

Salla Lempola & Pekka Mononen

SILMÄLASIT JA HOITOMYÖNTYVYYS KORKEAKOULUOPISELIJOILLA

Kvantitatiivinen kyselytutkimus

SILMÄLASIT JA HOITOMYÖNTYVYYS KORKEAKOULUOPISELIJOILLA

Kvantitatiivinen kyselytutkimus

Salla Lempola & Pekka Mononen
Opinnäytetyö
Syksy 2022
Optometrian tutkinto-ohjelma
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Optometrian tutkinto-ohjelma

Tekijät: Salla Lempola ja Pekka Mononen

Opinnäytetyön nimi: Silmälasit ja hoitomyöntyyvyys korkeakouluopiskelijoilla

Työn ohjaajat: Leila Kemppainen ja Stefan Diekhoff

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: Syksy 2022

Sivumäärä: 38 + 6 liitettä

Hoitomyöntyyvyys käsitteenä kattaa laajan kokonaisuuden sekä sisäisiä että ulkoisia tekijöitä. Yksilön itsensä muodostamat käsitykset hoidosta ja ulkopuolisten tekijöiden vaikutus ovat tiiviisti yhteydessä hoidon onnistumisessa ja toivottujen tulosten saavuttamisessa.

Tässä opinnäytetyössä tutkittiin korkeakouluopiskelijoiden hoitomyöntyyvyyttä silmälasien käytön suhteen. Aiheesta on saatavilla jonkin verran aikaisempaa tutkimustietoa, mutta se keskittyy lähinnä lapsiin, joten nuoriin aikuisiin painottuvalle tutkimustyölle aiheen tiimoilta nähtiin olevan tarvetta.

Opinnäytetyön tutkimusmenetelmänä käytettiin kvantitatiivista kyselytutkimusta, joka toteutettiin Webropol-kyselyalustaa käyttäen. Kyselyn perusjoukkona toimivat korkeakouluopiskelijat, joista otanta rajattiin Oulun ammattikorkeakoulun ja Oulun yliopiston opiskelijoihin. Tutkimuksen tavoitteena oli kartoittaa, millaiset tekijät vaikuttavat optikkoliikkeen asiakkaan päätökseen olla käyttämättä silmälasiaan, ja miten optometrismi tai optinen myyjä voisi toiminnallaan vaikuttaa halukkuuteen käyttää laseja.

Tutkimustuloksista selvisi, että näkemisen koetaan usein olevan riittävän hyvää ilman silmälasia, tai lasit häiritsevät arkielämää ja näin ollen piilolinssien käyttö on mieluisampaa. Myös silmälasien istuvuus ja ulkonäkö nousivat esiin tutkimusaineistosta käyttöön vaikuttavina seikkoina. Suuri osa vastaajista oli sitä mieltä, ettei optikkoliikkeen henkilökunnalla ole mahdollisuutta vaikuttaa heidän hoitomyöntyyvyyteensä, mutta vastauksista nousivat esille myös silmälasien huoltamista koskevan informaation tarve ja toiveet halutunlaisten kehysten suosittelusta.

Optikkoliikkeiden asiakkaat todennäköisesti hyötyisivät paremmasta tiedonsaannista silmälasien hankintaprosessin aikana. Hyvän tarvekartoituksen tekeminen auttaa sekä optometrismiä että optista myyjää tarjoamaan asiakkaan päivittäiseen elämään sopivia tuotteita, jolloin niiden käyttöön sitoutuminen on helpompaa. Lisäksi valmiiden silmälasien luovutuksen yhteydessä on hyvä muistaa kertoa takuuasioista ja huollattamisen mahdollisuuksista asiakkaan luottamuksen vahvistamiseksi.

Asiasanat: Hoitomyöntyyvyys, silmälasit, optometrismi, optinen myyjä

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree Programme in Optometry

Authors: Salla Lempola and Pekka Mononen
Title of thesis: Spectacle compliance amongst university students
Supervisors: Leila Kempainen and Stefan Diekhoff
Term and year when the thesis was submitted: Autumn 2022
Number of pages: 38 + 6 appendices

The purpose of this thesis was to study the spectacle non-compliance amongst university students. The study was accomplished as a quantitative questionnaire for the students at Oulu University of Applied Sciences and Oulu University. The aim of the study was to figure out whether the personnel of the optical store can have an impact on the spectacle usage of their customers.

A great deal of the students found their spectacles rather unnecessary. They felt their spectacles keep them from doing everyday activities and therefore many of them preferred contact lenses instead. In addition, the spectacle frame fitting and the overall look of the spectacles seemed to have an effect on the willingness for spectacle wear.

Many of the students did not recognize any means to improve their compliance. However, some points that appeared were about the need for more information on the caretaking of the spectacles and wishes to get more appropriate recommendations during frame selection.

Optical store customers are likely to benefit from better access to information during their purchasing process. By making a good assessment of the customer's needs the personnel of the optical store can accomplish a permanent and confidential relationship with them.

Keywords: Compliance, spectacles, optometrist, optical salesperson

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	6
2	HOITOMYÖNTYVYYDEN TAUSTATEKIJÄT	7
2.1	Silmälasien käyttö Suomessa.....	7
2.2	Hoitoon sitoutuminen.....	8
2.3	Asiakastyytyväisyys.....	9
2.3.1	Mikä silmälaseissa harmittaa?	9
2.3.2	Asiakkaiden asenteet silmälasien hankinnassa	10
2.4	Silmälasit ja hoitomyöntvyys.....	11
3	TARKOITUS, TAVOITTEET JA TUTKIMUSONGELMAT	13
4	TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN.....	14
4.1	Tutkimusmetodologia	14
4.2	Luotettavuus ja eettisyys	15
4.3	Kyselylomakkeen suunnittelu ja julkaisu.....	16
5	TULOKSET JA ANALYSOINTI	17
5.1	Miksi silmälasit jäävät ajoittain tai kokonaan käyttämättä?	17
5.1.1	Käyttötottumukset ja ikä	18
5.1.2	Käyttötottumukset ja sukupuoli	19
5.1.3	Käyttötottumukset ja hankintapaikka.....	20
5.1.4	Käyttötottumukset ja silmälasien ominaisuudet.....	20
5.1.5	Avoimet vastaukset.....	25
5.2	Silmälasien huollattaminen ja tyytyväisyys	27
5.3	Miten optometrismi tai optinen myyjä voi vaikuttaa asiakkaan hoitomyöntvyteen? ..	30
6	POHDINTA	33
6.1	Luotettavuus ja eettisyys	33
6.2	Pohdinta ja jatkotutkimusehdotukset	34
	LÄHTEET	36
	LIITTEET	39

1 JOHDANTO

Optikkoliikkeiden arjessa silmälasien käyttämättä jättäminen tulee useimmiten vastaan reklamivien asiakkaiden muodossa. Tyytymätön asiakas saattaa palata liikkeeseen kertomaan, ettei esimerkiksi näe laseillaan kunnolla. Tällaisissa tilanteissa usein itse tuotteessa oleva vika tai liian lyhyt totuttelu-aika selittää sen käyttämättä jättämisen, ja ongelmaan voidaan yhdessä asiakkaan kanssa etsiä ratkaisuja. Kuitenkin on hyvä ottaa huomioon myös ne asiakkaat, jotka eivät pala liikkeeseen ongelmien ilmetessä vaan jättävät silmälasinsa osittain tai kokonaan käyttämättä.

Huonon hoitomyöntyvyyden taustalla olevien syiden selvittämisellä voidaan auttaa optometristeja ja optisia myyjiä kartoittamaan asiakkaiden tarpeita ja asenteita paremmin sekä mahdollisesti antaa työkaluja huonoon hoitomyöntyvyyteen puuttumiseen. Oman asiantuntijuuden ja työelämän kehittämiseen liittyviä seikkoja tässä yhteydessä ovat esimerkiksi tarkan ja kattavan anamneesin tekeminen sekä parempi kommunikointi asiakkaan kanssa. Palvelutilanne optisella alalla on kiristynyt, joten huomiota tulisi kiinnittää myös asiakkaalle annettavaan aikaan ja opastukseen. Lisäksi on tärkeää osata perustella silmälasien käyttö asiakkaalle elämänlaatua parantavana asiana.

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on kartoittaa silmälasien käyttöön liittyvää hoitomyöntyvyyttä korkeakouluopiskelijoiden joukossa. Tutkimuksen tavoitteena on kartoittaa, mitkä tekijät vaikuttavat asiakkaan päätökseen olla käyttämättä silmälasiaan sekä selvittää, onko optometristillä tai optisella myyjällä mahdollisuuksia vaikuttaa asiakkaan hoitomyöntyvyyteen omalla toiminnallaan.

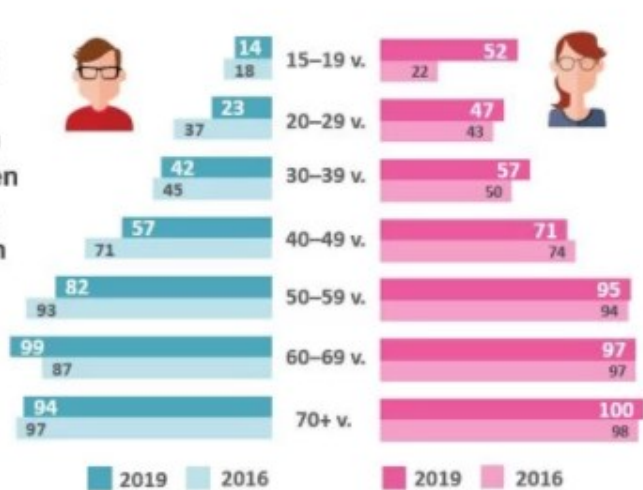
Aihevalinnan taustalla on yleisen kiinnostuksen lisäksi myös omakohtaisia kokemuksia huonosta hoitomyöntyvyydestä tuttavapiireissä, sillä silmälasien käyttämättä jättäminen aiheuttaa monelle esimerkiksi päänsärkyä tai lähinäön ongelmia. Lisäksi aiheesta ei ole juurikaan saatavilla tutkimustietoa nuorten aikuisten osalta.

2 HOITOMYÖNTYVYYDEN TAUSTATEKIJÄT

2.1 Silmälasien käyttö Suomessa

Yli kaksi kolmasosaa suomalaisista käyttää silmälasia. 45% silmälasien käyttäjistä käyttää lasiaan jatkuvasti ja neljännes silloin tällöin. Silmälasien käyttö on luonnollisesti yleisempää vanhempien ikäluokkien keskuudessa, ja yli 60-vuotiaista silmälasia käyttävätkin jo lähes kaikki. Huomionarvoista nuorten silmälasien käytössä on se, että nuorten naisten keskuudessa silmälasien käyttö on lisääntynyt (ks. kuvio 1). (Näe Ry 2019.) Myös piilolinssien käyttö on yleistynyt, ja niitä hankkivat ovat useimmiten nuoria tai nuoria aikuisia (Yle 2015).

Silmälasien käyttö edelleen yleisempää vanhemman kuin nuoremman väestön keskuudessa. Nuorten naisten keskuudessa silmälasien käyttö on lisääntynyt.



KUVIO 1. Silmälasien käyttö ikäluokittain (Näe Ry 2019).

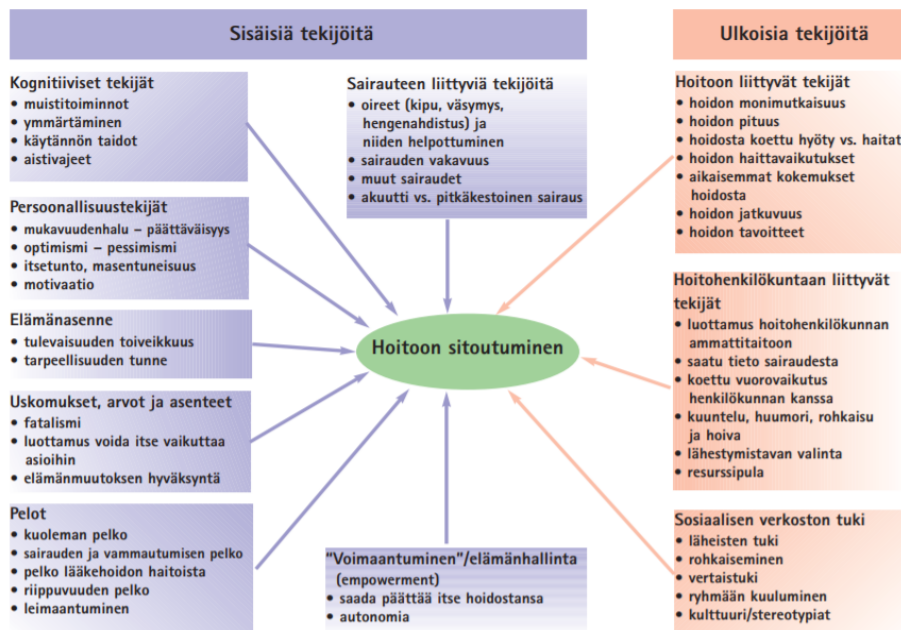
Näe Ry:n ja Taloustutkimuksen teettämän kyselyn mukaan suomalaiset käyttivät viime ostoskerrollaan silmälasihinsa keskimäärin 397 euroa, mikä on kaksikymmentä euroa enemmän vuoteen 2016 verrattuna. Käytettyyn summaan vaikutti käytössä oleva linssityyppi; yksitehoja käytti 53 prosenttia ja kaksi- tai monitehoja 49 prosenttia vastaajista. Valtaosa vastanneista (88%) oli tyytyväisiä viimeksi ostamiinsa lasiin. (Näe Ry 2020.)

2.2 Hoitoon sitoutuminen

Hoitoon sitoutuminen on määritelty WHO:n (World Health Organization) Adherence -kokouksessa vuonna 2001 seuraavasti: ”Se, kuinka henkilön käyttäytyminen – lääkkeiden ottaminen, ruokavaliion noudattaminen ja/tai elämäntapojen muuttaminen – vastaa terveydenhuollon henkilön kanssa yhdessä sovittuja ohjeita”. Potilaan ja terveydenhuollon ammattilaisen välisen suhteen täytyy olla kumppanuutta, jossa hyödytään jokaisen kyvyistä. Tuloksellisessa hoitosuhteessa tärkeää on ilmapiiri, jossa tutkitaan vaihtoehtoisia hoitomuotoja, tehdään yhdessä hoitosuunnitelma, keskustellaan hoitoon sitoutumisesta ja suunnitellaan seuranta. (Sabaté 2004, 3.)

