

Der richtige Akustiker

Er sitzt in seinem Zimmer. Erschöpft hat er sich in den Sessel fallen lassen, nachdem er nach Hause gekommen ist. Seitdem sind einige Stunden vergangen. Es ist bereits dunkel.

Manfred Bauer ist Anfang 50. Bereits seit einiger Zeit merkt er, dass er am Abend sehr müde ist. Ihm fällt auf, dass er häufig Gesprächen in der Pause kaum folgen kann. Immer wieder muss er nachfragen. Akustische Lücken versucht er selbst durch logische Schlussfolgerungen zu schließen. Doch häufig kommt er nicht mehr nach. Es ist daher äußerst anstrengend für ihn, sich auf die Gespräche seiner Kollegen zu konzentrieren. Insbesondere, wenn diese in der Gruppe stattfinden. Häufig traut er sich nicht mehr, etwas dazu beizutragen.

Hörminderung erkennen



Schließlich reißt er sich aus seinen Gedanken, nimmt seine Tageszeitung und schlägt sie auf. Da fällt plötzlich ein Flyer heraus. Er hebt ihn auf und liest „... denn Lebensqualität ist dazugeHÖREN.“ Sofort fühlt er sich davon angesprochen. Innerlich scheint sich eine Freudenwelle auszubreiten. Er schaut sich den Flyer genauer an. Es ist Werbung eines Hörakustikers. Wie passend, wo er sich doch gerade Gedanken zu seinem Hören gemacht hat. Vielleicht sollte er tatsächlich mal einen Hörtest machen lassen.

Am nächsten Tag geht Manfred daher nach Feierabend durch die Stadt. Auf dem Weg geht er an einigen Hörakustikern vorbei. Viele bieten kostenlose Hörtests an. Doch irgendwie kann er sich nicht überwinden, hineinzugehen. Nach was soll er den Hörakustiker auswählen? Eigentlich ähneln sich alle. Wie läuft ein Besuch beim Hörakustiker ab? Und was kommt nach dem Hörtest? Bekommt er dann gleich ein Hörgerät?

Er sammelt ein paar Werbezettel ein, um sich zunächst unverbindlich und ungestört zu informieren. Viele dieser Broschüren bieten einiges Interessantes über das Hören. Aber die Informationen über die Vorbereitung auf den Termin beim Hörakustiker schreckt ihn ab. Viele Fragen davon kann er gar nicht beantworten. So legt er die Infoblätter wieder zur Seite.

Gehörtherapie entdecken

Beim Fernsehen nimmt Manfred noch einmal den Flyer vom Vortag in die Hand. „... denn Lebensqualität ist dazugeHÖREN“, springt ihn wieder direkt an. Er schlägt den Flyer auf und liest ein paar Fragen. Schon die ersten drei Fragen kann er sofort mit „Ja“ beantworten. Beim weiteren Lesen erfährt er von einer Gehörtherapie. Das hört sich gut an. Er beschließt, noch einmal die Akustiker seiner Stadt abzuklappern. Vielleicht gibt es einen, der so etwas anbietet und ihn diesbezüglich gut berät.



Am Folgetag läuft Manfred wieder durch die Stadt. Diesmal weiß er, wonach er fragen möchte und geht in das erste Geschäft eines Hörakustikers. Doch dieser kennt keine Gehörtherapie und empfiehlt ihm direkt Hörgeräte. Der Hörakustiker stellt viele Fragen zum Hörvermögen, die Herr Bauer gar nicht beantworten kann. Seit wann er schlechter hört oder in welchen Situationen ihm das Hören schwerfällt. Er fühlt sich äußerst unwohl dabei. Den Hörtest lehnt er daher ab.

Er will zunächst andere Akustiker anschauen.

Doch egal, wo er hinkommt, überall ist es ähnlich. Herr Bauer fühlt sich immer schlechter. Er hat das Gefühl, nicht mehr selbst entscheiden zu können. Daher beschließt er, wieder nach Hause zu gehen, um noch einmal den Flyer anzusehen. Diesen einen Versuch will er noch machen. Wenn ihn der Flyer so anspricht, ist es dort vielleicht anders als das, was er heute erlebt hat.

Der Weg zu besserem Hören

Wieder zu Hause findet er eine Webadresse, auf der die Anbieter aufgeführt sind. Dort findet er einen Anbieter ganz in seiner Nähe. Er ruft an und vereinbart eine Erstberatung. Zu seiner Freude muss er nichts vorbereiten, nur Interesse und die Bereitschaft an besserem Hören mitbringen. Das hat er, denkt sich Manfred. Zudem hört sich der Berater am Telefon ganz freundlich an. Manfred hat ein gutes Gefühl und freut sich sogar auf den Termin.



Zur vereinbarten Zeit betritt Manfred das Geschäft des Hörakustikers. Es ist hell und freundlich gestaltet. Ebenso freundlich wird er empfangen und ihm ein Getränk angeboten. Er fühlt sich willkommen und wertgeschätzt.

