



Einführung – oder in Kürze: »Worum geht's?«

Hörgeräte – vom ungeliebten »Hilfsmittel« zum »Must-Have«? Beinahe möchte man mit Tucholsky sagen: Ja, das möchtest! »Wir möchten so viel. Haben. Sein. Und gelten ...«. Wir wollen hören, verstehen, dabei sein – eben teilhaben. Was aber sind wir bereit, dafür zu tun? Die Stigma-Last des »Hilfsmittels« scheint offenkundig schwerer zu wiegen als der zu erwartende Zugewinn an sozialer Teilhabe. Auch andere Hinderungsgründe sind denkbar: zu hohe Kosten zum Beispiel oder zu geringer Nutzen.

Eine hohe Anzahl unversorgter hörgeschädigter Menschen und viele, die zwar Hörgeräte haben, sie aber nicht tragen, sind für Hörgeräteakustiker Aufforderung und zugleich Herausforderung, an diesem Umstand Grundlegendes zu ändern. Wenn die Weiterentwicklung der Technik alleine nicht zu überzeugen vermag, wenn bereits die Hinwendung zur Lösung des Problems vielen Hörgeschädigten

Leseprobe aus dem Onlineshop des Median-Verlages

als unüberbrückbar schwierig erscheint, stellt sich die Frage nach Alternativen. Im Fokus dieses Buches stehen nicht nur Menschen mit Hörschädigung, sondern auch diejenigen, die maßgeblich zu Einstellungs- und Verhaltensänderungen bei Hörgeschädigten beitragen können, die Hörgeräteakustiker. Sie begeben sich in ein Interaktionsfeld mit ihren Kunden. Für eine Interaktion ist kennzeichnend, dass sich Sender und Empfänger aufeinander beziehen und aufeinander einwirken. Der Kommunikationspsychologe Schulz von Thun bezeichnet diese Art der Kommunikation als »Wechselwirkungsgeschäft mit mindestens zwei Beteiligten«. In dieser kommunikationspsychologisch-interaktionistischen Sichtweise haben alle Beteiligten ihren »Mitspielbeitrag«.

Die Hörgeräteakustiker als Interaktionspartner: Es geht um ...

- ihr Wissen, Handeln, Fühlen
- ihre Wahrnehmung
- ihre Service-Gesinnung
- situationsgerechtes Verhalten
- Kreativität bei der Bewältigung der Anforderungen
- Neugier auf andere Menschen
- Offenheit für selbstkritische Betrachtung
- Achtsamkeit im Umgang mit sich selbst
- und schließlich auch um Freude und Humor

Die hörgeschädigten Kunden als Interaktionspartner: Es geht um ...

- Menschen mit Schwerhörigkeit, Ertaubung oder Gehörlosigkeit
- Menschen in verschiedenen Lebensphasen
- das Erleben einer Behinderung
- psycho-soziale Folgewirkungen
- Veränderungen im Leben eines Menschen ...

Beide Interaktionspartner: Es geht um ...

- Beziehungsaufbau
- Zuhörbereitschaft
- Vertrauen
- Toleranz

- ... und um das Umgehen mit gestörten Beziehungen.

Aus diesem Kurzauszug lassen sich folgende Ziele und Aufgaben ableiten:

Übergeordnetes und umfassendes Ziel aller Bemühungen des Hörgeräteakustikers ist die im Sozialgesetzbuch niedergelegte Vorgabe, einer drohenden oder schon bestehenden Behinderung mit geeigneten Hilfen und Maßnahmen entgegenzuwirken (SGB I, § 10). Die Behinderung vieler Hörgeschädigter erstreckt sich weit über eine reine Hörstörung hinaus. Häufig erwächst aus der Schädigung ein vielschichtiges Behinderungssyndrom, das sich u.a. als Wahrnehmungs-, Kommunikations- und Beziehungsbehinderung manifestieren und Identitätsprobleme bis hin zu Krisen nach sich ziehen kann. Rehabilitation ist deshalb als ein Vorgang zu verstehen, der nicht auf Einzelproblematiken fokussiert werden darf, sondern eine auf Ganzheitlichkeit gerichtete Hilfe sein sollte. Eine erfolgreiche Hörgeräteanpassung kann deshalb nur Teil einer Zielvorgabe sein. Über dieses Kernziel hinaus sind der beratende und der nachbetreuende Aspekt von wesentlicher Bedeutung. Zielvorstellungen sollten sich daran orientieren, dass Hörgeräte eben kein zweites Gehör darstellen, d.h. ein Defizit ausgleichen mit Hilfe der Technik, entgegen einer weit verbreiteten Auffassung, häufig nicht möglich ist.

Sich von dieser Erkenntnis leiten zu lassen, bedeutet, dass die Zielsetzung zwangsläufig erweitert werden muss. Anzustreben ist, dass der Hörgeschädigte den Hörgeräteakustiker als Ansprechpartner und Berater erlebt, der bereit ist, zuzuhören und sich einzufühlen und der sich über die technischen Belange hinaus offen zeigt für alle Fragen und Probleme, die sich aus dem Erleben der Behinderung für den Betroffenen ergeben. Statt nur den Ausgleich des Mangels anzustreben, was in vielen Fällen von vornherein ein unrealistisches Unterfangen wäre, sollte es Leitziel sein, mit dazu beizutragen, dass der Hörgeschädigte auch mit dem verbleibenden Restdefizit, mit seiner Behinderung umzugehen weiß. Als äußeres Zeichen für das Gelingen dieses Vorhabens kann die Tatsache gewertet werden, dass Hörgeräte nicht nur erworben, sondern auch getragen werden:

- als Zeichen dafür, dass man dem neuen Hören etwas abgewinnen kann
- als Ausdruck für Toleranz der mit der prothetischen Versorgung verbundenen Schwierigkeiten
- aus der Erkenntnis heraus, dass man als Hörgeschädigter nur dann mit Verständnis, Rücksicht und Nachsicht rechnen kann, wenn die Behinderung dem Umfeld offenbart wird
- als Hinweis darauf, dass der Prozess der Akzeptanz der eigenen Behinderung begonnen hat bzw. fortschreitet.

Leseprobe aus dem Onlineshop des Median-Verlages

Die sich hieraus ergebenden Aufgaben sind, wie ausführlich dargestellt werden soll, außerordentlich vielfältig. Sie richten sich sowohl auf den Bereich der Hörgeräteanpassung im engeren Sinn als auch auf alle anderen Handlungsfelder, in denen sich Hörgeschädigte und Hörgeräteakustiker begegnen. Darüber hinaus umfassen sie ganz ausdrücklich auch alle Maßnahmen, die sich aus dem individuellen Informations- und Beratungsbedarf ergeben. Hier empfiehlt sich eine berufsgruppenübergreifende Zusammenarbeit, z.B. mit Ärzten, Psychologen und Hörgeschädigtenpädagogen.

Noch einmal sei ausdrücklich darauf hingewiesen, dass es für den Hörgeräteakustiker von grundlegender Bedeutung für die Erfüllung seiner Aufgaben ist, Zugang zu seinem hörgeschädigten Kunden zu finden und eine Vertrauensbeziehung zu ihm aufzubauen. Dies betrifft alle rehabilitativen Maßnahmen, die in den Zuständigkeits- und Verantwortungsbereich des Hörgeräteakustikers fallen: die Hördiagnostik und die Anpassung der Hörsysteme ebenso wie die einstimmende, begleitende und nachgehende Beratung.