

Hörtraining zur Unterstützung der Hörsystemanpassung

Trotz enormer technischer Fortschritte der Hörsysteme sind schwerhörige Menschen noch immer unzufrieden mit der Verbesserung ihrer Hörsituation nach der Anpassung ihrer Hörgeräte. Was sind die Gründe für dieses Phänomen?



Petra Speth hier beim Hörtraining bei einem Akustiker

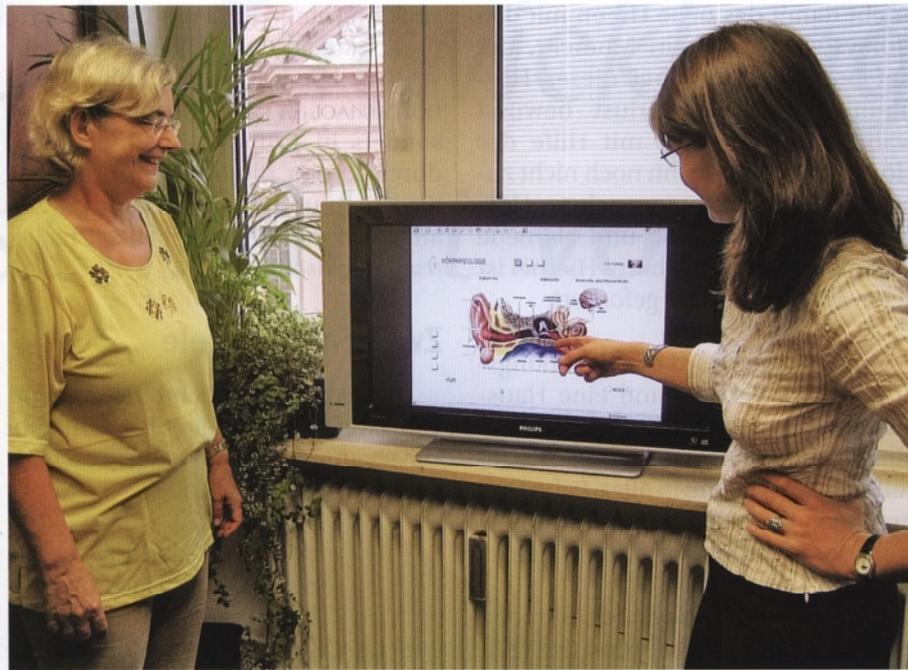
Ausgangsposition der Kunden bezüglich einer Hörsystemanpassung

Die Motivation, sich für Hörsysteme zu entscheiden ist meist fremdbestimmt, z. B. durch einen HNO-Arzt oder durch Angehörige. Bedingt durch einen schleichenden Hörverlust und die dadurch nicht wahrnehmbaren

Veränderungen im eigenen Hörerleben dauert es sehr lange, bis sich die schwerhörigen Menschen für Hörsysteme entscheiden. Erschwerend kommt ein nach wie vor negatives Image der Schwerhörigkeit in unserer Gesellschaft hinzu, welches einen selbst bestimmten und aktiven Entscheidungsprozess für Hörsysteme hinauszögert.

Was ist ein Hörtraining?

Dr. Harald Seidler, Präsident des DSB, HNO-Arzt, definiert das Hörtraining in der Hörakustik im Jahr 2000 folgendermaßen: »Das Hörtraining ermöglicht es, die mittels Hörsystem wieder gehörten Schallereignisse durch Übungen zu identifizieren und die Spracherkennung zu verbessern. Es



Der Patientin wird die Hörphysiologie anhand der Hörtrainings-CD erläutert

baut auf dem vorhandenen Sprachbesitz auf und hat zum Ziel, dass akustische Erinnerungen wieder aufgefrischt werden. Es muss bei dem Hörsystemträger und auch in seiner Umgebung das Bewusstsein wachsen, dass das zweite Gehör ein Lernprozess ist.«

Für das im Jahr 2000 von mir entwickelte Hörtrainings-Konzept für den ambulanten Bereich bin ich von folgenden Annahmen ausgegangen: Das Hörtraining ist ein Lernprozess auf der Hörverarbeitungsebene im Gehirn. Im Vordergrund steht die Verarbeitung der neuen akustischen Erfahrungen durch aktives Hören auf Alltagsgeräusche, sowie Übungen zur Spracherkennung, verbunden mit dem Erlernen von hörtaktischen Verhaltensweisen in schwierigen Kommunikationssituationen. In der Auseinandersetzung mit dem Verlust des Gut-hören-Könnens spielen emotionale Prozesse eine bedeutsame Rolle und müssen in das Hörtraining mit einbezogen werden.

