollator aan het Spaanse zorgpakket?



In eigen land baan ik me een weg tussen rollators en scootmobiel. Rollatorduwers bevolken winkelcentra, pretparken, liften en stadsbussen. Op de fiets word ik ingehaald door steeds jongere ouderen op een scootmobiel. Nog even en onze prinsen werpen op Koninginnedag geen wc-potten meer, maar we zien ze rollatorracen of een handicapparcours afleggen per scootmobiel.

In Nederland hoef je geen rollator te kopen, maar hij wordt 'verstrekkt'. Nederlandse ingezetenen kunnen namelijk 'aanspraak maken' op 'hulpmiddelen voor de mobiliteit'. Wie zich gemotoriseerd wil verplaatsen moet bij de gemeente zijn en hopen dat de opbrengst uit de onroerendezaakbelasting nog voldoende budgetruimte biedt. Wie het nog met een rollator afkan doet een beroep op zijn zorgverzekeraar. Nu kan dat nog dankzij een politieke groepering die pal staat voor de ingeburgerde mindervalide minderbedeelde van westerse afkomst.

Het lijkt me nog een hele kunst om uit te maken wie er aanspraak kan maken op een rollator en wie op een scootmobiel. Daar bestaan vast wel indicatieprotocollen voor – hoe slecht loopt u eigenlijk en hoe komt dat? En er zal ook wel een NVVS voor slechtlopenden zijn, die een verstrekkingenprotocol heeft bedacht. Dat protocol begint natuurlijk met een volledige anamnese – wat is uw loopgeschiedenis – op welke leeftijd begon u met kruipen – zijn er misschien psychosociale belemmeringen voor het gebruik van een loophulpmiddel – lijdt u niet ondragelijk onder het rollatorstigma? Dan zullen er ook nog wel metingen aan te pas komen – een pedobarografische analyse uitgevoerd in een ruimte met een daartoe geschikte ondergrond lijkt me toch wel het minste wat je mag verlangen. Ook een onderzoek naar het gewenste functioneren van de loopgestoorde mag beslist niet ontbreken – hoe ver moet u lopen en hoe vaak en op welke ondergrond? De zorgaanbieder zal na dit volledig te documenteren kruisverhoor wel in staat zijn om uit te maken welk loophulpmiddel mag worden verstrekt – een kruk, een driepoot of een vierpoot, een looprek, een loopwagen of een rollator. Dan bepaalt hij de exacte specificaties waaraan – in dit geval – de rollator moet voldoen en dan leidt het onvolprezen CLIQ-systeem de zorgaanbieder naar precies die ene rollator waarop de slechtloper aanspraak mag maken. Waarschijnlijk zal er dan ook nog wel een nacontrole aan te pas

komen, desgewenst uit te voeren door een revalidatie-arts. Tja ... we moeten zuinig zijn met collectieve uitgaven en dat mag best wat kosten.

Je kunt tegenwoordig al een rollator kopen bij de ANWB of op internet en er bestaat een levendige handel in tweedehands rollatoren: 'Van een oud vrouwtje geweest, heeft altijd in de garage gestaan'. Toch behandelen we de rollator nog steeds als medisch hulpmiddel en misschien is dat maar goed ook. Op de website van de 'rollatordokter' – ja, die bestaat – lees ik tenminste dat jaarlijks naar schatting 1.600 senioren van 55 jaar of ouder behandeld worden op een spoedeisende hulpafdeling van een ziekenhuis na een privéongeval waarbij een rollator betrokken is geweest. Dat zullen vast niet allemaal passanten zijn die door een rollatorgebruiker zijn aangereden.

In Barcelona doen de oudjes dat heel anders. In het stadsbeeld geen rollators dus, maar wel van die handige boodschappenkarretjes op vier wielen. Wie jong en goed ter been is trekt dat karretje achter zich aan. Wie steun zoekt rijdt het karretje voor zich uit. Ik heb zo een ding maar aangeschaft voor mijn negentigjarige moeder. Achter een rollator wil ze niet gezien worden. Ze heeft al twee hoortoestellen en dat vindt ze al erg genoeg.

Paul Valk



Bern, Zwitserland



OPTIMAAL HOREN BEGINT NU MET INIZIA



INIZIA 3



Bernafons populairste AHO model (de Nano RITE) en 3 nieuwe IHO modellen zijn vanaf nu beschikbaar in de Inizia 3 familie. Klein en compact; Inizia combineert prestaties met stijl, tegen een betaalbare prijs. Met ChannelFree™ signaalbewerking, adaptieve functies en diverse stijlen is Inizia de ideale start voor een optimaal gehoor.