Käsitteinä hoitoon sitoutuminen ja hoitomyöntyvyys on syytä erottaa toisistaan. Hoitoon sitoutumisessa potilas on terveydenhuollon ammattihenkilön kanssa samaa mieltä suosituksista ja toimii aktiivisena kumppanina hoitonsa sopimisessa. Hoitomyöntyvyys ja lääketieteellisten ohjeiden noudattaminen taas viittaa potilaan passiiviseen ja alistuvaan rooliin asiantuntijan neuvojen vastaanottajana. (Sabaté 2004, 3-4.)

Hoitoon sitoutumiseen liittyvät tekijät voidaan jakaa karkeasti kahteen luokkaan: sisäisiin ja ulkoisiin tekijöihin (ks. kuvio 2). Sisäisiin tekijöihin kuuluvat kognitiiviset tekijät, persoonallisuustekijät, elämänsäsenne, uskomukset, arvot ja asenteet, pelot, sairauteen liittyvät tekijät sekä ”voimaantuminen”/elämäntähtäminen. Ulkoisia tekijöitä taas ovat hoitoon liittyvät tekijät, hoitohenkilökuntaan liittyvät tekijät ja sosiaalisen verkoston tuki. (Savikko & Pitkälä 2006.)



KUVIO 2. Hoitoon sitoutumiseen yhteydessä olevia ja siihen vaikuttavia tekijöitä (Savikko & Pitkälä 2006).

2.3 Asiakastyytyväisyys

”Asiakkaan tyytyväisyys on subjektiivinen mielentila” (Lillrank 2003, 182). Asiakastyytyväisyyttä tutkimalla voidaan päätellä asiakkaan tulevia valintoja. Myyntiluvuista saadaan selville aikaisemmin tehdyt valinnat. Asiakastyytyväisyystutkimuksen ongelmana on, että tyytyväisyys on hetkellinen olotila, johon saattaa vaikuttaa moni epävarmuustekijä. Ennen seuraavan hankinnan tekemistä asiakas on saattanut muuttaa mieltään hyvinkin pienen asian takia. (Lillrank 2003, 182.)

2.3.1 Mikä silmälaseissa harmittaa?

Mikä silmälaseissa harmittaa? Haastattelututkimus silmälasinkäyttäjille ja optikkoliikkeiden henkilökunnille on 2011 vuonna tehty opinnäytetyö, jossa selvitettiin, mitkä silmälaseihin liittyvät tekijät ovat oikeasti merkittäviä niiden käyttäjille. Tutkimuksessa haastateltiin tavallisia silmälasinkäyttäjiä siitä, mihin asioihin he olivat tyytyväisiä ja tyytymättömiä silmälasien kehyksissä, linseissä ja niiden hankintaan liittyvässä palvelussa. Lisäksi tutkimusta varten haastateltiin optikkoliikkeiden henkilökuntia, jotta saataisiin tietää, mihin asioihin liikkeiden henkilökunta olettaa asiakkaiden olevan tyytyväisiä ja tyytymättömiä. (Agbonogieva & Meriluoto 2011, 2.)

Tutkimuksessa haastateltiin yhteensä 34 silmälasinkäyttäjää Helsingin keskustassa ja lähialueilla sekä optikkoliikkeiden henkilökuntia 22 helsinkiläisessä optikkoliikkeessä kesän 2011 aikana (Agbonogieva & Meriluoto 2011, 24, 27). Tutkimustulosten perusteella 88,2% silmälasien käyttäjistä oli tyytyväisiä kehyksensä ulkonäköön, ja 41,2% ei keksinyt yhtäkään syytä olla tyytymätön kehyksiinsä. Suurin tyytymättömyyttä aiheuttanut asia kehyksissä oli laatu ja kestävyys (17,6%). Myymälähenkilökunnasta 54,5% oli sitä mieltä, että asiakkaat ovat eniten tyytyväisiä hyvään valikoimaan. Suurimmaksi tyytymättömyyden aiheeksi heistä 63,6% arvioi laadun ja kestävyuden. Silmälasilinsseissä tyytyväisimpiä oltiin hyvään näkemiseen sekä asiakkaiden itsensä mielestä että henkilökunnan arvion mukaan. Silmälasinkäyttäjien tyytymättömyyttä linseihin aiheuttivat eniten pinnoitteet (44,1% vastanneista). Myymälähenkilökunnasta 86,4% arveli näkemisen laadun aiheuttavan eniten tyytymättömyyttä linseihin. Palveluun liittyen hyvä palvelu oli suurin tyytyväisyyden aihe silmälasien käyttäjien joukossa (73,5% vastanneista). Samoin arvioi myös myymälähenkilökunta, joista 86,4 % mainitsi hyvän palvelun olevan suurin tyytyväisyyden syy. Suurin osa silmälasien käyttäjistä

(61,8%) ei osannut sanoa yhtäkään syytä, miksi olisi ollut tyytymätön palveluun. Myymälähenkilökunnasta 50% arveli huonon palvelun olevan suurin tyytymättömyyden syy. (Agbonogieva & Meriluoto 2011, 31-36.)

Tutkimuksessa havainnoitiin myös silmälasinkäyttäjien kehysten istuvuutta. Huomionarvoiseksi havainnoksi nousi se, että 44,2 prosentilla käyttäjistä lasit olivat hieman tai selvästi valuneet, vaikka vain 14,7% heistä mainitsi tyytymättömyytensä aiheeksi silmälasien istuvuuden. Haastatellut silmälasien käyttäjät ovat mahdollisesti tottuneet lasien valumiseen tai eivät välttämättä kiinnitä siihen huomiota. (Agbonogieva & Meriluoto 2011, 39.)

2.3.2 Asiakkaiden asenteet silmälasien hankinnassa

Four different types of client attitudes towards purchasing spectacles in optometric practice -tutkimuksessa tutkittiin ikänäköisten asiakkaiden erilaisia asenteita ja käyttäytymismalleja optikkoliikkeissä Britanniassa. Tutkimuksessa käytettiin kyselylomaketta, johon vastasi yhteensä 158 ikänäköistä asiakasta. Kysymyksillä selvitettiin asenteita silmälasia ja optikolla käyntiä kohtaan, motivaatiota optikolla käyntiin, näkemyksiä optikkokäynnin esteistä, tiedon tarvetta ja halua jaettuun päätöksentekoon. (Fylan, Grunfelt, Turvey & Desallais 2005, 18-21.)

Tutkimustulosten perusteella tunnistettiin neljä erilaista asiakasta kuvaavaa tekijää: tyyli, näkö, välttely ja etsiminen. Tyyli-ryhmään kuuluvalla asiakkaalla on tärkeää näyttää tyylikkäältä ja saada hyväksyntää muilta. Näkö-ryhmän asiakkaille tärkeitä asioita ovat hyvä näkökyky ja terveet silmät. Välttely-ryhmän asiakkaat kokevat hankaluuksia optikkokäyntiin ja uusien lasien hankintaan liittyen ja heille tyypillistä on näöntarkastukseen menemisen viivyttely. Etsiminen-ryhmään kuuluvat asiakkaat haluavat saada tietoa linssien teknisistä ominaisuuksista. (Fylan ym. 2005, 21-23.)

Tutkimustulosten perusteella voi mahdollisesti ennustaa asiakkaiden käyttäytymistä, mutta tarvitaan tarkempaa tutkimusta siitä, vastaako tämä itseraportoitu toiminta todellisuutta. Lisäksi tutkimukseen osallistuneet olivat kaikki ikänäköisiä, joten tutkimustuloksia ei voi yleistää koskemaan nuorempia asiakkaita. (Fylan ym. 2005, 23-25.)

2.4 Silmälasit ja hoitomyöntyvyys

Factors Associated with Spectacle-Wear Compliance in School-Aged Mexican Children –tutkimuksessa tutkittiin silmälasien käyttöön vaikuttavia tekijöitä kouluikäisten meksikolaisten lasten joukossa. Tutkimukseen osallistui yhteensä 493 5–18-vuotiasta koululaista, jotka olivat saaneet ilmaiset silmälasit paikallisen ohjelman kautta. (Holguin, Congdon, Patel, Ratcliffe, Estes, Flores, Gilbert, Rito & Munoz 2006.)

Tutkimukseen osallistuneet kutsuttiin seurantakäynnille 18 kuukauden sisällä silmälasien saamisesta. Tarkastukseen tullessa 13,4 prosentilla oli silmälasit päässään, kun taas 34 prosentilla lasit olivat mukana, mutta eivät päässä. Sukupuolella ei ollut merkittävää vaikutusta silmälasien käyttöön. Syitä siihen, miksi 86,6% tutkittavista saapui seurantakäynnille ilman laseja, oli useita: lasit olivat rikki tai hukassa (14%), lasit aiheuttivat päänsärkyä (6,1%), lasit olivat unohtuneet kotiin (16,6%), laseja käytettiin vain tietyissä tilanteissa tai satunnaisesti (14,2%), lasit tuntuivat tarpeettomilta (8,7%), ulkonäkö huolettaa tai lasien takia kiusataan (16,6%), vanhemmat eivät pidä laseista (1,6%) ja muut syyt/ei syytä (8,7%). (Holguin ym., 2006.)

Spectacle utilisation rate and reasons for non-compliance with wearing of spectacles amongst primary school children in Onitsha, Anambra state, Nigeria -tutkimuksessa kartoitettiin, kuinka moni Nigerianlaisista peruskoululaisista käyttää silmälasiaan ja syitä niiden käyttämättä jättämiselle. Tutkimukseen valittiin satunnaisotannalla 5-15-vuotiaita lapsia, joista tutkittiin yhteensä 998. (Ilechie, Ezinne, Mashige, Ekemiri & Akano 2020.)

Tutkimuksessa taittovirheeksi määriteltiin korjaamaton näöntarkkuus 20/40 (0.5) tai huonompi molemmissa silmissä. Tämän luokittelun perusteella 9.7 prosentilla (n=97) lapsista oli jonkinlainen taittovirhe. Heistä 20,6% käytti silmälasiaan opiskellessaan. Ikä, sukupuoli ja taittovirheen tyyppi olivat merkittävästi yhteydessä silmälasien käyttöön; silmälasia käyttivät eniten tytöt, 8-10-vuotiaat ja ne, joiden taittovirhe oli myooppinen. Suurimmat syyt silmälasien käyttämättä jättämiselle olivat vanhempien paheksuva asenne ja silmälasien käyttöön liittyvät väärät käsitykset. (Ilechie ym., 2020.)

Spectacle compliance among adolescents: a qualitative study from Southern India -tutkimuksessa tutkittiin silmälaseihin liittyvää hoitomyöntyvyyttä Etelä-Intialaisten nuorten keskuudessa. Tutkimuksessa ilmeni kaksi pääteemaa: käsitykset silmälasien käytön esteistä ja ratkaisut silmälasien käytön lisäämiseksi. (Narayanan, Kumar & Ramani 2017.)

Käsitykset silmälasien käytön esteistä jaettiin fyysisiin, psykologisiin ja sosiaalisiin esteisiin. Näitä olivat silmälasien aiheuttamat jäljet nenässä, ruman kehysten aiheuttama ulkonäköhaitta, syrjinnän pelko, pelko silmien vahingoittumisesta ja vanhempien puuttumattomuus asiaan. Ratkaisut silmälasien käytön lisäämiseksi sisälsivät seuraavia asioita: kevyet ja hyvin istuvat omavalintaiset kehukset, säännölliset tarkastuskäynnit, ilmaisten silmälasien tarjoaminen ja säännöllinen vaihtaminen ja silmälasien käyttöä koskeva tiedottaminen sekä vanhemmille että nuorille. (Narayanan ym., 2017.)

3 TARKOITUS, TAVOITTEET JA TUTKIMUSONGELMAT

Tutkimuksen tarkoituksena oli kerätä tietoa ja kartoittaa, mitkä tekijät vaikuttivat asiakkaan päätökseen olla käyttämättä silmälasejaan. Tutkimuksessa selvitettiin, miksi korkeakouluopiskelijat eivät käytä silmälasejaan, vaikka niiden pitäminen auttaisi ja parantaisi heidän elämänlaatuaan. Tavoitteena tutkimuksessa oli selvittää asiakkaiden lasien käyttämättä jättämisen syyt ja parantaa optometristien ja optisten myyjien työn laatua, jotta laseja käytettäisiin enemmän ja asiakas hyötyisi niistä mahdollisimman paljon.

Tutkimusongelmat olivat seuraavat:

1. Mitkä tekijät vaikuttavat asiakkaan päätökseen olla käyttämättä silmälaseja?
2. Miten optometristi tai optinen myyjä voi vaikuttaa asiakkaan hoitomyöntyvyyteen?

Edellä mainittuihin tutkimusongelmiin haettiin vastauksia strukturoidulla Webropol-kyselyllä, joka lähetettiin Oulun ammattikorkeakoulun sekä Oulun yliopiston opiskelijoille. Vastaaminen tapahtui täysin anonymisti ja vastaukset analysoitiin ja käsiteltiin siten, että jokaisen vastaajan anonymiteetti säilyisi. Tutkimuksessa kerättäviin henkilötietoihin sisältyivät ikä, sukupuoli ja sfäärinen silmälas- tai piilolasiresepti.

4 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

4.1 Tutkimusmetodologia

Kvantitatiivisella tutkimuksella voidaan kuvata ja tulkita yhteiskunnan ilmiöitä kehittämällä mahdollisimman tarkkoja mittausten menetelmiä, keräämällä tutkimusaineistot esimerkiksi edustavien väestöotosten perusteella ja soveltamalla tilastotieteen menetelmiä saatuihin aineistoihin tulkintojen tekemiseksi (Tilastokeskus 2022). Yleisimmin kvantitatiivisessa tutkimusmenetelmässä käytetty aineistonkeruumenetelmä on kyselylomake. Kyselylomaketutkimuksessa vastaaja lukee kysymyksen itse ja vastaa siihen kirjallisesti. Tällainen aineistonkeruutapa sopii suurelle ja hajanaiselle ihmisjoukolle, sekä sellaisiin tilanteisiin, kun tutkimuksessa käsiteltävät asiat ovat arkaluontoisia. Kyselylomakkeen etuna on vastaajien anonymiteetin säilyminen, kun taas haittana voidaan pitää pienen vastausprosentin riskiä. (Vilkkä 2021, luku 4.)