Wann ist ein Hörtraining sinnvoll?

Das Hörtraining sollte so früh wie möglich während der vergleichenden Hörsystemneuanpassung durchgeführt werden. Es kann jedoch auch

nach Abschluss der Hörsystemneuanpassung oder im Rahmen der Nachsorge eingesetzt werden.

Bei welchen Kriterien können Kunden vom Hörtraining profitieren?

- fehlendes Bewusstsein für den Hörverlust
- kaum Eigenmotivation
- Hörentwöhnung
- hochgradige Schwerhörigkeit
- Hochtonverlust
- unrealistische Erwartungen an die Hörsysteme
- Schwierigkeiten bei der Geräuscherkennung
- Schwierigkeiten bei der Spracherkennung
- geringe Lautstärketoleranz
- fehlender Hörunterschied mit und ohne Hörsysteme
- drohender Abbruch bei der Hörsystem-Neuanpassung
- Hörsystem-Wiedereinsteiger

Jeder der oben aufgeführten Punkte stellt für sich alleine schon eine Indikation für das Hörtraining dar.

Rahmenbedingungen

Die das Hörtraining durchführende Person bedarf einer besonderen Schulung und sollte nicht gleichzeitig die Hörsystemanpassung beim Kunden, der das Hörtraining erhält, durch-

führen. Zur Unterstützung und Veranschaulichung sollten Lehrmaterialien eingesetzt werden, wie z. B. eine Hörtrainings-CD-ROM (Hörtraining-Speth), sowie eine Informationsbrochure, in welcher der Kunde die einzelnen Schritte des Hörtrainings zu Hause nachlesen kann.

Was beinhaltet ein Hörtraining?

Das Hörtrainingskonzept ist auf vier Stunden ausgelegt. Die Stundenanzahl kann je nach Kundenbedarf variieren. In der ersten Hörtrainingsstunde erfolgt eine visuell unterstützte und nachvollziehbare Aufklärung über die Hörphysiologie und -pathologie, eine Erklärung des individuellen Audiogramms und eine Aufklärung über die Hörverarbeitung, welcher eine zentrale Bedeutung zukommt. Dem Kunden wird erklärt, dass sich bedingt durch seinen Hörverlust ein bestimmtes Hörmuster im Gehirn entwickelt hat. Mit den Hörsystemen verändert sich die Intensität und Klangfarbe des Gehörten. Das Geräusch-Input der Hörsysteme stimmt nicht mehr mit dem bekannten Hörmuster überein. Anhand von der ersten Hörübung – Hören ohne und mit Hörsystemen, z. B. ein Bachrauschen mit Vogelstimme, nimmt der Kunde den Unterschied bewusst wahr und

erlebt damit das neue Hören mit den Hörsystemen. Oft ein Moment, der tief berührt, da er bei dieser Hörübung seinen Hörverlust bewusst wahrnimmt. Er lernt mit Hilfe des Hörtrainings die für ihn noch nicht zuordenbaren und unangenehme Höreindrücke zuzuordnen und als neue Hörmuster abzuspeichern. Hierbei ist seine aktive Mitarbeit gefordert.

Im Anschluss wird die Hörübungserfahrung reflektiert und eine Hausaufgabe vereinbart. Diese beinhaltet eine tägliche und regelmäßige Tragezeit der Hörsysteme in allen Lebenssituationen sowie die bewusste Umsetzung der Hörübung im Lebensalltag.

Zu Beginn der folgenden Stunden erfolgt immer eine Reflexion der Hörerfahrungen im Alltag. In der zweiten Stunde wird der Schwerpunkt auf die Erkennung von Alltagsgeräuschen gelegt. Anhand von Geräuschbeispielen soll der Kunde diese entsprechenden Bildern zuordnen. Ebenso erfolgt in der zweiten Stunde eine Übung für das Richtungshören und die Erkennung ähnlich klingender Geräusche. In der dritten und vierten Stunde werden das Sprachverstehen sowie das Verstehen im Störschall gezielt trainiert. Dabei geht es um die Verbesserung der Hörkonzentration und Höraufmerksamkeit sowie die Ent-

wicklung einer größeren Trennschärfe für Konsonanten und Vokale. Den Abschluss bildet die Vermittlung von hörtaktischen Verhaltensregeln, besonders in Gruppensituationen. Dadurch lernen die Kunden ihre Möglichkeiten und ihre Grenzen in Bezug auf die Sprachverständlichkeit realistisch einzuschätzen.

