

PRESBYOPIE passiert.

Sarah Morgan, Optometristin und Beraterin für Mitarbeiter-Training erörtert die Auswirkungen der Presbyopie auf Augenoptiker und ihre Kunden...



“DAS TRIFFT MICH BESTIMMT NICHT...” und dann passiert es doch.

Von Sarah Morgan, Bsc (Hons) MPhil MCOptom FAAo FBCLA

Als ich mich zu Beginn meiner Karriere mit der Korrektur von Fehlsichtigkeiten beschäftigte und lernte, wie man als Augenoptikerin am besten damit umgeht, konnte ich mir kaum vorstellen, je alterssichtig zu werden – das war in meinen Augen ein Zustand, der nur ‘alte Menschen’ betrifft. Die Vierziger sind die ‘neuen Dreißiger’ und für ‘Frühpresbyope’ ist es äußerst schwierig, sich mit einer altersbedingten Veränderung abzufinden. Noch dazu, dass sie als Kurz- oder Weitsichtige nun auch noch zwei Korrekturen benötigen. Aus der Sicht eines Augenoptikers ist Presbyopie eine alltägliche normale refraktive Veränderung, für die eine Korrektur erforderlich ist. Emmetrope, die immer fälschlicherweise angenommen haben, sie würden sicherlich nie eine Brille benötigen, sind nun beunruhigt. Mitunter glauben sie sogar an eine Augenerkrankung. Für Normalsichtige ist Presbyopie schlicht unverständlich. Wie oft erklären mir solche Kunden ausführlich ihre ‘per-

ferke“ Sicht auf die Ferne und beschreiben dann die ziemlich lästige, jedoch nur leichte Verschlechterung der Nahsicht. Sie fragen, ob es dafür wohl eine Art ‘Behandlung’ gäbe. Dabei sollten wir diese Erfahrung eines Normalsichtigen als einen Meilenstein in seinem Leben nicht unterschätzen – oft ist dies der erste Hinweis auf die Auswirkungen des Alterns und die potentiell unaufhaltbare Verschlechterung der Gesundheit. Augenoptiker, die bereits selbst die Erfahrung der Presbyopie gemacht haben, sind oft im Zweifel, ob ihre jüngeren, voll-akkommodationsfähigen Kollegen tatsächlich in der Lage sind, sich in ihre Presbyopie-Kunden einzufühlen. Erst wenn man diese Erfahrung selbst macht, wird einem die Auswirkung im vollen Umfange klar. Der Nah-Korrektur zum ‘Lesen von Kleingedrucktem’ wird zu viel Bedeutung beigemessen – wohl auch, da der Ausdruck ‘Lesebrille’ allgemein gebräuchlich ist. Text erscheint aber nicht

auf einer Mahlzeit oder auf einem Gesicht, das man aus der Nähe betrachtet. Das bedeutet, dass Alterssichtige nicht nur beim Lesen der Tageszeitung eingeschränkt sind, sondern darüber hinaus bei allen Aufgaben, die die mittlere Distanz und das nahe Blickfeld betreffen – und daher benötigen Alterssichtige oft mehr als nur eine Lösung. Der Wunsch, in sämtlichen Distanzen gut zu sehen, sollte vom Augenoptiker mit individuellen und maßgeschneiderten Vorschlägen erfüllt werden. Im Fall einer Brille ist mehr als eine nicht nur wünschenswert sondern unerlässlich, wenn die verschiedenen Aufgaben im nahen und mittleren Sichtfeld abgedeckt werden sollen. Nach dem Motto ‘eine zum Gebrauch und eine zum Verlieren’. Was aber bei Gelegenheiten, in denen eine Brille lästig ist oder nicht zum Anlass passt? Kontaktlinsen sind eine geeignete Alternative – warum sie nicht als ein ‘Probe-Erlebnis’ anbieten....?

SCHULEN SIE IHRE WAHRNEHMUNG...

