



台灣聽力語言學會電子學報

The Speech-Language-Hearing Association, Taiwan

- 主題文章：輔聽器-是新星還是流星！？
- 撰 稿 者：趙藜婷 聽力師



主題文章

輔聽器-是新星還是流星！？



趙藜婷 聽力師

聽力行動 · Hearing Action 創辦人

2016 年，世界知名消費型耳機大廠 BOSE 正式進軍助聽科技市場，推出旗下第一款頸掛式輔聽器 BOSE Hearphone，當時在業界掀起一陣狂瀾，並間接促成美國 2017 年立法決議 Over-the-counter (OTC) 助聽器臨櫃販售法案，國會必須在四年內提出 OTC 助聽器法案，讓聽損者不需再依賴專業人士的評估與選配，即可直接在任何地方購買助聽器。也因為這個決議，讓各大科技廠牌發現廣大的未開發市場，進而開始積極投入助聽器研發，或與助聽器廠商聯盟。

時隔三年，直到 2021 年，BOSE 才接續推出耳道內置喇叭式助聽器 (Receiver-in-the-canal, RIC) - BOSE SoundControl。然而，新產品上市不到一年，2022 年 5 月 4 日驚傳 BOSE 將關掉助聽器產品線，退出助聽器市場！？

難道助聽器大廠的科技高牆真的如此之高、護城河真的如此之寬，以至消費型耳機大廠在聽損市場慘遭滑鐵盧嗎？市場所反映出的現象，究竟代表輔聽器只是曇花一現，抑或是輔聽器海嘯來臨前的退潮？

輔聽器與助聽器定義之亂

話說，到底該如何定義什麼是輔聽器、什麼是助聽器呢？我們可能會直覺地認為，相較於輔聽器，助聽器的科技和外型應該都更為進步或隱蔽吧？

以台灣現行法規來看，只要是沒有向食藥署申請核准為醫療器材，但兼具「放大聲音」功能的耳機，都可以稱為輔聽器。所以外觀笨重不能調整聽力閾值的口袋型助聽器，只因為登記為醫療器材，在台灣被歸類為助聽器；至於外型潮流輕巧，可輸入聽力圖的 AirPods Pro，在台灣則可被稱為輔聽器。

早期在美國，Hearing Aid 助聽器和 Personal Sound Amplifier Product (PSAPs) 輔聽器的分別，主要也是依據有沒有向美國食藥署 (FDA) 提出申請作為標準。然而，BOSE 和新創品牌 Nuheara 各自開始跨足助聽器領域後，就出現了新的助聽器分類：Self-fitting 自調性助聽器，以及 Over-the-counter (OTC) 臨櫃販售助聽器。

2021 年 9 月，美國國會頒布的 OTC 草案中表示，所有意圖補償聽損而設計的耳機產品，以後都要經過 FDA 的認證，才可被稱為助聽器；而原本我們習慣理解為輔聽器的 PSAPs，則被定義為給正常聽力者，因特殊情況需要增強聽力使用的耳機，例如從事狩獵活動時，獵人為了聽到更遙遠細微聲音所使用的耳機裝置。

而 OTC 草案中，凡是內外包裝上有註明適應症、禁忌症、操作方法等 FDA 的相關規範，意圖補償聽力損失的耳機產品，並且通過基礎規格門檻，即可註冊為 OTC 助聽器。至於消費者是否需要自行調整，或是需要經過助聽專家調整，則不在 OTC 草案的規範之中。美國聽力學各界都有加入一些討論和建議，最終版的 OTC 助聽器法案在筆者截稿之前尚未頒布 (2022/05/15)。

由於名詞的紛亂，此篇文章筆者將從臨床觀點來定義輔聽器與助聽器的差別，

接續文章皆比照此名詞定義：凡可由助聽專家進行真耳測試，進而達到各個輸入增益目標值的耳機，即為「助聽器」；反之，凡助聽專家無法進行上述臨床最佳調整的耳機，即為「輔聽器」。