Zwei Fallbeispiele

Im Folgenden möchte ich anhand von zwei Fallbeispielen die konkrete Umsetzung des Hörtrainings beschreiben.

1. Hörtraining bei der Erstversorgung eines Kunden mit Hochtonsteilabfall (63 Jahre, berufstätig). Die Frau des Kunden und der behandelnde HNO-Arzt gaben den Impuls zur Versorgung mit Hörsystemen. Er selbst bemerkte die Schwerhörigkeit bei beruflichen Besprechungen, wenn sich circa fünf bis sechs Personen in einem Raum befanden. Dies erlebte er als sehr anstrengend. Seine innere Haltung bezüglich seines Hörverlustes war ambivalent. »Eigentlich höre ich gut, außer wenn mehrere Personen in einem Raum sind. Ich bin nicht schwerhörig, ich habe vielmehr eine Hörbeeinträchtigung.«

Auf die Frage, ob er glaube Hörsysteme zu benötigen, antwortete er, dass er sich nicht sicher sei, eigentlich nicht. Wir vereinbarten vier Hörtrainingsstunden mit dem Ziel, dass er für sich Klarheit über seine Hörsituation und die dafür notwendige Hörsystem-Versorgung bekommt. Hierzu wurden folgende Lernschritte aus dem Hörtraining eingesetzt:

- Entwickeln eines Bewusstseins für den eigenen Hörverlust
- Verstehen der Hörverarbeitung
- Erleben des Nutzens der Hörsysteme
- Hinführen zum regelmäßigen Tragen der Hörsysteme
- Gewöhnung an die neue Klangqualität bei Alltagsgeräuschen
- Erlernen hörtaktischer Maßnahmen in Gruppensituationen und
- gezielte Übungen bei Wörtern mit hohen Konsonanten (f, s, h, sch).



Die Besprechung der Hörtaktik findet auch in der Familie statt

(Fotos: Speth)

In Absprache mit dem Hörgeräteakustiker wurde eine Grundeinstellung der Hörsysteme vereinbart, welche Sprachverständlichkeit ermöglicht und gleichzeitig eine Hörgewöhnung an die noch als zu metallisch und blechern beschriebenen Alltagsgeräusche beinhaltet.

Nachdem der Kunde über das »Neue-hören-Lernen« im Sinne einer neuen Musterbildung im Gehirn informiert war, entwickelte er eine Akzeptanz, sich mit den momentan noch als emotional negativ bewerteten Alltagsgeräuschen auseinanderzusetzen. Die Erklärung, dass es um eine bewusst kognitive Zuordnung der Alltagsgeräusche geht, unterstützte den Gewöhnungsprozess an das noch neue, nicht verankerte Hörerleben. Ein weiterer wichtiger Aspekt, die Hörsysteme zu tragen, war für ihn das Erleben, dass er sich in Gesprächen weniger anstrengen musste. Durch die gezielten Sprachübungen konnte er mehr Wörter mit hohen Konsonanten verstehen als ohne Hörsysteme. Das Erlernen hörtaktischer Maßnahmen unterstützte seine Sprachverständlichkeit in Gruppensituationen. Die Klarheit, dass ihn die Hörsysteme in bestimmten Lebenssituationen eine Hilfe sind, wuchs von Stunde zu Stunde.

Während des Hörtrainings kamen zwei verschiedene Hörsysteme zum Einsatz. Durch die Hörübungen war er sehr hörbewusst geworden und konnte sich relativ schnell für eines der Hörsysteme entscheiden.

Bei Nachfrage teilte der Kunde mit, was für ihn am Hörtraining wichtig war: Es waren die persönliche Begleitung und die Reflexion im Gespräch sowie die gezielten Hörübungen, die es ihm ermöglichten, den Unterschied zwischen Hören mit und ohne Hörsystemen klar erkennen zu können.