— der erfolgreiche Weg zur Presbyopie-Korrektur

Der erste Schritt besteht darin, dem Kunden Presbyopie zu **erklären** und zwar am besten, bevor sie eintritt. Viel zu oft sind Alterssichtige zu wenig über die Veränderung ihres Sehvermögens aufgeklärt. Sie ignorieren Korrekturmaßnahmen in der Hoffnung, dass sich ihre „Augen trainieren lassen,“ und sich die „Muskeln stärken werden,“ und so die gute Sehkraft wieder hergestellt werden kann. Sie sind umgeben von Gleichgesinnten, die glauben, dass „das Brillentragen die Augen verschlechtert“.

Klären Sie die Kunden auf, und machen Sie sie zu begeisterten Werbeträgern für Ihr Geschäft. Sprechen Sie - wenn möglich - nicht nur von Schriften - oder der Situation des Fadens Einfädelns. Stellen Sie sicher, dass sich der Kunde darüber im Klaren ist, welche Sehaufgaben von der Presbyopie betroffen sind und es sein werden. Besonders wichtig ist der Hinweis, dass sich Presbyopie mit der Zeit verstärkt, und dass es sich dabei um eine „schlichtweg natürliche“ Veränderung handelt.

Schlüsselsätze: „Presbyopie ist eine kontinuierliche physikalische Veränderung der Flexibilität der Augenlinse, welche für die Naheinstell-Fähigkeit des Auges verantwortlich ist. Bei Geburt ist die Linse außerordentlich flexibel; aus diesem Grund schreiben und zeichnen Kleinkinder mitunter gern mit ihrer Nase dicht am Papier. Mit der Zeit nimmt diese Fokussierfähigkeit ab, bis man schließlich im Alter von ungefähr 45 Jahren Objekte etwa eine Armlänge von sich weg halten muss, um sie scharf zu sehen. Dies ist der Zeitpunkt für eine optische Unterstützung. Während die Fernsicht mehr oder weniger so bleibt, wie sie immer war, wird für die Nähe eine spezielle Korrektur erforderlich.“

„Presbyopie betrifft alle — Männer und Frauen gleichermaßen. Große Menschen nehmen vielleicht diese Veränderung später wahr, weil ihre Arme im Allgemeinen länger sind und deshalb ihr natürlicher Nahbereich etwas weiter weg liegt! Es handelt sich um eine natürliche Veränderung, die sich mit fortschreitendem Alter entwickelt und

„Nicht, was wir unseren bereits alterssichtigen Kunden sagen zählt, sondern das, was wir unseren Kunden VOR Eintritt der Presbyopie sagen. Die Voraussage über ihre künftigen Seherfahrungen fördert das Vertrauen und macht den Augenoptiker zum „Visionär“ — und zu ihrem Ansprechpartner für gutes Sehen.“

sich mit der Zeit verstärkt, unabhängig davon, ob eine Brille oder Kontaktlinsen getragen werden oder nicht. Keine Augenübungen und keine Veränderung der Ernährungsweise können diese physikalischen Veränderungen der Augenlinse rückgängig machen. Dem Augenoptiker kommt daher die Rolle zu, die besten Optionen für die Korrektur aufzuzeigen. Die meisten Kunden, die einen Augen-Check wahrnehmen, beschreiben genau diese Veränderung - es ist die häufigste Art der Sehkraftveränderung.“

„Genauso wie verschiedene Küchengeräte erforderlich sind, um ein bestimmtes Rezept zuzubereiten, und verschiedene Golfschläger für ein Golfspiel benötigt werden, stehen verschiedene Möglichkeiten zur Korrektur zur Verfügung. Für die meisten Menschen ist mehr als nur eine Lösung von Nutzen. Eine Brille ist oft die erste Wahl. Entweder enthält sie nur die Korrektur zum Lesen oder sie ermöglicht als individuelle Gleitsichtbrille scharfes Sehen in der Ferne als auch in der Nähe. Es ist sehr nützlich, beide Arten von Korrektur zu haben, weil eine Brille mit Einstärkengläsern beispielsweise zum Lesen im Bett am angenehmsten ist.“

Bei den Kunden ist die Kenntnis über Kontaktlinsen für Presbyopie so gut wie nicht vorhanden. Die Gelegenheiten, diese Möglichkeit ihnen ins „Gepäck für ihre Sehbedürfnisse“ anzubieten, sind vielfältig - und wir dürfen nicht vergessen, dass Presbyopie - früher oder später - alle betrifft!“

Das Bedürfnis nach Gutem Sehen

Alterssichtige wollen ihre Sehkraft wieder haben - und nicht hören, dass ihre Augen „alt werden“ - sie verlangen nach Lösungen, um „die Schärfe ihrer Augen zu erhalten“.