Tämä tutkimus toteutettiin kvantitatiivisena kyselytutkimuksena. Tutkimuksessa perusjoukko sisältää kaikki havaintoyksiköt, joiden joukosta otos poimitaan (Vilkkä 2021, luku 4). Tämän kyselyn perusjoukkona olivat korkeakouluopiskelijat, josta otos rajattiin Oulun ammattikorkeakoulun ja Oulun yliopiston opiskelijoihin. Oulun yliopistossa opiskelijoita on yhteensä 13 500, kun taas Oulun ammattikorkeakoulun opiskelijamäärä on yhteensä 9500 (Oulun yliopisto, Oulun ammattikorkeakoulu 2021). Kyselyyn vastaamista rajasi kuitenkin kysymys silmälasien omistamisesta. Joka tapauksessa kyselyyn vastanneiden määrän voitiin olettaa olevan suuruusluokaltaan melko korkea perusjoukon koosta johtuen, joten kvantitatiivisen lähestymistavan valitseminen oli tässä tilanteessa erittäin perusteltua.

Kyselyn nimeämiseen ja kysymyksenasetteluun oli syytä kiinnittää erityistä huomiota. Kysely tuli nimetä niin, että siitä kävivät ilmi sekä tutkimuksen kohderyhmä että tarkoitus, ja kysymysten tuli olla helposti tulkittavissa. Kysely esitettiin pienemmällä ryhmällä testihenkilöitä, jotta mahdolliset virheet saataisiin korjattua varsinaista kyselyä varten.

4.2 Luotettavuus ja eettisyys

Tutkimuksen validiteetti eli pätevyys tarkoittaa mittarin kykyä mitata sitä, mitä sen on tarkoituskin mitata. Tutkittavien täytyy ymmärtää mittari, kyselylomake ja kysymykset siten, miten tutkija on tarkoittanut, jottei tutkimukseen syntyisi systemaattista virhettä. Validiutta on tarkasteltava jo tutkimusta suunniteltaessa, mikä tarkoittaa sitä, että käsitteet, muuttujat ja perusjoukko määritellään tarkasti, aineiston kerääminen ja mittari suunnitellaan huolellisesti sekä varmistetaan, että mittarin kysymykset kattavat koko tutkimusongelman. (Vilka 2021, luku 7.) Tässä tutkimuksessa tiedonhankintaan käytettiin kyselylomaketta, jonka suunnittelussa käytettiin erityistä harkintaa. Valmis kyselylomake testattiin testiryhmällä, jotta kysymysten tulkinta olisi mahdollisimman yksiselitteistä ja systemaattiselta virheeltä vältyttäisiin.

Tutkimuksen reliabiliteetilla eli luotettavuudella tarkoitetaan mittaustulosten toistettavuutta ja mittauksen kykyä antaa ei-sattumanvaraisia tuloksia. Tällä tarkoitetaan sitä, että saman henkilön kohdalla mittaustuloksesta saadaan täysin sama tutkijasta riippumatta. (Vilka 2021, luku 7.) Kyselylomakkeen kohdalla luotettavuuteen vaikuttavat kysymysten oikeanlaisen tulkinnan lisäksi vastaajan itsensä luomat satunnaiset virheet, kuten esimerkiksi vahingossa väärän vastauksen antaminen. Reliabiliteettiin tässä tutkimuksessa voitiin siis vaikuttaa ainoastaan kyselylomakkeen sisällön huolellisella suunnittelulla ja testaamisella.

Tutkimusetiikka velvoittaa tutkimuksen tekijää noudattamaan hyvää tieteellistä käytäntöä. Tutkijoiden on tutkimusta tehdessään noudatettava eettisesti kestäviä tiedonhankinta- ja tutkimusmenetelmiä. Tällä tarkoitetaan sitä, että tutkijoiden on käytettävä tutkimuksessaan sellaisia tiedonhankinta- ja tutkimusmenetelmiä, jotka tiedeyhteisö on hyväksynyt. (Vilka 2021, luku 2.) Tässä tutkimuksessa tutkittavilta kerättiin henkilötiedoiksi luokiteltavia tietoja, joiden käsittelystä on luotu tietosuojainfo (ks. liite 1). Kyselylomakkeessa kerättävät tiedot käsiteltiin anonymisti niin, ettei yksittäistä vastaajaa ole mahdollista tunnistaa vastausten perusteella. Kerätyt tiedot hävitettiin asianmukaisesti sen jälkeen, kun opinnäytetyö oli hyväksytysti arvioitu. Tutkimuksessa käytettiin ainoastaan luotettaviksi todettuja lähteitä sekä asianmukaista viittaus- ja lähdemerkintätapaa.

4.3 Kyselylomakkeen suunnittelu ja julkaisu

Webropol-kyselylomakkeen suunnittelu aloitettiin opinnäytetyön suunnitelman alustavaa kyselyrunkoa apuna käyttäen. Kyselylomakkeen valmistuttua se testattiin testiryhmällä, jotta kyselyn mahdollisia puutteita saataisiin kartoitetuksi. Testiryhmä koostui 14 tutkimuksen tekijöiden lähipiiriin kuuluvasta henkilöstä, joille annettiin mahdollisuus vastata kyselyyn useamman kerran eri vastausvaihtoehtoja käyttäen. Kyselyä korjattiin testivastaajien antaman palautteen perusteella siten, että kysymyksiä ja vastausvaihtoehtoja sekä muokattiin, lisättiin, että osittain poistettiin kokonaan.

Lopulliseen kyselyyn päätyi yhteensä 20 monivalintakysymystä, joista osassa oli mahdollisuus antaa myös avoimia vastauksia. Kyselylomake koostui vastaajien taustatiedoista, silmälaseihin ja näkemiseen liittyvistä taustatiedoista sekä silmälasien käyttöä, huoltoa ja silmälaseihin ja optikkoliikkeen palveluun liittyvää tyytyväisyyttä kartoittavista kysymyksistä. Viimeisessä kysymyksessä vastaajille annettiin mahdollisuus kertoa, voisiko optikkoliikkeen henkilökunta toiminnallaan vaikuttaa heidän halukkuuteensa käyttää silmälaseja. Kyselylomaketta havainnollistetaan liitteessä 2.

Kysely julkaistiin Oulun ammattikorkeakoulun opiskelijoille Oiva-opiskelijaintrassa 22.4.2022. Oulun yliopiston osalta kyselyn julkaisu viivästyi, mutta se saatiin lopulta toimitettua opiskelijoille sähköpostitse 25.4.2022. Oulun yliopiston opiskelijoille toimitettiin muistutusviesti kyselyyn vastaamisesta kahden viikon kuluttua julkaisusta (9.5.2022), mutta Oulun ammattikorkeakoulun osalta muistutuksen tekeminen ei ollut mahdollista. Kysely poistui Oiva-opiskelijaintrasta kolmen viikon kuluttua vastausajan alkamisesta (13.5.2022), mutta se pidettiin avoimena Oulun yliopiston opiskelijoille tämän jälkeen vielä kolmen vuorokauden ajan julkaisun viivästymisen vuoksi. Kysely suljettiin lopullisesti 17.5.2022.

5 TULOKSET JA ANALYSOINTI

Kyselyyn vastasi kolmen viikon vastausaikana julkisen nettilinkin kautta yhteensä 1293 Oulun ammattikorkeakoulun ja Oulun yliopiston opiskelijaa. Ennen varsinaisen kyselyosuuden alkamista kyselyyn vastaamista rajattiin kysymyksellä silmälasien omistamisesta. Kysymykseen ”Onko sinulla silmälasia?” 95,5% (n=1235) vastasi ”Kyllä” ja 4,5% (n=58) antoi vastaukseksi ”Ei”. ”Ei” -vaihtoehdon valinneilla ei ollut mahdollisuutta vastata muihin kysymyksiin, ja heidät ohjattiin kyselyssä suoraan loppuun. Täten lopullinen kyselyyn vastanneiden määrä karsiutui 1235 opiskelijaan.

Yleisinä taustatietoina selvitettiin vastaajien ikä, sukupuoli ja oppilaitos. Vastaajat (n=1235) olivat iältään 19-67-vuotiaita, ja vastaajien mediaani-ikä oli 24,0 vuotta. Kyselyyn vastanneista 26,7% oli miehiä (n=330), 70,4% naisia (n= 869), muuta sukupuolta 1,6% (n=20) ja 1,3% (n= 16) ei halunnut tuoda julki sukupuoltaan. Kyselyyn vastanneista Oulun ammattikorkeakoulun opiskelijoita oli 6,7% (n=83) ja Oulun yliopiston opiskelijoita 93,3% (n=1152).

Vastaajien ikä luokiteltiin ennen analysointia neljään luokkaan kvartiilien mukaan, jotta vastausaineiston ikäjakauman hahmottaminen olisi mahdollisimman helppoa. Vastausaineiston ensimmäinen kvartiili kattoi ikävuodet 19–21 (n=243), toinen kvartiili ikävuodet 22–24 (n=403), kolmas kvartiili ikävuodet 25–28 (n=305) sekä neljäs kvartiili ikävuodet 29–67 (n=284).

5.1 Miksi silmälasit jäävät ajoittain tai kokonaan käyttämättä?

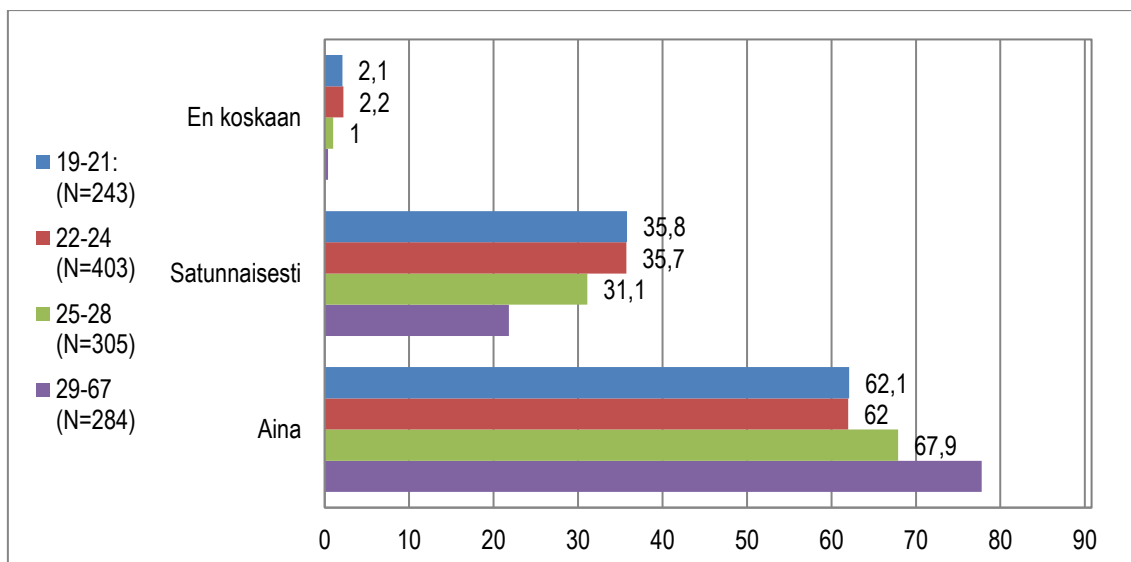
Ensimmäiseksi silmälasien käyttötottumuksiin liittyen selvitettiin, kuinka usein vastaajat käyttivät lasejaan. Vastaajista 67,1% (n=829) kertoi käyttävänsä lasejaan aina, 31,4% (n=388) satunnaisesti ja 1,5% (n=18) ei koskaan. Satunnaiset sekä kokonaan käyttämättä jättävät vastaajat (n=406) ohjattiin tämän jälkeen kysymykseen ”Onko jotain erityistä syytä, jonka takia silmälasisi jäävät kokonaan tai ajoittain käyttämättä?”. Kysymyksessä oli mahdollista valita useampi vastausvaihtoehto, ja annettuja vastauksia kertyi yhteensä 1087 (ks taulukko 1).

TAULUKKO 1. Miksi silmälasit jäävät ajoittain tai kokonaan käyttämättä?

	Vastaukset	Vastaajat
	n=1087	n=406
Ei ole erityistä syytä	45	11,1 %
En näe niillä kunnolla/ne eivät vastaa odotuksiani	24	5,9 %
Koen näkeväni riittävän hyvin ilman laseja	190	46,8 %
Ne eivät ole auttaneet oireisiini (esim. päänsärky, kahtena näkeminen, sumea näkeminen)	8	2,0 %
Ne aiheuttavat minulle oireita (esim. päänsärky, kahtena näkeminen, sumea näkeminen)	22	5,4 %
En ole tottunut lasieni voimakkuuksiin	11	2,7 %
Lasit eivät tunnu hyvältä kasvoillani (lasit kiristävät, valuvat, aiheuttavat allergiaa jne.)	93	22,9 %
Lasit eivät näytä hyvältä kasvoillani omasta mielestäni (esim. kehys ei miellytä tai linssi vääristää kasvoja liikaa)	125	30,8 %
Lasit eivät näytä hyvältä kasvoillani jonkun toisen mielestä (esim. vanhempi, puoliso tms.)	4	1,0 %
Lasit ovat tiellä koko ajan	132	32,5 %
Käytän mieluummin piilolinsejä	153	37,7 %
Lasit ovat rikki tai muulla tavalla käyttökeltottomat	10	2,5 %
Lasit istuvat huonosti tai huurtuvat liikaa kasvomaskin kanssa	155	38,2 %
En pidä lasien tuomasta imagosta (lasien käyttö hävettää tms.)	35	8,6 %
Minua on kiusattu lasien takia	9	2,2 %
Olen käynyt laserleikkauksessa	2	0,5 %
Muu/mikä?	69	17,0 %

5.1.1 Käyttötottumukset ja ikä

Koska silmälasien käyttö on yleisempää vanhemman väestön keskuudessa (Näe Ry 2019), voitiin olettaa, että silmälasit jäävät harvemmin käyttämättä aineiston vanhemmilla vastaajilla. Muihin ikäluokkiin verrattuna silmälasien jatkuva käyttö olikin yleisintä vanhimmassa ikäluokassa, ja heidän osaltaan satunnainen käyttö tai kokonaan käyttämättä jättäminen oli kaikista ikäluokista vähäisintä (ks kuvio 3).