現代輔聽器已經不可同日而語

真無線藍牙耳機從 2018 年起開始大放光彩，各大科技廠牌幾乎都推出真無線藍牙耳機產品。真無線的方便性和自由度，讓消費者一試成主顧，人耳一對。又因美國法案開放不需經由專業人士選配的 OTC 法案，讓消費型耳機大廠也想搶佔日漸龐大且低普及率的聽損市場。除了各個耳熟能詳的廠牌，如 Apple、BOSE、HP、Senheizer、Philips、Jabra 之外，許多科技或新創品牌 Eargo、Nuheara、Wear&Hear、Wisper AI、Xround 和洞見未來也紛紛投入輔聽器研發。

輔聽器的科技現今已經幾乎等同於初階的助聽器，具備各種技術包括：聽力圖設定、聚焦指向性、環境降噪、人工智慧降噪、環境設定、藍牙串流、APP、線圈、跨傳等。甚至還有一些助聽器沒有的功能，例如：特定人聲增強、通話降語速等等。

現今一對輔聽器價格大約在\$3,000 到\$20,000 台幣，大部分外型設計與一般消費型耳機、真無線或頸掛式無線耳機相似。對於不想被助聽器標籤化的聽損族群來說，這樣的外型對於降低焦慮感可是有太大的優勢。隨著戰後嬰兒潮的龐大人口進入退休年齡，聽損問題也越來越顯著，然而這群「新壯年」人口仍非常活躍，主動地希望增進聽覺的人不在少數。他們對於科技相當嫻熟，自行調整輔聽器也不是一件太困難的事。因此，對此族群而言，輔聽器的價格相對容易入手，適合早期輕度聽損者使用以維持神經活性。

輔聽器對聽力師來說是福還是禍

OTC 法案甫推出時，許多美國聽力業界的人，或多或少對於一般大眾不需要經過專業選配就可購買助聽器、輔聽器感到有些擔憂，聽力師的存在價值如何延續？或許當助聽科技真的出現突破性進展時，真的會有助聽科技選配諮商不再需要聽力師的那麼一天。

但依目前現況來說，科技還是只是一個工具，即便是消費者可自我調整的輔聽器，也都還是很倚賴聽力師的專業協助。一般大眾常以為助聽科技跟眼鏡一樣，殊不知若真要比擬，助聽科技更像身體的義肢，多數人都需要經過專業人士狀況綜合評估判讀、專業諮商、生活需求預算探索、知識建立、心理建設到後續復健，才能讓個案在預算內發揮他們最大的殘餘能力。

因此關於輔聽器的蓬勃發展，對聽力師來說更應該擔憂的是，一般大眾在選擇助聽科技時，若沒有專業的介入協助，一般人光是判斷自己聽損程度和走向型態是否適合某款輔聽器，就已是第一個需專業來判斷成效的關鍵環節。更有之，若只看價格較便宜而購買輔聽器，又有多少人會因選配到不適合自己的輔聽器，而對助聽科技感到失望呢？

其實目前輔聽器的市場還無法起飛，其一原因就是聽覺照護沒有跟上腳步，大眾的聽覺意識也還不夠普及。對於台灣的聽力師來說，我們是否可以開發更多的選配評估服務？推行使用者付費？助聽器與服務費用脫鉤？除了助聽輔聽器選配以外，是否也可以開發更多其他聽力相關的服務？投入更多次專業領域，像是 CAPD、耳鳴管控、聽能復健等等來發揮我們聽力師的價值呢？值得大家深思。

● 參考資料

輔聽器可以取代助聽器嗎 | 輔聽器是什麼？ | 新戰國時期

<https://youtu.be/OjcCv9CXsho>

耳機大廠進攻助聽器市場 | 飛利浦、蘋果、三星、Bose SoundControl、Jabra Enhance Pro、Sennheiser

<https://youtu.be/kCDGMUXnwMM>

關於作者

現任	聽力行動 · Hearing Action 創辦人 邦易聽股份有限公司 負責人
經歷	大北集團新加坡子公司 產品聽力師 新加坡國立大學附設醫院 聽力師
學歷	中山醫學大學 語言治療與聽力學系 學士



編 輯

發行單位：台灣聽力語言學會

發行日期：2022.06.13

發行人：葉文英

聽語學報：第 102 期

主 編：張晏銘

編 輯 群：張矩嫻、林郡儀、孫雍蓁、陳士淇

編輯顧問：洪右真

吳詠渝、周子晴、張嘉歡

網 址：www.slh.org.tw

助理編輯：呂柔慧