Der Lebensstil spielt dabei eine wichtige Rolle, und deshalb ist es wichtig, sowohl Fragen zur Arbeit als auch zur Freizeit zu stellen.

Bei der Korrektur der Presbyopie geht es nicht nur darum, Kleingedrucktes ins Blickfeld zu rücken - es geht darum, alles im Blickfeld in den Fokus zu bringen; dies schließt auch mit ein, dass man klar sieht beim Autofahren, beim Essen gehen und sogar beim Plaudern!



Die meisten Emmetropen sind erstaunt, dass Kontaktlinsen auch funktionieren, wenn sie eigentlich nur eine Korrektur für die Nähe benötigen. Gerade in diesem Bereich bieten Kontaktlinsen ein grosses Maß an Flexibilität. Nicht nur, dass die Korrektur stets zur Verfügung steht, wenn sie benötigt wird (so viele Menschen vergessen nämlich, wo sie ihre Lesebrille hingelegt haben!), sondern Kontaktlinsen bieten in allen Blickrichtungen klare Sicht – wie z. B. beim Lesen von Schildern auf einem höheren Regal im Supermarkt oder beim Heimwerken mit Leitungen oder Kabeln unter einem Schrank. Das Tragen von Kontaktlinsen ist eine diskrete Art, so zu sehen „wie früher“! Eine Brille für Naharbeiten ist für die meisten Menschen trotzdem unerlässlich, wenn sie mit ihren Kontaktlinsen hantieren und aus diesem Grund ist die Kombination von Brille plus Kontaktlinse so erfolgreich. Das Wichtigste ist, Kontaktlinsen zur Korrektur der Presbyopie ausgiebig zu testen, und zwar nicht nur für ein paar Minuten – sie sollten für ein paar Tage und in verschiedenen Situationen erprobt werden, um den Unterschied im täglichen Sehen beurteilen zu können. Das Wichtigste an der Beratung ist, dem Kunden die besten Möglichkeiten **zu empfehlen**. Dabei sollte alles leicht durchführbar sein. Mit dem Erproben der Kontaktlinsen für ein paar Tage kann viel mehr erreicht werden, als mit einer theoretischen Diskussion über deren Nutzen. Bei Gleitsicht-Kontaktlinsen ist das Erleben in jedem Fall besser als eine Erklärung. Die Menschen sind oft neugierig darauf, herauszufinden, wie die Linsen funktionieren, und deshalb geraten viele Menschen bei dieser Frage in Versuchung, Vergleiche mit der Brille anzustellen – wobei Gleitsicht-Kontaktlinsen mit ihrer Stärke von „innen nach aussen“ manchmal mit der Stärke einer Multifokalbrille von „oben nach unten“ verglichen werden. Soll das für den Kunden hilfreich sein? Oder verwirrt es ihn nicht eher? Könnte ein derartiger Erklärungsversuch vielleicht sogar das Vertrauen in das Produkt vermindern? Sehen ist eine Verarbeitungsfunktion des Gehirns. Deshalb könnten Gleitsicht-Kontaktlinsen beschrieben werden als ein „Neues Autofocus-System für das Auge – das Gehirn schaltet sich dabei geschickt in die Gleitsicht-Kontaktlinse ein – wodurch die Linse klares Sehen in allen Distanzen vermittelt.“ Die Kunden wenden sich an den Augenspezialisten für Beratung, nicht nur für eine Auflistung von Möglichkeiten. Sie fragten nach einer Expertenmeinung und möchten eine solche erhalten. Die Korrektur von Presbyopie hat mehrere Lösungen – und der Kunde muss die Vorteile und Einschränkungen der einzelnen Möglichkeiten verstehen. Im Anpassraum hat der Augenoptiker die Möglichkeit, die Limitierungen einer Korrektur mit Einstärkengläsern aufzuzei-

gen. Die sofortige Verschlechterung der Ferne beim Tragen dieser Nahkorrektur ist eine aussagekräftige und nachvollziehbare Demonstration.