KUVIO 3. "Kuinka usein käytät silmälasejasi?" ikäluokittain tarkasteltuna (n=1235)

Tämän jälkeen tutkittiin, mitkä olivat yleisimpiä syitä silmälasien satunnaiselle käytölle tai käyttämättä jättämiselle ikäluokittain. 19-21-vuotiaiden joukossa yleisimpiä vastauksia olivat "Koen näkeväni riittävän hyvin ilman laseja (47% n=43)", "Lasit ovat tiellä koko ajan" (34%, n=31) ja "Käytän mieluummin piilolinssettä (34%, n=31). 22-24-vuotiaiden yleisimmät vastaukset olivat "Käytän mieluummin piilolinssettä (46%, n=71)", "Lasit istuvat huonosti tai huurtuvat liikaa kasvomaskin kanssa" (42%, n=64) ja "Koen näkeväni riittävän hyvin ilman laseja" (40%, n=61). 25-28-vuotiaiden yleisimmät vastaukset olivat "Koen näkeväni riittävän hyvin ilman laseja" (50%, n=49), "Käytän mieluummin piilolinssettä (40%, n=39) ja "Lasit istuvat huonosti tai huurtuvat liikaa kasvomaskin kanssa (40%, n=39). Ikäluokassa 29-67 yleisimmät syyt olivat "Koen näkeväni riittävän hyvin ilman laseja (59% n=37)", "Lasit istuvat huonosti tai huurtuvat liikaa kasvomaskin kanssa" (33%, n=21) ja "Lasit eivät tunnu hyvältä kasvoillani (lasit kiristävät, valuvat, aiheuttavat allergiaa jne." (29%, n=18) (ks liite 3).

5.1.2 Käyttötottumukset ja sukupuoli

Suurimmat syyt silmälasien satunnaiselle käytölle tai käyttämättä jättämiselle olivat sukupuolten välillä samankaltaisia. Miesten (n=76) joukossa yleisimpiä vastauksia olivat "Koen näkeväni riittävän hyvin ilman laseja (55%, n=42)", "Lasit ovat tiellä koko ajan" (33%, n=25) ja "Käytän mieluummin piilolinssettä". Myös naiset kokivat näkevänsä riittävän hyvin ilman laseja (44%, n=142), käyttivät mieluummin piilolinssettä (40%, n=130) ja lisäksi kokivat, että lasit istuvat huonosti tai huurtuvat liikaa kasvomaskin kanssa (40%, n=127). Samaa linjaa vastausten suhteen noudattelivat

myös muunsukupuolisten (n=5) vastaukset sekä niiden opiskelijoiden vastaukset, jotka eivät halunneet kertoa sukupuoltaan (n=4) (ks liite 4).

5.1.3 Käyttötottumukset ja hankintapaikka

Myös silmälasien hankintapaikkaa verrattiin syihin jättää silmälasit käyttämättä. Näistä vastauksista erityisesti esille nousi vastaus "Lasit eivät tunnu hyviltä kasvoillani (lasit kiristävät, valuvat, aiheuttavat allergiaa jne.". Nettikaupasta hankituilla laseilla kehysten istuvuus tai materiaali oli silmälasien käyttämättä jättämiselle syynä 40 prosentilla (n=10) vastanneista, kun taas optikkoliikkeestä silmälasinsa hankkineista 23% (n=394) mainitsi tämän syyksi. Näistä vastaajista ei pystytty erottelamaan heitä, joille istuvuus oli syynä lasien käyttämättä jättämiselle tai heitä, joilla syynä tähän oli kehysten materiaali. Myös "Käytän mieluummin piilolinssijä" -vastausvaihtoehto erosi hankintapaikan välillä reilusti; 37% optikkoliikkeestä lasinsa hankkineista jätti käyttämättä silmälasiaan piilolinssien takia, kun taas nettikaupasta lasinsa hankkineista 60% valikoi tämän syyksi lasien käyttämättä jättämiselle (ks liite 5).

Niiden vastaajien määrä, jotka ostivat silmälasinsa nettikaupasta, oli kuitenkin niin pieni, ettei näitä vastauksia pystytty yleistämään perusjoukkoon tällä vastaajamäärällä ilman jatkotutkimuksia. On myös hyvin mahdollista, että nettikaupasta lasinsa hankkineilla ei ole ollut tietoa siitä, että kehysiä voi käydä taivututtamassa optikkoliikkeissä, vaikka silmälasit olisi hankittu netistä.

5.1.4 Käyttötottumukset ja silmälasien ominaisuudet

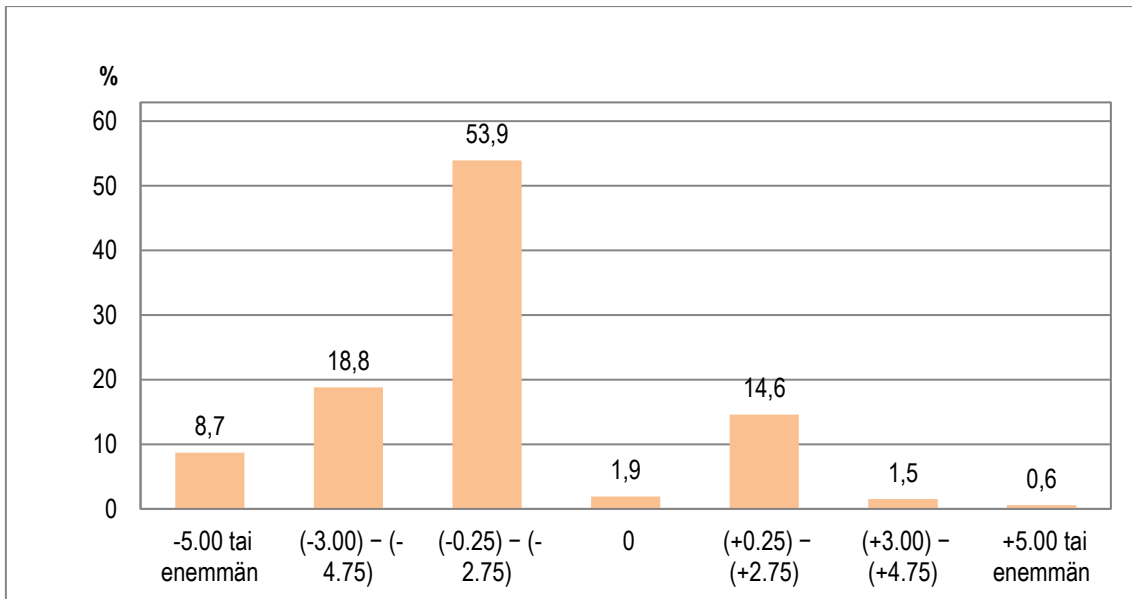
Vastaajista 28,4% (n=350) oli hankkinut silmälasinsa alle vuosi sitten. 71,6%:lla (n=885) lasit oli hankittu yli vuosi sitten, ja 43,1%:lla heistä silmälasit olivat yli kaksi vuotta vanhat (n=533). 97,6% (n=1205) vastaajista oli hankkinut silmälasinsa optikkoliikkeestä ja vain 2,4% (n=30) oli hankkinut silmälasinsa jostakin muualta kuin optikkoliikkeestä, kuten esimerkiksi nettikaupasta. Vastaajien silmälasireseptien kirjoittamisesta olivat olleet vastuussa pääosin optikot ja optometristit (86,3%, n=1066), kun taas resepteistä vain 13,7% (n=169) oli kirjoittanut silmälääkäri.

Lasityyppiä rajaavana kysymyksenä eroteltiin yksitehoiset ja monitehoiset silmälasit toisistaan. Kyselyyn vastanneista 87,9% (n=1085) omisti yksitehoiset silmälasit ja loput 12,1% (n=150) monitehosilmälasit, joihin luettiin mukaan myös niin kutsutut nuorisomonitehot eli pienellä lähiavustuksella varustetut yksitehosilmälasit.

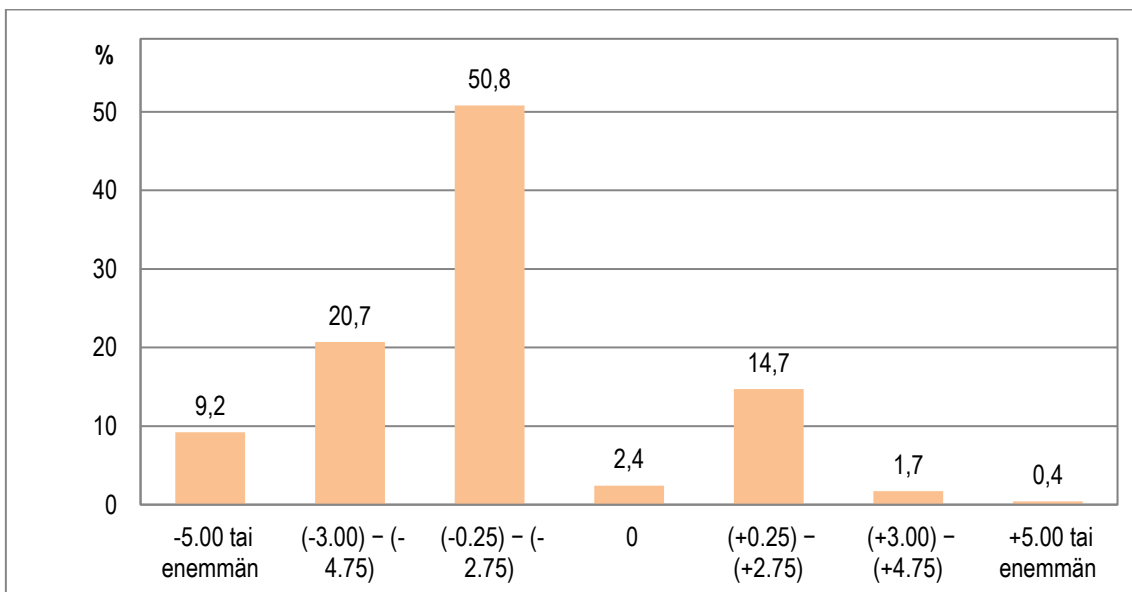
Pääasiallisesti käytössä olevien silmälasien käyttötarkoitusta selvitettiin erillisellä kysymyksellä. Vastaajista 88,7% (n=1096) käytti lasejansa ensisijaisesti yleiskäytössä, kun taas loput 11,3% (n=139) käytti lasejansa muun muassa lähityöskentelyssä, näyttöpäätetyössä ja autolla ajaessa. Yhdenkään vastaajan lasit eivät olleet ensisijaisesti urheilukäyttöön suunnatut.

Silmälasivoimakkuuksia kartoittavassa kysymyksessä rajattiin ensin pois silmälääkäriltä saadut reseptit (n=169) hajataiton plussylinterikorjauksen merkitsemistavan vuoksi. Tämän jälkeen optikon kirjoittaman reseptin saaneet pääsivät valitsemaan valmiista vaihtoehdoista silmälasitai piilolasi reseptinsä sfäärisen voimakkuuden annetuilta voimakkuusväleiltä. Kysymyksessä kysyttiin ainoastaan silmälasien tai piilolinssien sfääristä voimakkuutta, sillä sfäärisen ekvivalentin selvittäminen kyselylomakkeella olisi ollut lähes mahdotonta. Tarkan silmälasireseptin selvittäminen sylinterivoimakkuuksineen nettikyselyllä olisi taas saattanut aiheuttaa vastauksetta, sillä monella vastaajalla ei luultavasti olisi ollut silmälasireseptiä tallessa tai lähettyvillä kyselyyn vastattaessa.

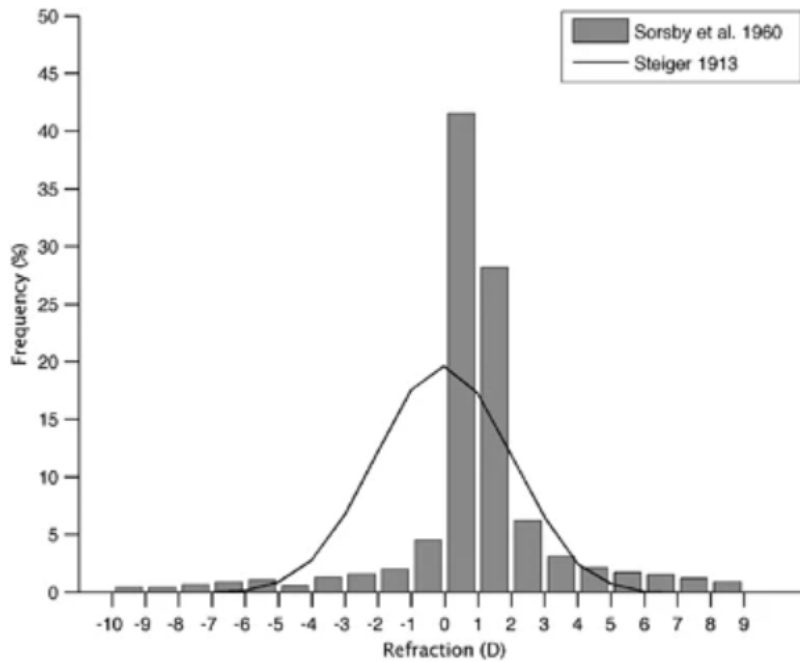
Silmälasivoimakkuuksista nousivat erityisesti esille voimakkuudet välillä (-0.25 dpt) – (-2.75 dpt) sekä oikean (53,9%) että vasemman (50,9%) silmän osalta (ks kuvat 4 ja 5). Myös voimakkuudet välillä (-3.00 dpt) – (-4.75) keräsivät huomattavan määrän vastauksia; oikeassa silmässä tälle voimakkuusvälille asettui 18,8% vastaajista ja vasemmassa 20,7%. Suurien plusvoimakkuuksien määrä vastaajien resepteissä oli hyvin vähäistä. Taittovirheiden jakauma vastaa suurilta osin Sorsbyn ym. ennustetta ihmissilmän taittovirhejakaumasta, jossa 1-2 dioptrian taittovirheet ovat yleisimpiä (ks kuvio 6). Vastaajilta kysyttiin kuitenkin silmälasireseptiä eikä taittovirheen suuruutta, joten on hyvin todennäköistä, että pienen taittovirheen omaavia hyperoppeja (plusvoimakkuudet) rajautui vastaajista pois. Pohjoismaissa ja myös maailmanlaajuisesti yleistynyt myopia (miinusvoimakkuudet) voi lisäksi vaikuttaa suurempaan vastaajamäärään silmälasireseptin miinusvoimakkuuksissa (Pärssinen & Wedenoja 2021).



