

# К вопросу об отношении пациентов к торическим контактным линзам

Согласно статистике, почти у половины пациентов (47%) с нарушениями рефракции есть значимый астигматизм хотя бы одного глаза<sup>1</sup>.

А значит, им необходима коррекция зрения. Один из возможных вариантов коррекции астигматизма — торические контактные линзы.



Однако зачастую для коррекции астигматизма применяются сферические контактные линзы.

В большинстве случаев это вызвано возражениями, которые приводят сами пациенты:

- линзы не дают существенной разницы в остроте зрения;
- доставку торических линз долго ждать;
- в торических линзах некомфортно.

Можно ли считать эти возражения существенным препятствием для назначения торических контактных линз? Ответ на этот вопрос был получен в исследованиях, проведенных ранее.

## 1. Результаты ранее проведенных исследований

В результате исследования вопроса зрительной потребности, проведенного в 2019 году, выявилось, что только **17%**<sup>2</sup> пациентов знают о том, что у них есть астигматизм. При этом **86%**<sup>3</sup> пациентов узнали о возможностях его коррекции торическими контактными линзами от специалиста в оптике или клинике. Исходя из этого можно сделать вывод о низкой осведомленности пациентов как об астигматизме, так и о возможностях его коррекции. Именно специалисты являются для пациентов основным источником информации по данному вопросу. От специалиста во многом зависит заинтересованность пациента и его желание использовать линзы для коррекции астигматизма. Поэтому очень важно максимально доходчиво и подробно рассказать пациенту о том, что такое астигматизм, почему его важно корректировать, и дать информацию о преимуществах торических контактных линз.

С целью понять основные возражения пациентов при коррекции зрения торическими линзами при астигматизме компания Johnson & Johnson Vision Care в декабре 2021 года провела опрос среди участников Программы MyACUVUE®, совершивших не менее 3 покупок линз данного вида в оптике. Результаты получились очень интересными!

## 2. Дизайн исследования Johnson & Johnson Vision Care

Цель исследования: выявление осведомленности пациентов об астигматизме и их отношения к торическим контактным линзам.

В опросе приняло участие 150 носителей торических контактных линз.

Формат исследования: онлайн-опрос. Пациентам были заданы открытые вопросы.

Дата проведения: декабрь 2021 года.

Для того чтобы уверенно снимать возражения пациентов, давайте посмотрим на результаты опроса и узнаем, что думают о коррекции зрения торическими контактными линзами сами пациенты.

### 3. Результаты опроса Johnson & Johnson Vision Care

Итак, абсолютное большинство респондентов (**63%**) до того, как стали пользоваться торическими контактными линзами, носили сферические. Отвечая на вопрос: «Какие преимущества вы заметили, когда перешли на торические контактные линзы?», они отмечали... позитивные изменения, такие как более четкое зрение, больший комфорт, реже возникали утомляемость глаз и головная боль и т. д.

Так пациенты описывают свои ощущения при использовании торических контактных линз:

- «Я вообще не ощущаю, что я в линзах, вижу очень четко, голова не болит».
- «Стало четче видно, уменьшилась частота головных болей, уменьшилась краснота глаз».
- «Четче видно, мир стал совсем другим».
- «Четче видимость, меньше усталость глаз, нет ощущения “песка” в глазах».
- «Меньше бликов стало, четче видно светофоры и знаки на дорогах»\*.

Очевидно, что коррекция зрения торическими контактными линзами помогает пациентам получить новый уровень комфорта и качества зрения.

Эту возможность они воспринимают с большой благодарностью. Подтверждение тому мы получили в ответах на вопрос: «За что вы выразили бы благодарность специалисту в оптике (клинике), подобравшему вам торические контактные линзы?»



Следующие высказывания:

- «Спасибо, что подсказали о наличии таких линз, благодаря этому я ощущаю себя комфортно в любой ситуации».
- «За то, что вообще о них рассказала, и разница в цене с обычными оказалась не так уж велика».
- «За хорошую диагностику и выявление астигматизма».
- «Очень тщательно проверила мне зрение, и теперь очень комфортно чувствую себя в торических линзах»\*.

Соответственно, на начальном этапе сомнения в целесообразности перехода со сферических на торические контактные линзы могут возникать даже у опытных пациентов. Но грамотная работа специалиста по контактной коррекции зрения поможет легко их развеять и в дальнейшем приобрести еще одного лояльного клиента.



Согласно результатам исследования, абсолютное большинство пациентов с астигматизмом, после того как начинают пользоваться торическими контактными линзами, говорят, что хотели бы повторно обратиться к тому же специалисту, и поясняют причины своего намерения следующими фразами:

- «Единственный специалист, подобравший правильно линзы».
- «За то, что именно этот специалист дал мне возможность видеть лучше».
- «Специалист провел точно обследование, после него всё рассказал и объяснил, как пользоваться линзами и почему именно эти подходят».
- «Потому что очень хорошо всё знает в отличие от других»\*.

Результаты опроса показали, что пациенты очень быстро привыкают к торическим контактным линзам: **63%** респондентов ответили, что привыкли сразу, у **32%** это заняло меньше 7 дней.

Что же касается возражения о времени ожидания их доставки (в связи с тем, что производится более 5000 разных параметров линз, держать сток в оптике не представляется возможным и для доставки линз со склада необходимо некоторое время), то ради хорошего зрения и комфортного применения линз пациенты готовы ждать свои линзы.



Вот какие комментарии дали пациенты на этот счет:

- «Это ведь глаза! Лучше подождать и взять то, что тебе действительно подходит».
- «Это вложение в свое здоровье, так что пытаться “сэкономить” время глупо и бессмысленно»\*.
- «Ожидание того стоит».

## Выводы

Таким образом, исследование позволяет сделать несколько основных выводов:

1. Пациенты замечают ощутимые преимущества в качестве зрения при ношении торических контактных линз.
2. Как новые пациенты, так и те, кто ранее носил сферические контактные линзы, достаточно быстро адаптируются к торическим контактным линзам.
3. Если пациент понимает преимущества торических контактных линз, он готов ждать их доставку.

Надеемся, эти данные будут полезны вам при общении с пациентами, помогут понять причины их сомнений и то, как с ними можно работать.

Важно также отметить, что первичные пациенты, обратившиеся за коррекцией зрения с помощью контактных линз, редко возражают специалисту, когда речь идет о коррекции торическими линзами.

В большинстве случаев они не обладают достаточной информацией об астигматизме. Важная и очень ответственная задача специалиста — помочь восполнить этот пробел и предложить оптимальную коррекцию.

\* Цитируемый текст приведен без изменений.

1. Как решить «торическую головоломку» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.jjvc.ru/sites/default/files/public/ru/Articles/kak-reshit-toricheskuiu-golovolomku.pdf>.

2. Маркетинговое исследование зрительной потребности (Vision Needs Monitor) на 14 рынках, в т. ч. в России. 2019 год.

3. По данным исследования, проведенного среди носителей торических линз в декабре 2021 года.