„Arbeiten Sie mit einfachen Erklärungen. Und vor allem: Zeigen Sie dem Kunden die Möglichkeiten auf – in Bezug auf eine Lesebrille mit Einstärkengläsern, einer Multifokalbrille oder Multifokalkontaktlinsen. Der so aufgeklärte Kunde wird niemals sagen „das hat mir niemand gesagt“!“

Damit kann dem Kunden die Notwendigkeit einer Sehkorrektur für alle Distanzen veranschaulicht werden. Dies ist der geeignete Moment, alle zur Verfügung stehenden Möglichkeiten anzusprechen – sowohl eine Gleitsichtbrille als auch Gleitsicht-Kontaktlinsen.

Der Gedanke, **Kontaktlinsen** zu tragen, ist vermutlich nicht das Naheliegendste für einen presbyopen Kunden, der immer noch der Ansicht ist, dass seine Sehkorrektur „nur zum Lesen“ notwendig ist. Deshalb kann der Vorschlag, Kontaktlinsen auszuprobieren, während er eine neue Brillenfassung aussucht, die Hemmschwelle senken. Dabei wird dem Kunden automatisch bewusst, dass sowohl eine Brille als auch Kontaktlinsen für ihn interessant sind.

Auch die **Kosten** können den Augenoptiker hemmen, wenn auch nicht unbedingt den Kunden. Durch Behandlung der Kunden wie enge Familienmitglieder kann der Augenoptiker stets die besten Optionen und Auswahlmöglichkeiten anbieten. Die Sehkraft ist um vieles wichtiger als ein Vertrag für das Handy, dessen Kosten die meisten Kunden fraglos akzeptieren. Der Augenoptiker hat die Aufgabe, Lösungen für die neu aufgetretene Veränderung des Sehens vorzuschlagen – und dies umfasst das gesamte zur Verfügung stehende Angebot. Zweifellos kann dies für den Kunden etwas „Wahrnehmungstraining“ erfordern, weil sich die Augen auf die neue Art der Korrektur einstellen müssen – aber das gilt sowohl bei einer Brille, als auch bei Kontaktlinsen.

Zusammenfassung: Presbyopie beeinflusst das Sehen auf alle Distanzen; Kurzsichtige müssen plötzlich ihre Brille abnehmen; Emmetropen glauben, dass das Ende der Welt naht, und den Weitsichtigen wird plötzlich das gesamte Ausmaß ihrer Fehlsichtigkeit so richtig bewusst. Der in diesem Kundenszenario beschriebene Zustand, der sich letztlich auf alle Distanzen auswirkt, erfordert eine einzige Lösung – die Wiederherstellung des guten Sehens.

Vorschläge machen

Identifizieren Sie während der Beratung die individuellen Bedürfnisse des Kunden, damit diese später bei optimalen Korrekturmaßnahmen berücksichtigt werden können.

Versuchen Sie, die Möglichkeiten konkret zu veranschaulichen – sowohl die Demonstration der Brillengläser als auch ein Trageversuch mit Kontaktlinsen. So erlebt er aus erster Hand, wie die Empfehlungen für ihn funktionieren.



SUCHEN SIE DAS GESPRÄCH...