KUVIO 4. Silmälasi- tai piilolinssireseptin sfäärinen voimakkuus, oikea silmä



KUVIO 5. Silmälasi- tai piilolinssireseptin sfäärinen voimakkuus, vasen silmä



KUVIO 6. Ennuste ihmissilmän taittovirhejakaumasta (Sorsby ym. 1960)

Silmäläsureseptin voimakkuuksia verrattiin syihin silmälasien käyttämättä jättämiselle. Vertailussa käytettiin vain oikean silmän silmälasireseptiä, sillä ero oikean ja vasemman silmän reseptivoimakkuuksien välillä oli marginaalisen pieni. Silmälasireseptien voimakkuuksien sekä silmälasien käyttämättä jättämisen syistä selkeimmin esille nousivat molemmat ääripäät, eli pienet ja suuret voimakkuudet.

Vastaajista, joilla oli pienemmät voimakkuudet silmälasireseptissään $[(-0.25) - (-2.75)]$, 49% jätti silmälasinsa käyttämättä, sillä kokivat näkevänsä tarpeeksi hyvin ilman lasejaan (ks liite 6). Plusvoimakkuuksien puolella $[(+0.25) - (+2.75)]$ 63% jätti lasinsa käyttämättä samasta syystä. Jos verrataan plus- ja miinusvoimakkuuksia välillä 3.00dpt - 4.75dpt, tästä syystä miinuspuolella silmälasia käyttämättä jätti vain 3% vastaajista, kun taas pluspuolella 60% koki näkevänsä edelleen riittävän hyvin. Tähän voi vaikuttaa vastaajien nuori ikä (mediaani-ikä 24.0 vuotta), minkä takia heidän silmänsä akkommodointikyky riittää kompensoimaan taittovirhettä.

Suurempia voimakkuuksia kohti siirryttäessä piilolinssien käyttö yleistyivät vastaajien joukossa. Silmälasireseptin voimakkuuksien ollessa -5.00 dpt tai enemmän, vastaajista 100% ($n=22$) käytti piilolinssijä, minkä takia silmälasit jäivät ajoittain tai aina käyttämättä. $(-3.00\text{dpt}) - (-4.75\text{dpt})$ välilläkin

tästä syystä lasejaan jätti käyttämättä 86% (n=36) vastaajista. Plusvoimakkuuksien puolella silmä-lasejaan käyttämättä jätti välillä (+3.00) – (+4.75) 40% (n=5) vastaajista. Kyselyyn ei vastannut yhtään yli +5.00 dpt silmälasireseptin omaavaa vastaajaa, joten tuloksia suurimääräisen hyperopian osalta ei saatu.

Yksitehoisten (n=355) ja monitehoisten (n=51) silmälasien käyttäjiä vertailtaessa kävi ilmi, että molemmilla lasityypeillä yleisin käyttämättä jättämisen syy oli riittävän hyvä näkeminen ilman silmälasia (ks liite 7). Yksitehosilmälasien käyttäjillä erityisesti esiin noussut syy oli se, että 42% heistä kertoi käyttävänsä mieluummin piilolinssijä, kun taas moniteholasien käyttäjistä piilolinssijä suosi vain 8%. Tähän voi mahdollisesti olla syynä joko huono tietoisuus monitehoisista piilolinssieistä tai monitehopiilolinssien toimivuus. Monitehopiilolinssit heikentävät visuaalista suorituskykyä etenkin silloin, jos voimakkuusvaihtelut optisella alueella ovat suuria tai jos linssi ei ole keskiötynyt oikein (Fedtke, Bakaraju, Ehrmann, Chung, Thomas & Holden 2016).

5.1.5 Avoimet vastaukset

Kysymykseen 15, jossa selvitettiin syitä silmälasien käyttämättä jättämiselle, kertyi huomattavasti suurempi määrä avoimia vastauksia (n=69) kuin muissa kysymyksissä, joissa vastaajille annettiin mahdollisuus vastata omin sanoin valmiiksi annettujen vaihtoehtojen sijaan. Tämän takia nämä vastaukset käytiin läpi yksitellen, ja luokiteltiin yläkategorioihin kvalitatiivisen tutkimuksen periaatteita noudattaen.

Avoimen vastauksen antaneista suuri osa vastasi käyttävänsä silmälasiaan vain tietyissä tilanteissa, tarkoittaen esimerkiksi lukulasien käyttöä lähityössä eikä muuten arkielämässä. Kysymyksen tarkoituksena oli kuitenkin selvittää, miksi silmälasit jäävät käyttämättä nimenomaan niiden nimetyssä käyttötarkoituksessa. Tämä olisi pitänyt tehdä selväksi kyselylomakkeessa, jotta vastaajat olisivat voineet valita jonkin valmiiksi annetuista vastausvaihtoehdoista avoimen vastauksen sijaan.

Toinen suurempi ryhmä avoimissa vastauksissa oli joukko vastauksia, joille oli jo valmiit vastausvaihtoehdot. Tällöin vastaajat olivat antaneet omin sanoin avoimen vastauksen, joka olisi löytynyt valmiiksi annettujen vastausvaihtoehtojen joukosta.

Kolmas ryhmä koostui vastaajista, joille silmälasit olivat käytännössä tarpeettomat tai toivat vain pientä tarkennusta tai oireiden lievitystä. Tämän ryhmän vastaukset koostuivat pitkälti "en muista käyttää laseja", "näen tarpeeksi hyvin ilman" tai "unohdan ne kotiin" -tyyppisistä vastauksista. Toisin sanoen, silmälasit eivät mitään ilmeisimmin ole olleet tälle ryhmälle varsinainen välttämättömyys, tai selkeästi elämänlaatua parantava asia.

Neljättä ryhmää kuvailtiin puutteellisesti motivoituneiksi. Tyypillisiä vastauksia tässä ryhmässä olivat "en jaksa totutella" tai "lasit likaantuvat helposti". Näiden vastausten perusteella ei saatu tietoa siitä, oliko totuttelussa kyse itse silmälasikehyksen käyttöön totumisesta, vaiko silmälasireseptin voimakkuuksiin totumisesta. Linssien jatkuvasta likaantumisesta ja työläästä puhdistamisesta oli selvästi nähtävissä vastaajien motivaation puute, vaikka tämä ongelma voisi olla ratkaistavissa esimerkiksi paremmilla linssipinnoitteilla.

Viidennen ryhmän vastaukset koostuivat silmälasien ominaisuuksista ja rajoitteista. Tähän ryhmään kuuluvat olivat vastanneet silmälasiansa rajoittavan heidän elämänsä jollain tapaa tai

muulla tavoin häiritsevän arkielämää. Erityisesti esille nousivat vastaukset, joissa silmälasit ovat tiellä muun muassa harrastuksissa tai liikunnassa, tai että kehys itsessään peittää näkökenttää häiritsevästi verrattuna piilolinssihin. Lasien käyttöä rajoitti myös pelko niiden hajottamisesta.

5.2 Silmälasien huollattaminen ja tyytyväisyys

Tyytyväisyyttä silmälasien ominaisuuksiin tutkittiin viisiportaisella likert-asteikolla (1 = erittäin tyytymätön 2 = melko tyytymätön 3 = en osaa sanoa 4 = melko tyytyväinen 5 = erittäin tyytyväinen). Silmälasissaan tyytyväisimpiä vastaajat olivat kehyksen ulkonäköön ja näkemiseen laseillaan (ka. 4,3), kun taas tyytymättömiä oltiin kehyksen istuvuuteen ja linssien pinnoitteisiin (ka. 4,0) (ks taulukko 2).

TAULUKKO 2. Tyytyväisyys silmälasien ominaisuuksiin

	1	2	3	4	5	Keskiarvo	Mediaani
Kehyksen ulkonäkö	0,5 %	3,6 %	6,7 %	39,3 %	49,9 %	4,3	4,0
Kehyksen istuvuus	0,7 %	6,0 %	14,0 %	47,4 %	31,9 %	4,0	4,0
Kehyksen kestävyys/materiaali	0,9 %	5,3 %	15,8 %	40,4 %	37,6 %	4,1	4,0
Linssien pinnoitteet (esim. heijastuksenestopinnoite tai sinivalopinnoite)	1,1 %	6,6 %	21,0 %	38,3 %	33,0 %	4,0	4,0
Näkeminen laseilla	0,8 %	3,3 %	7,8 %	41,2 %	46,9 %	4,3	4,0

Vastauksia verrattiin silmälasien eri hankintapaikkojen välillä tyytyväisyyden keskiarvoja ristiintaulukoimalla. Kaikki vastaajat olivat hankkineet silmälasinsa joko optikkoliikkeestä (n=1205) tai nettikaupasta (n=25). Optikkoliikkeestä hankittujen silmälasien omistajat olivat keskimäärin tyytyväisempiä jokaiseen silmälasihinsa liittyvään osa-alueeseen verrattuna nettikaupasta hankittujen lasien omistajiin (ks taulukko 3).

TAULUKKO 3. Keskimääräinen tyytyväisyys silmälasien ominaisuuksiin ostopaikan mukaan

	Silmälasien hankintapaikka		
	Optikkoliike (n=1205)	Nettikauppa (n=25)	Päivittäistavara- kauppa (n=0)
Kehyksen ulkonäkö	4,35	4,12	
Kehyksen istuvuus	4,04	3,64	
Kehyksen kestävyys/materiaali	4,09	3,88	
Linssien pinnoitteet (esim. heijastuksenestopinnoite tai sinivalopinnoite)	3,97	3,6	
Näkeminen laseilla	4,3	4,24	

Silmälasejaan huollattamassa tai reklamoimassa oli käynyt yhteensä 33% vastaajista (n=407). Heistä 29,4 % sai ongelmaansa ratkaisun, kun taas 3,6 prosentilla huolto tai reklamointi ei ollut tuottanut tulosta. Tämän jälkeen silmälasejaan huollattaneilta tai reklamoineilta kysyttiin, mistä syystä huoltoa tai reklamointia tarvittiin. Suurimmat syyt huollolle tai reklamoinnille olivat kehyksen kiristäminen tai valuminen (45,0%), kehyksen huono istuvuus kasvoilla (32,4%), nenätyynyjen painaminen (21,4%) ja kehyksen rikkiinäisyys (19,7%) (ks taulukko 4). 17,7% antoi avoimen vastauksen, mutta nämä vastaukset noudattelivat hyvin pitkälti valmiiksi annettuja vastausvaihtoehtoja.

TAULUKKO 4. Syyt silmälasien huollattamiselle tai reklamoinnille

	Vastaukset (n=618)	Vastaajat (n=407)
Kehys oli rikki	80	19,7 %
Kehys kiristi tai valui	183	45,0 %
Kehys ei istunut kasvoille (kehys oli esim. vinossa)	132	32,4 %
Nenätyyny painoivat	87	21,4 %
Kehysmateriaali aiheutti allergisen reaktion	0	0,0 %
Kehys oli liian painava	1	0,2 %
Kehyksen ulkonäkö ei miellyttänyt	1	0,2 %
Laseilla ei nähnyt riittävän hyvin tarvittaville etäisyyksille	23	5,7 %
Linssit olivat naarmuuntuneet	9	2,2 %
En ollut tyytyväinen linssien pinnoitteisiin	4	1,0 %
Linssit olivat liian paksut	1	0,2 %
Linssityyppi ei vastannut odotuksiani	5	1,2 %
Lasit eivät toimineen omassa käyttötarkoituksessaan	6	1,5 %
En tottunut laseihin	14	3,4 %
Muu/mikä?	72	17,7 %

Mielipiteitä edellistä optikkokäyntiä koskien kysyttiin niiltä vastaajilta, jotka olivat vastanneet hankineensa käytössä olevat lasinsa optikkoliikkeestä (n=1205). Mielipiteitä selvitettiin viisiportaisella likert-asteikolla (1 = Täysin eri mieltä 2 = Osittain eri mieltä 3 = En osaa sanoa 4 = Osittain samaa mieltä 5 = Täysin samaa mieltä). Kaikista tyytyväisimpiä oltiin näöntarkastukseen (ka. 4,7), optikon asiantuntemukseen (ka. 4,5) ja asiakkaan toiveiden kuuntelemiseen tuotevalinnan suhteen (ka. 4,5). Tyytymättömmimpiä oltiin informointiin lasien huollattamisesta (ka. 3,7) sekä totutteluajasta ja takuusta kertomiseen (ka 3,2) (ks taulukko 5).

TAULUKKO 5. Mielipiteet edellisestä optikkokäynnistä

	1	2	3	4	5	Kes- kiarvo	Medi- aani
Näöntarkastus onnistui hyvin	0,5 %	1,6 %	1,8 %	23,4 %	72,7 %	4,7	5,0
Optikko oli asiantunteva (mm. kertoi näöntutkimuksen tuloksista ja silmien terveydentilasta)	0,4 %	2,5 %	6,5 %	26,3 %	64,3 %	4,5	5,0
Toiveitani kuunneltiin tuotteiden suhteen	0,4 %	1,7 %	5,5 %	27,6 %	64,8 %	4,5	5,0
Kehyksiä suositeltiin kattavasti	2,2 %	7,1 %	17,0 %	29,0 %	44,7 %	4,1	4,0
Linssejä suositeltiin perusteluineen	1,7 %	5,4 %	15,8 %	34,5 %	42,6 %	4,1	4,0
Lasit taivuteltiin huolellisesti luovutustilanteessa	1,8 %	5,4 %	12,8 %	29,2 %	50,8 %	4,2	5,0
Minulle kerrottiin mahdollisuudesta huollattaa laseja myöhemmin	9,6 %	12,0 %	18,1 %	18,1 %	42,2 %	3,7	4,0
Minulle kerrottiin totutteluajasta ja takuusta	15,4 %	16,4 %	26,1 %	18,0 %	24,1 %	3,2	3,0

5.3 Miten optometrismi tai optinen myyjä voi vaikuttaa asiakkaan hoitomyöntyvyyteen?

Viimeisessä kysymyksessä selvitettiin, voisiko optikkoliikkeen henkilökunta toiminnallaan vaikuttaa vastaajan halukkuuteen käyttää silmälasejaan, ja jos voi, millä tavoin. Kysymyksessä oli mahdollisuus valita useampia vastausvaihtoehtoja, joten valittujen vastausten lukumäärä oli yhteensä 2067. Vastaajista 45,5 % oli sitä mieltä, että millään toimilla ei ole mahdollista vaikuttaa heidän halukkuuteensa käyttää laseja. 34,8 prosentin mielestä hoito-ohjeista ja takuuasioista pitäisi kertoa kattavammin ja 32,7% haluaisi, että kehyksiä suositeltaisiin heidän toiveidensa mukaan. 4,6% antoi avoimen vastauksen vastausvaihtoehtoon ”Muu, mikä?”.

