

Em sua primeira visita ao especialista da visão aos 41 anos, o consumidor recebeu uma prescrição.

AO +1,00 Esf. para perto.

Analisando a profissão do paciente que exigia visão a meia distância, o consultor óptico indicou um bom progressivo, para facilitar as atividades diárias.

Este consumidor deixou de efetuar o acompanhamento de sua saúde visual durante muitos anos. Agora véspera aos seus 49 anos, não possui mais qualidade de visão para perto e recebe uma prescrição:

OD +1,50 <> -0,50 x 75° Ad. 1,75

OE +1,50 <> -0,50 x 135° Ad. 1,75.

Comprou uma lente de qualidade segundo o consultor óptico em seus primeiros óculos, portanto foi indicada a manutenção exatamente da mesma lente, marca, modelo e material. Afinal, se adaptou de forma impecável.

No momento da retirada, queixa-se que o campo de visão está muito menor que seus óculos anteriores.

Questiona a marca e qualidade das lentes, certificado, receita.

E agora ?

Neste momento o consultor usando das argumentações convencionais, pede ao consumidor visitar o responsável pela prescrição.

O que ocorreu?

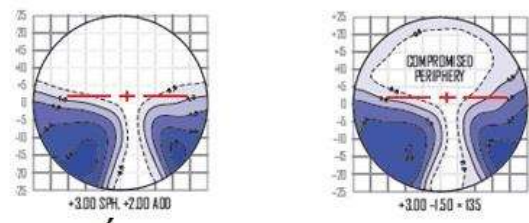
Ao analisar topografias de progressivos notamos como regra geral para a mesma marca e modelo, constantes quanto a aberração:

1-) Quanto maior a dioptria, maior o campo de distorção.

2-) Quanto maior a adição, maior o campo de aberração.

3-) Lentes com cilíndrico, possuem maior campo de distorção em relação a esféricas.

4-) Lentes com astigmatismo oblíquo, possuem aberração maior em relação a lentes com prescrição a regra ou contra regra.



Diferença de desenhos esférico e com cilíndrico oblíquo.

Baseado neste conhecimento, sempre que o consumidor estiver para aviar uma nova receita com dioptrias muito diferentes, cientifique-o que o campo de visão não será o mesmo.

Outra situação normal, é a comparação do consumidor de seus óculos com o da mãe ou esposa, que possuem dioptrias e ametropias diversas, e optar em adquirir uma lente baseado na experiência familiar, e então não conseguir um campo de visão satisfatório.

Faça a indicação e esclareça o consumidor que o óculos é um projeto individual que leva a estudo de necessidades e aplicação. Esclareça de forma ampla e oferte a solução que satisfaça suas necessidades plenamente. Para orientar o consumidor de forma proficiente o estudo da óptica é fundamental.

Professor Rodrigo Sonoda

professor@rodrigsonoda.com.br

**Coordenador Docente W Educar - OWP
Educação**

Óptica e Optometria

**Consultor ABCI - Associação Brasileira
Ópticas**

Citação: SONODA-R.T.