Einen Moment muss er noch warten. Währenddessen schaut er sich um und stellt fest, dass im Gegensatz zu seinen bisherigen Erfahrungen hier kaum für Hörgeräte geworben wird. Sein positives Gefühl

verstärkt sich dadurch.

Schließlich wird er in einen Hörerlebnisraum gebeten, um ungestört sprechen zu können. Ungezwungen unterhalten sie sich. Manfred erhält viele Informationen über das Hören und Verstehen und erfährt, dass dazu nicht nur die Ohren, sondern auch die Hörverarbeitung im Gehirn gefragt ist. Um Hörgeräte und vor allem deren Hersteller geht es bei all den Informationen nicht.

So gut aufgeklärt, möchte Manfred nun wissen, wie es denn bei ihm aussieht. Der Berater geht freundlich auf den Wunsch ein. Er erklärt Manfred, wie sie gemeinsam mit einem

speziellen Hörfiltertest ermitteln, wie gut Manfred gesprochene Worte in ruhigen, aber auch geräuschvollen Situationen noch verstehen kann. Anschließend führt Manfred unter Anleitung des Akustikers eine Selbstaudiometrie durch, bei der er selbst wahrnehmen kann, ab welcher Lautstärke er verschiedene Hörsignale wahrnimmt.

Bisher kannte Manfred nur Tests, in denen er Pieptöne vorgespielt bekam und sagen musste, wenn er diese hört. Das macht viel mehr Spaß und bringt ganz andere Ergebnisse. Manfred bleibt völlig selbstbestimmt, muss sich nichts diktieren lassen.

Das Ergebnis wird visuell dargestellt. Sein Berater erklärt Manfred genau, was die Kurven bedeutet. Mit diesem genauen Bild seines Hörvermögens möchte er nun wissen, was er tun kann, um wieder besser zu hören. Um Hörgeräte kommt er nicht drum herum. Die sind wichtig, um wieder alle Töne verstärkt an den Hörfilter heranzuführen. Gleichzeitig muss jedoch dieser trainiert werden, damit die wiedererlangte Geräuschwelt nicht zur Lärmbelastung wird.

Hierfür würde Manfred spezielle, auf ihn abgestimmte Hörübungen, einen CD-Player mit Aufgabenbuch erhalten, sowie hochwertige Trainingshörgeräte. Über zwei Wochen müsste er täglich die Aufgaben durchführen und wöchentlich zu einem Gespräch kommen, um den Fortschritt zu überprüfen. Das hört sich für Manfred gut an. Er möchte sofort starten und vereinbart daher mit seinem Berater einen Termin für den Beginn der Gehörtherapie.

Tipps zur Wahl des richtigen Akustikers

Wichtig ist, dass Sie sich beim Akustiker gut aufgehoben fühlen und dieser Sie kompetent berät. Achten Sie deshalb auf folgende Punkte:

- Bietet der Akustiker ein Hörtraining an? Achten Sie darauf, dass Ihr Hörverlust ganzheitlich behandelt wird. Hörgeräte für die Ohren, Hörtraining für das Gehirn – und das am besten vor der eigentlichen Hörgeräteversorgung.
- Viel hilft nicht immer viel! Testen Sie maximal 3 Hörgerätetypen. Sind es mehr, verliert man schnell den Überblick.
- Achten Sie nicht auf den Namen der Hörgerätehersteller, sondern entscheiden Sie sich bewusst für Ihr persönliches Hörgerät anhand der von Ihnen erlebten Erfahrungen während des Probetrages der Hörgerätetechnik in Ihrem alltäglichen Umfeld.

Bereits nach zwei Wochen Gehörtraining fühlt sich Manfred wieder fit und nimmt aktiv an den Gesprächen teil. Seine Kollegen stellen das auch fest und sind erstaunt über den Grund dafür. Manch einer spielt deshalb ebenfalls mit dem Gedanken, sich einmal zur Gehörtherapie beraten zu lassen. Sie können den großen Gewinn an wiedererlangter Lebensqualität sehen und spüren - und die Hörgeräte sind auch kaum zu sehen.



Über terzo:

„Übung macht den Meister“ – nach dieser Devise lässt sich nicht nur ein Instrument erlernen, sondern auch das Gehör trainieren. Die systematische terzo®Gehörtherapie bietet die Möglichkeit, die Hörfähigkeit Betroffener durch die Kombination aus Gehörtraining und Hörgeräten zu optimieren. Erstmals angewandt im Jahr 2006, haben mittlerweile über 30.000 Menschen die terzo®Gehörtherapie genutzt. Sie können sich in einem der deutschlandweit vertretenen terzo-Zentren beraten und für ihre Behandlung aus einem Angebot herstellerüber-greifender Hörgeräte aller Leistungsklassen wählen.

Ansprechpartner:

terzo-Institut
Sandra Sieboldt
Bernhardstr. 19
96515 Sonneberg
marketing@terzo-institut.de

Visuell Selling GbR
Miriam Hamel
Andreasstr. 7
99084 Erfurt
office@visualselling.de