TAULUKKO 6. Optikkoliikkeen henkilökunnan vaikutusmahdollisuudet hoitomyöntyvyyteen

	Vastaukset	Vastaajat
	n=2067	n=1235
Optikon pitäisi perustella, miksi tarvitsen lasit	178	14,4 %
Optikkoliikkeen henkilökunnalla pitäisi olla asiakkaalle enemmän aikaa (esim. näöntutkimuksessa tai kehysten valitsemisessa)	178	14,4 %
Kehyksiä pitäisi suositella toiveideni mukaan (esim. tyylin tai hinnan perusteella)	404	32,7 %
Silmälasien taivuttelu luovutusvaiheessa pitäisi tehdä huolellisemmin	258	20,9 %
Hoito-ohjeista ja takuuasioista/tyytyväisyystakuusta pitäisi kertoa kattavammin (esim. jos liikkeessä on mahdollisuus vaihtaa kehys toiseen tietyn ajan sisällä)	430	34,8 %
Ei ole mitään erityisiä toimia, jotka vaikuttaisivat halukkuuteeni käyttää laseja	562	45,5 %
Muu, mikä?	57	4,6 %

”Muu, mikä?” -vastaukset (n=57) käytiin läpi yksitellen ja luokiteltiin viiteen eri ryhmään. Ensimmäisen ryhmän vastaukset keskittyivät ohjeistukseen, tietoon ja informointiin. Tämän ryhmän vastaajat kaipaavat kattavampaa tietoa silmälasien linseistä ja pinnoitteista sekä niihin totuttelusta niin kirjallisesti kuin suullisesti. Vastaajista osa oli esimerkiksi tehnyt ostopäätöksen tuotteesta, jonka kaikista ominaisuuksista heillä ei ollut tietoa tai päinvastoin eivät olleet huomanneet tuotteessa heille luvattuja ominaisuuksia arkikäytössä hyödyllisiksi ja näin ollen kokivat olonsa ”hujatuiksi”. Monet tähän ryhmään kuuluvat vastaukset sivusivat myös valmiiksi annettuja vastausvaihtoehtoja, kuten muun muassa informointia hoito-ohjeista ja takuuasioista, sekä sitä, että optikon pitäisi perustella paremmin, miksi asiakas tarvitsee silmälasit.

”[Pitäisi] kertoa enemmän laseihin tottumisesta. Itselläni lasit saivat aikaan heti sellaisen efektin, että ajattelin, että ne eivät ole minun ja niitä ei tosiaankaan voi tottua käyttämään. Pieni heikkous näössä oli parempi kestävä kuin lasien käyttöön totuttelu. Ja senpä jälkeen lasien käyttö on vain vähentynyt ja vähentynyt –”

”Tuntuu, että minut huijattiin ottamaan erikoislinssit, kun henkilö sanoi jotenkin ”nämähän erikoislinssit kannattaa ottaa”, eikä minulla oikein ollut mahdollisuutta kieltäytyä. Jälkeenpäin tajusin, että hinta täysin siis muuttui, enkä tiennyt edes mistä erikoisuudesta maksan. Tuputetaan siis kaikenlaista ilman että kerrotaan mistään.”

Toisen ryhmän vastaukset keskittyivät asiakaspalvelun laatuun. Vastauksista nousi esille muun muassa kiireen tuntu liikkeessä optikon tai myyjän toimesta. Vastauksissa ei eritelty, oliko kyseessä nopea näöntarkastus, nopeasti ja huolimattomasti tehty myyntitilanne tai mitoitus vaiko näiden asioiden yhdistelmä. Myös mahdollisesti näöntarkastuksen jälkeinen asiakkaan ohjaaminen myyjälle on voinut aiheuttaa kiireen tuntua. Lisäksi vastauksista kävi ilmi, että kysyntää olisi niin sanotulle “omalle optikolle”, tarkoittaen ilmeisesti näöntutkimuksissa käymistä aina saman asiantuntijan luona. Myös laaja silmien terveyden tutkiminen koettiin hyväksi asiakaspalveluksi.

”Koko prosessi varmasti saa myönteisemmäksi, miten optikolla otettiin asiakaspalvelu aika vakavasti ja keskityttiin silmiin, sekä suositeltiin silmätutkimusta. Vaikka se ei olisi-kaan se suurin tekijä halukkuudessa (suurin tekijä varmasti tarve nähdä hyvin), mutta auttaa kai silti.”

Kolmas ryhmä keskittyi myyntiin ja myyntitapaan. Vastauksia tässä ryhmässä oli useita, ja lähes kaikissa niistä mainittiin asiakkaan toiveiden kuuntelu kehysvalintojen suhteen niin ulkonäöllisesti kuin istuvuudenkin kannalta. Myyntitapaan liittyen asiakkaat olivat kokeneet myynnin puolella “tyrkytystä”, millä tarkoitettiin esimerkiksi kalliimpien kehysten ehdottelua, vaikka asiakas olisi maininnut oman budjettinsa tai “ylimääräisten” pinnoitteiden kaupittelua, vaikka asiakas olisi sanonut tarvitsevänsä aivan yksinkertaiset peruslinssit. Vastauksissa toivottiin myös, että kehysiä sovittaessa myyjä tai optikko sanoisi suoraan ja rehellisesti mielipiteensä kehuksestä ulkonäön ja istuvuuden kannalta, eikä myötäilisi asiakasta vauhdittaakseen ostopäätöksen tekemistä.

”Olen transsukupuolinen, ja aina kun olen mennyt kokeilemaan kehysiä, olen ollut halukas kokeilemaan lähinnä koetun sukupuolen kehysiä, mutta aina on pyritty väkisin ohjaamaan biologisen sukupuolen hyllyille. Kyllä se vaikuttaa omaan mielipiteeseen siitä, kannattaako optikoilla käydä näköä tarkistuttamassa tai uusia laseja hankkimassa, kun omia toiveita laseista ei oteta huomioon.”

Neljäs ryhmä sivusi valmiiksi annettua vastausvaihtoehtoa “Ei ole mitään erityisiä toimia, jotka vaikuttaisivat halukkuuteeni käyttää laseja.” Nämä avoimet vastaukset oli perusteltu niin, ettei lasien

käyttämättä jättäminen ole edes vaihtoehto suurien voimakkuuksien ja huonon näön vuoksi. Jotkut vastaajista kokivat pärjäävänsä arkielämässä ilman silmälaseja, mutta halusivat kuitenkin käyttää niitä, koska kokivat ne elämänlaatuun parantavana asiana. Näin ollen optikolla tai myyjällä ei ole ollut vaikutusta heidän halukkuuteensa käyttää silmälaseja.

Viides ryhmä halusi lisää optikkoliikkeeltä itsessään, eikä optikolla tai myyjällä koettu olevan vaikutusta näiden vastaajien silmälasien käyttöön tai hoitomyöntyvyyteen. Viides ryhmä toivoi optikkoliikkeiltä laajempia valikoimia kehysten ja muiden tuotteiden sekä palveluiden osalta sekä edullisempia kehys- ja linssihintoja. Lisäksi kehysten sukupuolijaottelua toivottiin poistettavaksi.

6 POHDINTA

6.1 Luotettavuus ja eettisyys

Tutkimuksen reliabiliteettiin eli luotettavuuteen suurimpana tekijänä vaikutti tutkimusaineiston epätasainen jakautuminen ammattikorkeakoulun ja yliopiston opiskelijoiden kesken. Ainoastaan 6,7% vastaajista oli Oulun ammattikorkeakoulun opiskelijoita, kun taas 93,3% opiskeli Oulun yliopistossa. Tähän vaikutti varmasti suurilta osin se, että kyselylomake toimitettiin opiskelijoille eri tavoin. Oulun yliopiston opiskelijat tavoitettiin henkilökohtaisesti sähköpostin välityksellä, kun taas Oulun ammattikorkeakoulun osalta yleinen tiedote opiskelijaintrassa hukkuu nopeasti muiden tiedotteiden sekaan. Tämän perusteella tutkimustuloksia ei voitu yleistää korkeakouluopiskelijoiden perusjoukkoon. Tämän lisäksi joidenkin kysymysten kohdalla vertailtujen muuttujien vastaajamäärät olivat hyvin erikokoisia, jolloin vertailun tuloksista ei voitu tehdä kovin luotettavia johtopäätöksiä. Esimerkiksi nettikaupasta silmälasinsa hankkineiden määrä optikkoliikkeestä lasinsa hankkineisiin verrattuna oli hyvin vähäinen.

Validiteetin osalta suurin osa kyselyn kysymyksistä onnistui mittaamaan tarkoituksenmukaisia asioita. Kuitenkin joidenkin kysymysten osalta havaittiin virhetulkintoja, jotka olisi paremmalla kysymyksenasettelulla onnistuttu välttämään. Esimerkiksi kysymys silmälasien käyttämättä jättämisestä ymmärrettiin usein niin, että käyttämättä jättämisellä tarkoitettaisiin lasien käyttötarkoituksen ulkopuolista käyttämättä jättämistä. Kysymyksen tarkoituksena oli siis alun perin selvittää sitä, miksi esimerkiksi lukulasit jäävät käyttämättä lähityössä, eikä sitä, miksi lukulasit jäävät käyttämättä televisiota katsellessa.

Kyselystä karsittiin useita kysymyksiä pois jo ennen sen julkaisua, mutta analysointivaiheessa huomattiin, että kyselyyn jäi vielä joitakin tarpeettomia kysymyksiä. Esimerkiksi kysymykset karsastuksesta ja sen korjaamisesta osoittautuivat tutkimusongelmien kannalta epäolennaisiksi ja irrallisiksi, joten niitä ei päädytty tarkastelemaan analyysissa ollenkaan.

6.2 Pohdinta ja jatkotutkimusehdotukset

Yleisimpiä silmälasien käyttämättä jättämisen syitä koko aineistoa tarkasteltaessa olivat riittävän hyvä näkeminen ilman laseja, lasien huono istuvuus kasvomaskin kanssa sekä piilolinssien käyttö silmälasien sijaan. Vanhin ikäluokka ja monitehokäyttäjät kokivat muita useammin näkemisensä hyväksi ilman laseja, mikä voi selittyä esimerkiksi moniteholinssien rakenteella, joissa reunaväristymät aiheuttavat haittaa näkemiselle. Sukupuolen perusteella miehet kokivat useammin näkönsä riittävän hyvin ilman laseja verrattuna muihin sukupuoliin, mille ei löydetty mitään ilmeistä selitystä.

COVID-19-pandemian vaikutukset ilmenivät vastauksissa siten, että moni vastaaja koki silmälasien ja kasvomaskin yhtäaikaisen käytön olevan hankalaa. Toisaalta väittämän sanamuoto ”lasit istuvat huonosti tai huurtuvat kasvomaskin kanssa” on saattanut tuottaa myös virheellisiä vastauksia, mikäli vastaaja on tulkinnut väittämän tarkoittavan joko huonoa istuvuutta tai huurtumista kasvomas-
kin kanssa eikä molempia tekijöitä yhdessä, kuten väittämällä tarkoitettiin.

Silmälasivoimakkuuksien ja satunnaisen tai kokoaikaisen käyttämättä jättämisen yhteyttä tarkas-
teltaessa selvisi myös, että suuremmat voimakkuudet silmälasireseptissä olivat liitoksissa aktiivi-
sempaan piilolinssien käyttöön. 100% (n=22) korkean myopian omaavista (voimakkuus -5.00 tai
enemmän) vastasi käyttävänsä mieluummin piilolinssijä minkä takia silmälasit jäivät ajoittain tai
aina käyttämättä, mihin voivat olla syynä muun muassa esteettiset ja käytännölliset syyt. Suurem-
milla voimakkuuksilla silmälasilinssien paksuus kasvaa ja näin ollen ne saattavat vaikkapa painaa
nenänvartta, eivätkä ne myöskään välttämättä ole käyttäjälle niin mieluisan näköiset linssien ol-
lessa pullonpohjamaiset. Verrattaessa sukupuolta silmälasien käyttämättä jättämisen syihin il-
meni, että naisilla piilolinssien käyttö oli useammin syynä silmälasien käyttämättä jättämiselle kuin
muilla vastanneilla.

Asiakkaiden tiedonsaantiin ja tarpeiden kartoitukseen silmälasien hankintaprosessin aikana tulisi
kiinnittää enemmän huomiota. Moni asiakas ei välttämättä tiedä, että esimerkiksi urheilukäyttöön
on olemassa tietyn tyyppisiä tuotteita, jolloin tavanomaisten silmälasien käyttö urheilussa koetaan
hankalaksi. Lisäksi silmälasien rikkoutumista tai katoamista pelkäävälle olisi syytä suositella use-
ampia silmälaseja tai liikekohtaisesti saatavilla olevia silmälasivakuutuksia. Moni vastaaja mainitsi
myös silmälasien likaantuvan helposti, minkä takia likaa hylkivistä pinnoitteista olisi hyvä kertoa

kattavammin. Likaantuminen voi toisaalta johtua myös huonosta istuvuudesta, jolloin linssi pääsee koskettamaan kasvoja. Tämän osalta huomiota tulisi kiinnittää oikeanlaisen kehyksen valintaan ja sen istuvuuteen. Lisäksi tietoa tulisi antaa myös silmälaseihin totuttelusta ja yleisimmistä silmälasikäyttäjien kohtaamista ongelmista.