— Gutes Sehen in Worten

Erklären Sie den Begriff Presbyopie

- − BESSER NICHT:** **Messen Sie dem Alter nicht zu viel Bedeutung zu:**
„Ihr Problem ist Presbyopie, das gehört zum Älterwerden, genauso wie graue Haare und Falten. Von jetzt an geht es nur noch bergab!“ „Ich bin ja noch jung, deshalb sind meine Augen noch gut. (...)"
- + BESSER:** **Sprechen Sie die Presbyopie beim Kunden an, bevor sie auftritt:**
*„Es könnte sein, dass Sie bald eine Korrektur für die Nähe benötigen werden...“
 „Es könnte sein, dass sie das nächste Mal Multifokalgläser benötigen werden...“*
- Nehmen Sie sich Zeit, Presbyopie genau zu erklären:**
“Die Veränderung, die bei Ihnen gegenwärtig auftritt, ist absolut natürlich. Alle im „magischen“ Alter von ca. 45 sind davon betroffen. In Ihrem Auge befindet sich eine Linse, die bei Geburt sehr flexibel ist und die mit der Zeit zusätzliche Schichten entwickelt und dadurch an Flexibilität verliert. Die ersten Anzeichen der Veränderung Ihrer Sehkraft treten ungefähr im Alter von 45 Jahren auf und macht sich weiterhin bis gegen 60 Jahre bemerkbar. Etwa alle 18 Monate werden wir die Korrektur aktualisieren. Diese physikalische Veränderung der Linse in Ihren Augen tritt auf, unabhängig davon ob Sie eine Brille oder Kontaktlinsen tragen, und daher gibt es keinen Grund, sie nicht zu tragen. Dieser Zustand hat nichts zu tun mit Muskelschwäche, obwohl es vielleicht den Anschein danach macht, und keinerlei Augenübungen oder Veränderungen der Ernährungsweise können dies beeinflussen. Profitieren Sie von der Sehkorrektur und entscheiden Sie sich am besten über mehrere Möglichkeiten zur Verbesserung Ihres Sehens, einschließlich Brillen und Kontaktlinsen. Ich bin sicher, dass es Ihren Freunden genauso geht. Wenn Sie ihnen über unser heutiges Gespräch berichten, würde ich mich freuen, sie ebenfalls betreuen zu dürfen.“

Erklären Sie Alterssichtigen den Begriff Gleitsicht-Kontaktlinsen

- − BESSER NICHT:** **Seien Sie nicht zu technisch.**
„Die Linse basiert auf der Optik des simultanen Sehens und deshalb besteht in der Pupillenzone eine Bandbreite dioptrischer Brennweiten.“
- Seien Sie nicht negativ:**
*„Sie können möglicherweise das Gefühl haben, dass Ihre Sehschärfe nicht so klar ist wie sonst ...“
 „Einige Menschen empfinden das Sehen mit Kontaktlinsen anfänglich als leicht verschwommen ...“
 „Es gibt keine Ideallinsen, aber Sie können es trotzdem einmal damit versuchen ...“*
- Fixieren Sie sich bei den ersten Probetlinsen nicht gleich auf hohe Sehanforderungen:**
„Teilen Sie mir mit, wie die Linsen sich zum Lesen des Kleingedruckten eignen, wie beispielsweise zum Lesen von Preisetiketten in Geschäften und zum Entziffern von Schildern in der Ferne.“
- + BESSER:** **Ermutigen Sie die Kunden, Kontaktlinsen auszuprobieren:**
*„Jeder soll bei uns die Gelegenheit haben, diese Linsen auszuprobieren ...“
 „Probieren Sie dieses Paar beim Einkaufen in den nächsten paar Stunden aus – gönnen Sie sich eine Tasse Kaffee und eine Kleinigkeit zu Essen – ich bin gespannt auf Ihre Rückmeldung, wenn Sie zurückkommen...“*
- Fragen Sie nach der Sehleistung aufgrund von Erfahrungen:**
„Wo sind Sie hingegangen? Wie haben Ihnen diese Kontaktlinsen dabei geholfen?“

Erklären Sie Kontaktlinsenträgern, die langsam alterssichtig werden, den Begriff Gleitsicht-Kontaktlinsen

