



Hieronder een aantal vragen die gesteld zijn tijdens het event met daarop alsnog de antwoorden.

Heb je andere vragen, stel ze gerust!

**V: Wat zou een piekmoment/beleving kunnen zijn bij het afronden van een proefperiode met hoortoestellen?**

A: Een piekmoment na een proefperiode kan het bespreken van belevingen tijdens proefperiode zijn. Neem de tijd nemen om vragen te stellen en de klant aan te horen. Dit brengt zeer waardevolle inzichten, zoals Frans Reichardt toelicht.

**V: Cliënten gaan vaak naar de audicien/kno arts op het moment dat de communicatie niet goed meer verloopt. naast het hoortoestel en de hoorhulpmiddelen levert het kunnen liplezen/spraakafzien veel op in de verbetering van de communicatie. De meeste cliënten zijn niet op de hoogte van het feit dat hier begeleiding voor is door een gespecialiseerde logopedist. Hoe kunnen we deze kennis overdragen aan de client? Kunnen de audiciens daar een aandeel in hebben? De opmerking: 'had ik dat maar 15 jaar geleden geweten' is voor mij (logopedist) ook een vaak genoemde opmerking.**

A: Samenwerking is het sleutelwoord. De Audicien moet informatie gaan delen met andere instanties (let wel op privacy regels) en omgekeerd.

**V: Ik ben beroepsmusicus. Zoveel collega's die wel contact opnemen over toestellen maar de schroom om niet meer serieus te worden genomen is erg groot!**

A: Daarom is aan preventie zo belangrijk! Ook goed kunnen vertellen (door een ervaringsdeskundige of niet) wat de ernstige gevolgen kunnen zijn als dit niet gedragen wordt! Ook is het de kunst van het 'omdenken' m.a.w. wat gebeurt er als men geen gehoorbescherming draagt en niet meer mee kan doen?

**V: Er is ook een enorme groep amateurmuzikanten (harmonie, fanfare, big band) die in kleine repetitielokalen worden blootgesteld aan veel geluid. Gelukkig maar eenmaal per week, en dus minder dramatisch dan de professionals, maar toch. Het dragen van gehoorbescherming maakt het spelen niet eenvoudig bij blaasinstrumenten (stemming, klank). Ook bij die groep is nog een wereld te winnen.**

A: Dit is een groot misverstand. De meeste gevallen van gehoorschade komen juist voort uit korte lawaaipieken 'in de tijd' dus een flinke piek in een korte tijd.

**V: Hearables: betreft het voorbeels in de presentatie de totale prijs of de prijs per stuk?**

Volgt.



**V: Zien klanten in de US een hearable misschien als "vervanging" voor een hoortoestel?**

Volgt.

**V: Komt dit in de toekomst dan ook voor vergoeding via de zorgverzekeraar in aanmerking**

Volgt.

**V: Gaan de huidige hoortoestel fabrikanten de hearable markt ook op pakken?**

Volgt.

**V: Hoe lang doet iemand met een hearable?**

Volgt.

**V: kunnen we hoortoestellen hetzelfde uiterlijk geven als een hearable?**

Volgt.

**V: Hoe denken jullie aan het integreren van soundscape in hoortoestellen?**

A: Een goede vraag en dit wordt deels al gedaan. Zo was er in het verleden vooral focus op de versterking van het geluid, terwijl er nu ook meer focus is op bijvoorbeeld het comfortabel maken van hoortoestellen in stilte.

[Dit paper beschrijft een aanpak.](#)