Huomionarvoinen tutkimusaineistosta esille nouseva asia on lisäksi se, myydäänkö silmälaseja oikeasti tarpeeseen, vai ajaako suuremman myynnin tavoittelu suosittamaan asiakkaalle tuotteita, jotka eivät tuo tälle juurikaan lisäarvoa. Mikäli näkeminen ilman silmälaseja koetaan hyväksi, voi silmälasien myynnin voitontavoittelumielessä nähdä kyseenalaisena, etenkin silloin, kun kyse on käytännössä lähes emmetrooppisista taittovirheistä.

Opinnäytetyöprosessi onnistui kokonaisuutena hyvin. Vastausaineistoa kertyi odotettua huomattavasti enemmän, mikä motivoi hyvään ja perusteelliseen työntekoon. Työskentely onnistui yleisellä tasolla sujuvasti ja aikataulussa pysyttiin suhteellisen hyvin. Työnjako oli koko prosessin ajan tasapuolinen ja hyvin organisoitu. Suurimmaksi ongelmakohtaksi työssä osoittautui analysointi, sillä kyselylomake ei ollut riittävän jäsenneily. Kyselylomaketta tiivistämällä ja kysymyksiä karsimalla lomakkeen pohjalta saatu aineisto olisi ollut helpommin analysoitavissa.

Jatkotutkimuksena voisi suorittaa esimerkiksi kyselyn optikkoliikkeiden asiakkaille siitä, kuinka paljon tietoa he kokevat tarvitsevänsä, ja kuinka paljon sitä on liikkeiden puolesta tarjolla. Lisäksi hoitomyyntyvyyttä aiheena voisi tutkia lisää myös vanhemman ikäluokan keskuudessa.

LÄHTEET

Agbonogieva, Henna & Meriluoto, Ulla 2011. Mikä silmälaseissa harmittaa? Haastattelututkimus silmälasinkäyttäjille ja optikkoliikkeiden henkilökunnille. Metropolia ammattikorkeakoulu. Optometrian tutkinto-ohjelma. Opinnäytetyö. Hakupäivä 25.12.2021. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/37125/Agbonogieva_Meriluoto.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Fedtke, Cathleen, Bakaraju, Ravi C., Ehrmann, Klaus, Chung, Jiyeon, Thomas, Varghese, & Holden, Brien A. 2016. Visual performance of single vision and multifocal contact lenses in non-presbyopic myopic eyes. *Contact lens & anterior eye: the journal of the British Contact Lens Association*, 39(1), 38–46. Hakupäivä 26.9.2022. <https://doi.org/10.1016/j.clae.2015.07.005>.

Flitcroft, Daniel 2014. Emmetropisation and the aetiology of refractive errors. *Eye* 28, 169–179. Hakupäivä 11.9.2022. <https://doi.org/10.1038/eye.2013.276>.

Fylan, Fiona, Grunfeld, Elizabeth A, Turvey, Andrew, Desallais, Jacques 2005. Four different types of client attitudes towards purchasing spectacles in optometric practice. Hakupäivä 26.12.2021. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1369-7625.2004.00309.x>.

Holguin, Aaron M., Congdon, Nathan, Patel, Nita, Ratcliffe, Amy, Estes, Paul, Flores, Silvia Toledo, Gilbert, Donna, Rito, Marco A. Pereyra, Munoz, Beatriz 2006. Factors Associated with Spectacle-Wear Compliance in School-Aged Mexican Children. *Investigative Ophthalmology & Visual Science* vol. 47, 925-928. Hakupäivä 26.12.2021. <https://iovs.arvojournals.org/article.aspx?articleid=2183194>.

Ilechie, Alex A., Ezinne, Ngozika E., Mashige, Khathutshelo P., Ekemiri, Kingsley K., Akano, Obinna F 2020. Spectacle utilisation rate and reasons for non-compliance with wearing of spectacles amongst primary school children in Onitsha, Anambra state, Nigeria. *African Vision and Eye Health* 79 (1). Hakupäivä 27.12.2021. <https://journals.co.za/doi/abs/10.4102/aveh.v79i1.544>.

Narayanan A, Kumar S, Ramani KK 2017. Spectacle Compliance among Adolescents: A Qualitative Study from Southern India. *Optometry and Vision Science* 94 (5), 582-587. Hakupäivä

29.12.2021. https://journals.lww.com/optvissci/Abstract/2017/05000/Spectacle_Complication_among_Adolescents_A.6.aspx.

Lillrank, Paul 2003. Laatuajattelu. Laadun filosofia, tekniikka ja johtaminen tietoyhteiskunnassa. Helsinki: Otava.

Näe Ry 2019. Suomessa panostetaan silmälaseihin – selvä enemmistö käyttää niitä ja keskimäärin laseja on jo yli kahdet. Hakupäivä 30.11.2021. <https://naery.fi/2019/12/03/suomessa-panostetaan-silmalaseihin-selva-enemmisto-kayttaa-niita-ja-keskimaarin-laseja-on-jo-yli-kahdet/>.

Näe Ry 2020. Näköhavaintoja Suomesta, osa 2: Silmälaseihin panostetaan entistä enemmän. Hakupäivä 30.11.2021. <https://naery.fi/2020/02/26/nakohavaintoja-suomesta-osa-2-silmalaseihin-panostetaan-entista-enemman/>.

Oulun ammattikorkeakoulu 2021. Yleinen esittely. Hakupäivä 30.11.2021. https://www.oamk.fi/images/pdf/oamk2021_yleinen_esittely.pdf.

Oulun yliopisto 2021. Oulun yliopisto lukuina. Hakupäivä 30.11.2021. <https://www oulu.fi/fi/yliopisto/oulu-yliopisto-lukuina>.

Pärssinen, Olavi & Wedenoja Juho 2021. Lääkärelehti, Myopia – Maailmanlaajuinen Epidemia. Hakupäivä 25.9.2022. <https://jyx.jyu.fi/bitstream/handle/123456789/79648/SLL382021-2073.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Sabaté, Eduardo 2004. Pitkäaikaisiin hoitoihin sitoutuminen: Näyttöä toiminnan tueksi. Helsinki: Lääketietokeskus.

Savikko, Nina & Pitkälä, Kaisu 2006. Tabu 5, 14. vuosikerta. Hakupäivä 29.12.2021. <https://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/134159/tabu52006.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

Tilastokeskus 2022. Tietoa tilastoista. Käsitteet. Kvantitatiivinen tutkimus. Hakupäivä 17.1.2022. https://www.stat.fi/meta/kas/kvanti_tutkimus.html.

Vilka, Hanna 2021. Tutki ja kehitä. 5., päivitetty painos. Jyväskylä: PS-kustannus. Hakupäivä 12.12.2021. Vaatii käyttöoikeuden.

Yle 2015. "Piilolinssit eivät ole yhden koon sukahousut". Hakupäivä 10.11.2022. <https://yle.fi/uutiset/3-8494493>.

Tietosuojainfo



26.01.2022

Kyselyn nimi	Silmälasit ja hoitomyöntyvyyys korkeakouluopiskelijoilla
Kyselyn voimassaoloaika	21.02.2022 - 21.03.2022
Rekisterinpitäjä	Oulun Ammattikorkeakoulu Oy Y-tunnus 2509747-8 PL 222, 90101 OULU http://www.oamk.fi
Kyselyn vastuuhenkilöiden yhteystiedot	Salla Lempola o9lesa01@students.oamk.fi Pekka Mononen o9mope00@students.oamk.fi
Oamkin tietosuojavastaava	Ulla Virranniemi , tietosuoja@oamk.fi
Henkilötietojen käsittelyn tarkoitus	Tutkimus/selvitys
Automaattinen päätöksenteko tai profilointi	

Kyselyssä kerättävät henkilötiedot	Ikä, sukupuoli, sfäärinen silmälasii- tai piilolasiresepti
Tietolähteet	Kyselyyn vastaajat.
Henkilötietojen käsittelijät ja tarkastelijat	Kyselyn luoja ja ohjaava opettaja.
Henkilötietojen siirrot muihin palveluihin	Henkilötietoja ei siirretä muihin palveluihin.
Tietojen säilytysaika	Tiedot säilytetään, kunnes opinnäytetyö on hyväksytysti arvioitu.
Tietojen siirto EU:n tai ETA:n ulkopuolelle	Rekisterinpitäjä ei luovuta tietoja EU:n tai Euroopan talousalueen ulkopuolelle.
	<p>Rekisteröidyn oikeudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oikeus saada pääsy henkilötietoihin • Oikeus tietojen oikaisemiseen • Oikeus tietojen poistamiseen • Oikeus käsittelyn rajoittamiseen • Vastustamisoikeus • Oikeus siirtää tiedot järjestelmästä toiseen
Tietojen käsittelyperuste	<ul style="list-style-type: none"> • Rekisterinpitäjän lakisääteiset velvoitteet

Viimeksi muokattu: 26.01.2022

Silmälasit ja hoitomyöntyvyys korkeakouluopiskelijoilla

Arvoisa vastaaja

Olemme kolmannen vuoden opiskelijoita Oulun ammattikorkeakoulun optometrian tutkinto-ohjelmasta. Teemme opinnäytetyönämme kvantitatiivista kyselytutkimusta silmälaseihin liittyvästä hoitomyöntyvyydestä korkeakouluopiskelijoiden joukossa. Tutkimuksen tavoitteena on kartoittaa, mitkä tekijät vaikuttavat asiakkaan päätökseen olla käyttämättä silmälasejaan sekä selvittää, onko optometrillä tai optisella myyjällä mahdollisuuksia vaikuttaa asiakkaan hoitomyöntyvyyteen omalla toiminnallaan.

Kysely on kohdistettu silmälasiensa omistajille, ja siihen vastaamiseen kuluu aikaa noin 5 minuuttia. Vastaamista varten saatat tarvita pääasiallisesti käytössä olevien silmälasiensa voimakkuuskorttia.

Vastaukset käsitellään tilastollisin menetelmin, eikä niistä ole mahdollista tunnistaa yksittäisiä vastaajia.

Kiitos yhteistyöstäsi!

Salla Lempola, OPT19SP
Pekka Mononen, OPT19SP

1. Onko sinulla silmälaseja? *

- Kyllä
 Ei

2. Ikä (vuosina, esim. 25) *

*

3. Sukupuoli *

- Mies

-
- Nainen
 - Muu
 - En halua kertoa

4. Opiskelen.. *

- Oulun ammattikorkeakoulussa
- Oulun yliopistossa

Seuraavat kysymykset koskevat pääasiallisesti käytössä olevia silmälasejasi.

5. Milloin kyseiset silmälasit on hankittu? *

- Alle puoli vuotta sitten
- 0,5 - 1 vuotta sitten
- 1 - 2 vuotta sitten
- Enemmän kuin kaksi vuotta sitten

6. Mistä kyseiset silmälasit on hankittu? *

- Optikkoliikkeestä
- Nettikaupasta
- Päivittäistavarakaupasta
- Muu, mikä? _____

7. Kuka kyseisen silmälasireseptin on kirjoittanut? *

- Optikko
- Silmälääkäri

Yksiteholaseissa on sama voimakkuus koko linssin alueella. Moniteholaseissa linssin yläosassa on kaukovoimakkuus ja alaosassa lukulisä (tavanomaisessa moniteholaseissa ADD).

8. Ovatko silmälasisi yksi- vai monitehot? *

- Yksitehot
- Monitehot (tavanomaiset tai ns. nuorisomonitehot)

9. Mitä käyttötarkoitusta varten silmälasit on hankittu? *

- Yleiskäyttöön
- Lähityöskentelyyn
- Näyttöpäätetyöskentelyyn
- Urheiluun
- Autolla ajamiseen
- Muuhun, mihin? _____

10. Mikä on silmälasit- tai piilolinssireseptisi sfäärinen voimakkuus? *

Sfäärinen voimakkuus on merkitty reseptiisi kohtaan "sf" tai "s". Jos et muista tarkkaa voimakkuutta, voit valita suuruusluokaltaan suurin piirtein voimakkuuttasi vastaavan vaihtoehdon.

Huom! Voimakkuus on joko plus- tai miinusmerkinen. Valitsethan oikean vastausvaihtoehdon!



	-5.00 tai enemmän	(-3.00) – (-4.75)	(-0.25) – (-2.75)	0	(+0.25) – (+2.75)	(+3.00) – (+4.75)	+5.00 tai enemmän
Oikea	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vasen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. Onko sinulla koskaan todettu karsastusta? *

Karsastus on tila, jossa silmät eivät kohdistu samaan kohteeseen samanaikaisesti. Karsastus ilmenee joko piilokarsastuksena tai ilmeisenä karsastuksena. (HUOM: hajataiteisuus ja karsastus eivät tarkoita samaa asiaa.)

On

- Ei
- En tiedä / en muista

12. Millä tavalla karsastusta on korjattu? *

Voit valita yhden tai useamman vastausvaihtoehdon.

- Silmälaseilla
- Ortoptisilla harjoitteilla (ns. silmäjumpalla)
- Leikkauksella
- Ei mitenkään

13. Onko karsastuksen korjauksesta ollut apua? *

- Kyllä
- Ei

14. Kuinka usein käytät silmälasejasi? *

- Aina
- Satunnaisesti
- En koskaan

15. Onko jotain erityistä syytä, jonka takia silmälasisi jäävät kokonaan tai ajoittain käyttämättä? *

Voit valita yhden tai useamman vastausvaihtoehdon.