Neem nu contact met ons op voor meer informatie.

Bernafon Nederland
Postbus 22
4180 BA Waardenburg
0418 - 66 70 40

www.bernafon.com

bernafon 
Your hearing • Our passion

Tevreden klanten

Ik heb vliegangst. Hoe dat komt weet ik niet, maar ik vermoed dat het iets te maken heeft met mijn matige kennis van de Engelse taal die ik vroeger had en die het lastig maakte om in het buitenland te werken. Na veelvuldig bezoek aan de nonnetjes in Vught [red: talencentrum Regina Coeli] is de beheersing van de Engelse taal een stuk beter geworden, maar de vliegangst is gebleven.



Naast de schrik voor het vliegen zelf zijn er ook andere omstandigheden die mij uitnodigen om als laatste in een vliegtuig te stappen. Zo blijf ik graag zo lang mogelijk bevrijd van medepassagiers die via een hoofdtelefoon naar ongetwijfeld mooie muziek luisteren. Dat deze personen gedurende de vliegtocht flink wat gehoorbeschadiging oplopen vind ik niet eens zo heel erg. Mogelijk heeft zo'n passagier vliegangst, net als ik, en probeert hij of zij met harde muziek hieraan te ontsnappen. Ik troost mij maar met de gedachte dat dit soort gedrag vroeg of laat leidt tot een bezoek aan de audicienwinkel.

Laatst vloog ik van Alicante naar Amsterdam. De vlucht was zo aangenaam dat ik de rust vond mijn medepassagiers te observeren. Ik was benieuwd of je aan iemand kon zien of hij vliegangst had. Ik vond er geen. Wel trof ik twee passagiers die hoortoestellen droegen. De één had AHOs en de ander IHOs. Ik besloot na de landing te vragen hoe deze toestellen hun bevielen. Waarschijnlijk goed, want beide hoortoestel dragers waren constant druk in gesprek in het vliegtuig dat toch niet de ideale plaats is voor het voeren van een gesprek.

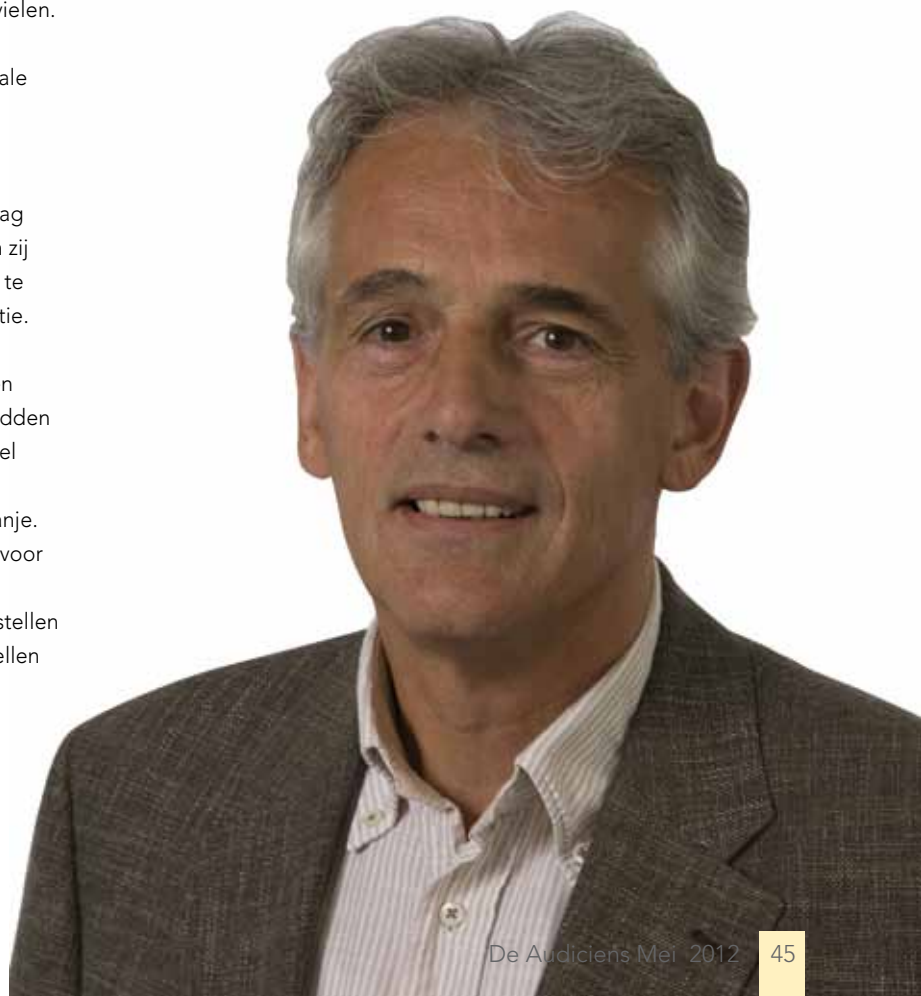
De meeste mensen die ik vraag naar hun ervaringen met hoortoestellen vinden dat geen enkel probleem. Meestal vraag ik eerst naar het merk van de toestellen. 'Geen idee', zeggen zij dan en halen vervolgens een toestel uit het oor om het merk te achterhalen. 'Ik kan het niet lezen' is een veel gehoorde reactie.