2. Hörtraining einer Kundin mit pantonaler, mittelgradiger Schwerhörigkeit (60 Jahre, berentete Krankenschwester) nach abgebrochener Erstversorgung vor zehn Jahren, da sie mit der neuen Hörsituation damals nicht zurechtgekommen war. Alles war zu laut und zu ungewohnt. Aktuell wur-



Petra Speth, Jahrgang 1965, ist diplomierte Krankenschwester, arbeitete als Hörtherapeutin in der Tinnitusklinik Bad Arolsen, war Mitentwicklerin von Trainingskonzepten und betreibt seit 1999 eine Beratungspraxis für die Themenbereiche Tinnitus, Schwerhörigkeit, Gleichgewichtsstörungen, Einzel- und Gruppenbegleitung. Sie ist Dozentin für die Siemens Akademie Audiologische Technik GmbH, Erlangen, mit den Schwerpunkten Hörtraining und Tinnitusberatung für Hörgeräteakustiker. Speth entwickelte 2005 die Hörtrainings CD-ROM und ist Autorin der Hörtrainingsbroschüre. Weitere Informationen gibt es unter www.hoertraining-speth.de.

de sie vom Hörgeräteakustiker auf die Möglichkeit eines Hörtrainings aufmerksam gemacht. Die Kundin hatte in fast allen Lebenssituationen Schwierigkeiten, Sprache zu verstehen. Sie fühlte sich dadurch isoliert, verunsichert, war depressiv geworden und zog sich aus immer mehr Lebenssituationen zurück.

In der ersten Hörtrainingsstunde nahm die Aufklärung über den Grad ihres Hörverlusts und die damit verbundenen Auswirkungen auf ihr Leben eine große Rolle ein. Durch die Hörübung »Hören ohne und mit Hörsystemen« erlebte sie deutlich das Ausmaß ihres Hörverlusts und erkannte gleichzeitig, welche Möglichkeiten ihr die Hörsysteme eröffneten. An dieser Stelle war es besonders wichtig, realistisch zu bleiben und keine überhöhten Erwartungen zu nähren – besonders bezüglich der Sprachverständlichkeit in Gruppensituationen, da hier ihre Erwartungen besonders hoch waren. Im weiteren Verlauf erlebte sie, dass die Sprachverständlichkeit bei der mittelgradigen Schwerhörigkeit sowohl von der Benutzung der Hörsysteme als auch vom Absehen vom Mundbild und der Fähigkeit, aus dem Sinnzusammenhang Fehlendes zu kombinieren, abhängt. Die Akzeptanz für die Hörsysteme entwickelte sich erfreulicherweise schon nach der zweiten Hörtrainingsstunde. Positiv unterstützend wirkte zudem, dass sie ihre Familie aktiv in den Hörtrainingsprozess mit einbezog. Für sie war jetzt klar, dass

sie von der Benutzung von Hörsystemen deutlich profitieren kann.

Wie erwirbt man die Kompetenz, ein Hörtraining durchzuführen?

Hörtraining ist kein gesetzlich geschützter Begriff. Jeder kann es tun. Umso wichtiger ist es für die Kunden, kenntlich zu machen, welche Qualifikation ein Hörtrainer besitzt. Vor der Durchführung eines Hörtrainings sollte eine spezielle Schulung stehen. Diese wird z. B. in der Form eines Grund- und Aufbau-seminars an der Siemens Akademie in Erlangen seit 2000 angeboten.

Wissenschaftliche Studie

Aktuell läuft eine wissenschaftliche Studie durch die Universität Erlangen von *Dr. Siegfried Lehl* (Bereich Medizinische Psychologie und Medizinische Soziologie) und *Dr.-Ing. Josef Challupper* (Siemens Audiologische Technik GmbH). Hierbei soll der Nutzen des Hörtrainings für die Kunden und somit auch für die Hörgeräteakustiker belegt werden. Die Ergebnisse werden durch *Challupper* auf dem Internationalen Hörgeräteakustiker-Kongress in Nürnberg am 19.10.2007 mit dem Titel: »Was haben Akklimatisation, trainierbare Hörsysteme und Hörtraining miteinander zu tun?« vorgestellt und von der Fachwelt sicherlich mit größtem Interesse erwartet werden.

Petra Speth