- − BESSER NICHT:** **Vermeiden Sie es, den Anschein zu erwecken, dass alles noch schwieriger wird.**
*„Diese Linsen sind um ein Vielfaches teurer, als die, die Sie gegenwärtig tragen ...“
 „Vielleicht kommen Sie auch nicht gut damit zurecht ...“*
- + BESSER:** **Machen Sie es dem Kunden leicht, Gleitsicht-Kontaktlinsen auszuprobieren.**
*„Sie könnten gleich diese Kontaktlinsen zum Sehen ausprobieren und mir dann ausführlich darüber berichten...“
 „Ich habe ein Paar Kontaktlinsen für Sie zum Probetragen bereit, die genau Ihren Anforderungen entsprechen – versuchen wir’s doch gleich einmal ...“*
- Relativieren Sie die Kosten:**
*„Gleitsicht-Kontaktlinsen kosten ungefähr gleich viel wie eine gute Brille...“
 „Probieren Sie die Kontaktlinsen einfach einmal aus, so können Sie sie am besten beurteilen...“*

SUCHEN SIE DAS GESPRÄCH...

— Gutes Sehen in Worten

Erklären Sie, weshalb Kontaktlinsen und eine Brille Hand in Hand gehen



BESSER NICHT:

Legen Sie nicht zu viel Wert auf rote Augen und Infektionen.

„Eine Brille ist in jedem Fall erforderlich, falls Sie jemals rote Augen haben oder eine Infektion erleiden sollten ...“



BESSER:

Erläutern Sie den alltäglichen Nutzen einer Brille.

„Es ist stets nützlich, eine Brille zur Hand zu haben – z. B. wenn man sich zu Hause entspannt.“

Erklären Sie die Vorteile von Gleitsicht-Kontaktlinsen gegenüber Monovision



BESSER NICHT:

Verwenden Sie keine Fachausdrücke.

„Gleitsicht-Kontaktlinsen sind besser als Monovision, weil Sie eine bessere Tiefenwahrnehmung und binokulares Sehen erlauben.“



BESSER:

Liefern Sie den Beweis.

„Studien haben gezeigt, dass das Augenpaar besser mit Gleitsichtkontaktlinsen funktioniert und dass das 3D-Sehen damit besser ist.“

Erklären Sie die Vorteile von Gleitsicht-Kontaktlinsen im Vergleich zu Kontaktlinsen für die Ferne plus Lesebrille



BESSER NICHT:

Seien Sie nicht allzu negativ in Bezug auf eine Brille.

„Gleitsicht-Kontaktlinsen sind einer Brille in jeder Beziehung und unter allen Umständen bei weitem überlegen ...“



BESSER:

Geben Sie Beispiele für die mit Kontaktlinsen verbundene Freiheit.

„Eine der besten Eigenschaften von Gleitsicht-Kontaktlinsen ist die Tatsache, dass man alles sehen kann, was die Augen gerade betrachten – das bedeutet beispielsweise, dass man Dinge sehen kann, die sich auf einem Regal oberhalb der Augenhöhe befinden, weil sich die Kontaktlinse mit Ihren Augen bewegt ...“

„Selbstverständlich beschlagen Kontaktlinsen nicht, wenn Sie im Winter ein warmes Zimmer betreten, und sie beschlagen sich auch nicht, wenn Sie den Backofen öffnen ...“

Erklären Sie die Kosten für Gleitsicht-Kontaktlinsen



BESSER NICHT:

„Das einzige Problem ist, dass Gleitsicht-Kontaktlinsen teuer sind...“

„Der Preis wird Sie nicht erfreuen ...“



BESSER:

„Die Gleitsicht-Kontaktlinsen, die ich Ihnen empfehle, kosten ... Das beinhaltet auch ... Möchten Sie sie gern testen?“

„In der Regel kosten Gleitsicht-Kontaktlinsen etwa gleich viel wie eine gute Brille...“

„Das Wichtigste ist, sie auszuprobieren. Nur so können Sie beurteilen, wie sie für Sie funktionieren ...“

Sarah Morgan – die Autorin

Sarah Morgan ist Optometristin und Beraterin für Mitarbeiter-Training. Sie hat mit ihren maßgeschneiderten interaktiven Seminaren bereits hunderte von Mitarbeitern ausgebildet. Ihr neues Buch 'The Complete Optometric Assistant' deckt den gesamten Bereich der Optometrie ab und ist ideal für die Schulung und Entwicklung von Mitarbeitern in der Praxis.