Ook de passagier die ik na de landing aansprak, had er geen enkele moeite mee over zijn hoortoestellen te praten. Wij hadden er alle tijd voor, want het lopen naar de bagageband gaat veel sneller dan de bagage zelf. Hij bleek een nog zeer actieve gepensioneerde man die vertelde over de huizen crisis in Spanje. De huizenprijzen zouden met meer dan 50% zijn gedaald en voor weinig geld zou je volgens hem een fraaie bungalow kunnen kopen met een grote tuin. Op mijn vraag welk merk hoortoestellen hij droeg, wist hij mij direct de naam van de fabrikant te vertellen

en ook de naam van de audicien stond hem nog helder voor de geest. Of hij tevreden was? 'Zeer zeker'. Hij vond de aanschaf van zijn toestellen best een investering, maar het leverde hem veel op. Niet alleen kon hij zonder moeite overal aan meedoen, maar ook onder de douche en in het zwembad voelde hij zich niet gehandicapt. Integendeel!

'Waarom wordt u geen lid van de NVVS?', verzuchte ik. Helaas maakte de luidruchtige aankomst van de bagage een einde aan ons gesprek.

Hans van Pagée
Voorzitter GAIN



AGENDA

4 juni 2012
Widex Paediatric Congress
Como, Italië
www.widex.pro

5-9 juni 2012
NHS & AHS 2012
Como, Italië
www.NHS2012.org

23-27 juli 2012
International Symposium on Hearing (ISH)
Cambridge, UK
<http://hearing.psychol.cam.ac.uk/>

28 september 2012
NVA Najaarsvergadering
www.ned-ver-audiologie.nl

24-26 oktober 2012
EUHA
Frankfurt, Duitsland
www.euha.org

25 januari 2013
NVA Wintervergadering
www.ned-ver-audiologie.nl

3-6 april 2013
American Academy of Audiology
Anaheim, Californië
www.audiologynow.org

Voor StAr accreditatiepunten zie de
website: www.audicienregister.nl

COLOFON

Opmaak
Richard Groenevelt
Printservice Goes
www.printservicegoes.nl

Redactie
Ginette van Wijngaarden- Waar
Erik van Wijngaarden
Christianne Nijzink- van Grinsven
info@deaudiciens.nl
www.deaudiciens.nl

Advertentie informatie
Ginette van Wijngaarden-Waar
Telefoon: 06 - 53 77 90 50

U kunt ook accreditatiepunten verdienen met het schrijven van een vakinhoudelijk artikel in 'De Audiciens'. Dit is ter beoordeling van StAr: 10 punten per bedrukte pagina tekst met een maximum van 60 punten per artikel en één artikel per jaar.



Zelfs het beste hoortoestel kan af en toe wel wat hulp gebruiken

Met de nieuwe ReSound Unite™ Mini Microfoon biedt u uw klanten nieuwe luistermogelijkheden. Bijvoorbeeld een goed gesprek voeren in een rumoerige ruimte. Of lekker actief bezig zijn én de partner goed kunnen verstaan. Deze draadloze microfoon zendt spraak direct naar de hoortoestellen tot zeker 7 meter. De MiniMicrofoon is ook aan te sluiten op een iPod of stereo-installatie.

Kijk op www.resound.nl/unite en zie hoe de ReSound Unite accessoires uw klanten extra luistercomfort bieden, samen met de Resound Alera hoortoestellen.



Topprestaties in een
nieuwe **miniAHO**



NIEUW
miniAHO

Vanaf nu zijn de Agil, Acto en Ino ook verkrijgbaar in een **compacte en stijlvolle miniAHO** uitvoering.

De **miniAHO** staat garant voor:

- uitstekende geluidskwaliteit
- eenvoudige bediening
- verbeterd batterijverbruik
- grotere eenvoud en betrouwbaarheid bij aanpassen