- Ei ole erityistä syytä
- En näe niillä kunnolla/ne eivät vastaa odotuksiani
- Koen näkeväni riittävän hyvin ilman laseja
- Ne eivät ole auttaneet oireisiini (esim. päänsärky, kahtena näkeminen, sumea näkeminen)

- Ne aiheuttavat minulle oireita (esim. päänsärky, kahtena näkeminen, sumea näkeminen)
- En ole tottunut lasieni voimakkuuksiin
- Lasit eivät tunnu hyvältä kasvoillani (lasit kiristävät, valuvat, aiheuttavat allergiaa jne).
- Lasit eivät näytä hyvältä kasvoillani omasta mielestäni (esim. kehys ei miellytä tai linssi vääristää kasvoja liikaa)
- Lasit eivät näytä hyvältä kasvoillani jonkun toisen mielestä (esim. vanhempi, puoliso tms.)
- Lasit ovat tiellä koko ajan
- Käytän mieluummin piilolinsejä
- Lasit ovat rikki tai muulla tavalla käyttökeltottomat
- Lasit istuvat huonosti tai huurtuvat liikaa kasvomaskin kanssa
- En pidä lasien tuomasta imagosta (lasien käyttö hävettää tms.)
- Minua on kiusattu lasien takia
- Olen käynyt laserleikkauksessa
- Muu/mikä? _____

16. Kuinka tyytyväinen olet seuraaviin asioihin silmälasieissasi? *

1 = erittäin tyytymätön

2 = melko tyytymätön

3 = en osaa sanoa

4 = melko tyytyväinen

5 = erittäin tyytyväinen

	1	2	3	4	5
Kehyksen ulkonäkö	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kehyksen istuvuus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kehyksen kestävyys/materiaali	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Linssien pinnoitteet (esim. heijastuksenestopinnoite tai sinivalopinnoite)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Näkeminen laseilla	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

17. Oletko käynyt reklamoimassa tai huollattamassa nykyisiä lasejasi? *

- En
- Kyllä, asia korjaantui
- Kyllä, asia ei korjaantunut

18. Minkä takia huollatit tai reklamoit nykyisiä lasejasi? *

- Kehys oli rikki
- Kehys kiristi tai valui
- Kehys ei istunut kasvoille hyvin (kehys oli esim. vinossa)
- Nenätyyny painoivat
- Kehysmateriaali aiheutti allergisen reaktion
- Kehys oli liian painava
- Kehyksen ulkonäkö ei miellyttänyt
- Laseilla ei nähnyt riittävän hyvin tarvittaville etäisyyksille
- Linssit olivat naarmuuntuneet
- En ollut tyytyväinen linssien pinnoitteisiin
- Linssit olivat liian paksut
- Linssityyppi ei vastannut odotuksiani
- Lasit eivät toimineet omassa käyttötarkoituksessaan
- En tottunut laseihin
- Muu/mikä? _____

19. Mitä mieltä olet seuraavista asioista koskien edellistä asiointiasi optikkoliikkeessä? *

- 1 = Täysin eri mieltä*
- 2 = Osittain eri mieltä*
- 3 = En osaa sanoa*
- 4 = Osittain samaa mieltä*

5 = Täysin samaa mieltä

	1	2	3	4	5
Näöntarkastus onnistui hyvin	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Optikko oli asiantunteva (mm. kertoi näöntutkimuksen tuloksista ja silmien terveydentilasta)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Toiveitani kuunneltiin tuotteiden suhteen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kehyksiä suositeltiin kattavasti	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Linssejä suositeltiin perusteluineen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lasit taivuteltiin huolellisesti luovutustilanteessa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Minulle kerrottiin mahdollisuudesta huollattaa lasia myöhemmin	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Minulle kerrottiin totutteluajasta ja takuusta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

20. Voisiko optikkoliikkeen henkilökunta toiminnallaan vaikuttaa halukkuuteesi käyttää silmälaseja? Jos kyllä, miten? *

- Optikon pitäisi perustella, miksi tarvitsen lasit
- Optikkoliikkeen henkilökunnalla pitäisi olla asiakkaalle enemmän aikaa (esim. näöntutkimuksessa tai kehysten valitsemisessa)
- Kehyksiä pitäisi suositella toiveideni mukaan (esim. tyylin tai hinnan perusteella)
- Silmälasien taivuttelu luovutusvaiheessa pitäisi tehdä huolellisemmin
- Hoito-ohjeista ja takuuasioista/tyytyväisyystakuusta pitäisi kertoa kattavammin (esim. jos liikkeessä on mahdollisuus vaihtaa kehys toiseen tietyn ajan sisällä)
- Ei ole mitään erityisiä toimia, jotka vaikuttaisivat halukkuuteeni käyttää lasia
- Muu, mikä? _____

	Ikä			
	19-21 (n=92)	22-24 (n=153)	25-28 (n=98)	29-67 (n=63)
Ei ole erityistä syytä	11 %	9 %	12 %	14 %
En näe niillä kunnolla/ne eivät vastaa odotuksiani	7 %	8 %	1 %	6 %
Koen näkeväni riittävän hyvin ilman laseja	47 %	40 %	50 %	59 %
Ne eivät ole auttaneet oireisiini (esim. päänsärky, kahtena näkeminen, sumea näkeminen)	1 %	2 %	2 %	3 %
Ne aiheuttavat minulle oireita (esim. päänsärky, kahtena näkeminen, sumea näkeminen)	5 %	3 %	6 %	10 %
En ole tottunut lasieni voimakkuuksiin	2 %	1 %	4 %	6 %
Lasit eivät tunnu hyvältä kasvoillani (lasit kiristävät, valuvat, aiheuttavat allergiaa jne.)	22 %	24 %	18 %	29 %
Lasit eivät näytä hyvältä kasvoillani omasta mielestäni (esim. kehys ei miellytä tai linssi vääristää kasvoja liikaa)	28 %	39 %	32 %	13 %
Lasit eivät näytä hyvältä kasvoillani jonkun toisen mielestä (esim. vanhempi, puoliso tms.)	0 %	1 %	1 %	2 %
Lasit ovat tiellä koko ajan	34 %	39 %	32 %	17 %
Käytän mieluummin piilolinsejä	34 %	46 %	40 %	19 %
Lasit ovat rikki tai muulla tavalla käyttökelvottomat	2 %	3 %	0 %	5 %
Lasit istuvat huonosti tai hurrutuvat liikaa kasvomaskein kanssa	34 %	42 %	40 %	33 %
En pidä lasien tuomasta imagoista (lasien käyttö hävettää tms.)	5 %	10 %	13 %	3 %
Minua on kiusattu lasien takia	2 %	3 %	2 %	0 %
Olen käynyt laserleikkauksessa	0 %	0 %	0 %	0 %
Muu/mikä?	11 %	12 %	24 %	25 %

KÄYTTÄMÄTTÄ JÄTTÄMISEN SYYT JA SUKUPUOLI

LIITE 4

	Sukupuoli			
	Mies (n=76)	Nainen (n=321)	Muu (n=5)	En halua kertoa (n=4)
Ei ole erityistä syytä	14 %	10 %	0 %	25 %
En näe niillä kunnolla/ne eivät vastaa odotuksiani	5 %	6 %	0 %	0 %
Koen näkeväni riittävän hyvin ilman laseja	55 %	44 %	40 %	100 %
Ne eivät ole auttaneet oireisiini (esim. päänsärky, kahtena näkeminen, sumea näkeminen)	3 %	2 %	0 %	0 %
Ne aiheuttavat minulle oireita (esim. päänsärky, kahtena näkeminen, sumea näkeminen)	4 %	6 %	20 %	0 %
En ole tottunut lasieni voimakkuuksiin	1 %	3 %	0 %	0 %
Lasit eivät tunnu hyvältä kasvoillani (lasit kiristävät, valuvat, aiheuttavat allergiaa jne.)	22 %	22 %	40 %	50 %
Lasit eivät näytä hyvältä kasvoillani omasta mielestäni (esim. kehys ei miellytä tai linssi vääristää kasvoja liikaa)	20 %	33 %	20 %	50 %
Lasit eivät näytä hyvältä kasvoillani jonkun toisen mielestä (esim. vanhempi, puoliso tms.)	1 %	1 %	0 %	25 %
Lasit ovat tiellä koko ajan	33 %	31 %	100 %	50 %
Käytän mieluummin piilolinsejä	29 %	40 %	0 %	25 %
Lasit ovat rikki tai muulla tavalla käyttökkelvottomat	3 %	2 %	0 %	25 %
Lasit istuvat huonosti tai huurtuvat liikaa kasvomaskin kanssa	29 %	40 %	60 %	75 %
En pidä lasien tuomasta imagosta (lasien käyttö hävettää tms.)	5 %	10 %	0 %	0 %
Minua on kiusattu lasien takia	1 %	2 %	20 %	0 %
Olen käynyt laserleikkauksessa	3 %	0 %	0 %	0 %
Muu/mikä?	20 %	16 %	40 %	0 %

	Silmälasien hankintapaikka	
	Optikkoliike (n=394)	Nettikauppa (n=10)
Ei ole erityistä syytä	11 %	0 %
En näe niillä kunnolla/ne eivät vastaa odotuksiani	6 %	0 %
Koen näkeväni riittävän hyvin ilman lasia	47 %	30 %
Ne eivät ole auttaneet oireisiini (esim. päänsärky, kahtena näkeminen, sumea näkeminen)	2 %	0 %
Ne aiheuttavat minulle oireita (esim. päänsärky, kahtena näkeminen, sumea näkeminen)	5 %	10 %
En ole tottunut lasieni voimakkuuksiin	3 %	0 %
Lasit eivät tunnu hyvältä kasvoillani (lasit kiristävät, valuvat, aiheuttavat allergiaa jne.)	23 %	40 %
Lasit eivät näytä hyvältä kasvoillani omasta mielestäni (esim. kehys ei miellytä tai linssi vääristää kasvoja liikaa)	31 %	20 %
Lasit eivät näytä hyvältä kasvoillani jonkun toisen mielestä (esim. vanhempi, puoliso tms.)	1 %	0 %
Lasit ovat tiellä koko ajan	33 %	30 %
Käytän mieluummin piilolinsejä	37 %	60 %
Lasit ovat rikki tai muulla tavalla käyttökelvottomat	3 %	0 %
Lasit istuvat huonosti tai huurtuvat liikaa kasvomaskin kanssa	38 %	40 %
En pidä lasien tuomasta imagosta (lasien käyttö hävettää tms.)	9 %	0 %
Minua on kiusattu lasien takia	2 %	0 %
Olen käynyt laserleikkauksessa	1 %	0 %
Muu/mikä?	17 %	10 %

KÄYTTÄMÄTTÄ JÄTTÄMISEN SYYT JA SILMÄLASI- TAI PILOLINSSIRESEPTIN SFÄÄRINEN VOIMAKKUUS

LIITE 6

	Voimakkuus (OD)						
	-5.00 tai enemmän (n=22)	(-3.00) – (-4.75) (n=36)	(-0.25) – (-2.75) (n=202)	0 (n=10)	(+0.25) – (+2.75) (n=81)	(+3.00) – (+4.75) (n=5)	+5.00 tai enemmän (n=0)
Ei ole erityistä syytä	0 %	8 %	10 %	10 %	17 %	0 %	
En näe niillä kunnolla/ne eivät vastaa odotuksiani	18 %	11 %	4 %	0 %	5 %	20 %	
Koen näkeväni riittävän hyvin ilman laseja	0 %	3 %	49 %	70 %	63 %	60 %	
Ne eivät ole auttaneet oireisiini (esim. päänsärky, kahtena näkeminen, sumea näkeminen)	0 %	0 %	1 %	0 %	7 %	0 %	
Ne aiheuttavat minulle oireita (esim. päänsärky, kahtena näkeminen, sumea näkeminen)	0 %	3 %	6 %	0 %	5 %	0 %	
En ole tottunut lasieni voimakkuuksiin	0 %	0 %	3 %	0 %	4 %	0 %	
Lasit eivät tunnu hyvältä kasvoillani (lasit kiristävät, valuvat, aiheuttavat allergiaa jne.)	9 %	25 %	25 %	20 %	20 %	40 %	
Lasit eivät näytä hyvältä kasvoillani omasta mielestäni (esim. kehys ei miellytä tai linssi vääristää kasvoja liikaa)	55 %	36 %	33 %	20 %	16 %	80 %	
Lasit eivät näytä hyvältä kasvoillani jonkun toisen mielestä (esim. vanhempi, puoliso tms.)	0 %	3 %	1 %	0 %	0 %	0 %	
Lasit ovat tiellä koko ajan	55 %	47 %	29 %	40 %	25 %	0 %	
Käytän mieluummin piilolinssijä	100 %	86 %	39 %	10 %	6 %	40 %	
Lasit ovat rikki tai muulla tavalla käyttökeltottomat	0 %	6 %	3 %	0 %	1 %	0 %	
Lasit istuvat huonosti tai huurtuvat liikaa kasvomaskin kanssa	18 %	31 %	48 %	20 %	28 %	20 %	
En pidä lasien tuomasta imagosta (lasien käyttö hävettää tms.)	14 %	14 %	7 %	0 %	10 %	0 %	
Minua on kiusattu lasien takia	9 %	3 %	1 %	10 %	0 %	20 %	
Olen käynyt laserleikkauksessa	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	
Muu/mikä?	3 %	7 %	50 %	5 %	34 %	0 %	

	Silmälasi tyyppi	
	Yksitehot (n=355)	Monitehot (n=51)
Ei ole erityistä syytä	9 %	24 %
En näe niillä kunnolla/ne eivät vastaa odotuksiani	5 %	10 %
Koen näkeväni riittävän hyvin ilman laseja	44 %	69 %
Ne eivät ole auttaneet oireisiini (esim. päänsärky, kahtena näkeminen, sumea näkeminen)	2 %	4 %
Ne aiheuttavat minulle oireita (esim. päänsärky, kahtena näkeminen, sumea näkeminen)	6 %	0 %
En ole tottunut lasieni voimakkuuksiin	3 %	4 %
Lasit eivät tunnu hyvältä kasvoillani (lasit kiristävät, valuvat, aiheuttavat allergiaa jne.)	23 %	24 %
Lasit eivät näytä hyvältä kasvoillani omasta mielestäni (esim. kehys ei miellytä tai linssi vääristää kasvoja liikaa)	33 %	14 %
Lasit eivät näytä hyvältä kasvoillani jonkun toisen mielestä (esim. vanhempi, puoliso tms.)	1 %	0 %
Lasit ovat tiellä koko ajan	33 %	31 %
Käytän mieluummin piilolinsejä	42 %	8 %
Lasit ovat rikki tai muulla tavalla käyttökeltomat	2 %	4 %
Lasit istuvat huonosti tai huurtuvat liikaa kasvomaskin kanssa	40 %	24 %
En pidä lasien tuomasta imagosta (lasien käyttö hävettää tms.)	9 %	8 %
Minua on kiusattu lasien takia	2 %	2 %
Olen käynyt laserleikkauksessa	1 %	0 %
Muu/mikä?	17 %	20 %