

Von: Veronika Vehr & Joules Gent  
Foto & Abbildung: JG, VCC

## Aus dem Buch „Verliebt in beide Ohren“: Auswahlkriterien für den Hörakustiker Ihres Vertrauens



Veronika Vehr (li.)  
und Joules Gent ▶

Mit ihrem Buch „Verliebt in beide Ohren“ liefert Veronika Vehr Geschichten über das Hören und allerhand Fakten rund ums Ohr. Mit den Inhalten wirbt die Hamburgerin dafür, eine Hörminderung nicht auf die lange Bank zu schieben und Hörsysteme nicht als Manko sondern als Lifestyleprodukt zu sehen. Damit adressiert „Verliebt in beide Ohren“ zwar in erster Linie Ihre potenzielle Endkunden. Einige Punkte finden wir jedoch so interessant, dass wir sie Ihnen nicht vorenthalten wollen. Oder würden Sie nicht auch gerne wissen, nach welchen Kriterien eine erfahrene Nutzerin ihre(n) Hörakustiker\*in auswählt?

**E**ine Botschafterin in dem Buch ist die Bloggerin und Hörsystemeträgerin Joules Gent. Sie erzählt nicht nur ihre persönliche Geschichte und ihre Ressentiments, sondern verrät auch ihre Hitliste der wichtigsten Auswahlkriterien für Hörakustiker. Ihre ersten Hörgeräte bekam Joules Gent als Kind. Als junge Frau fiel es ihr allerdings immer wieder schwer, die Hörgeräte regelmäßig zu tragen. Inzwischen geht sie mit der Thematik jedoch offen um, davon zeugen auch ihre Postings in den sozialen Medien. Zuletzt sprach sie darüber an der Seite von Veronika Vehr Ende Oktober im Frühcafé des Hamburger Fernsehsenders Hamburg 1. Lesen Sie hier nun ihre Top-Tipps:

### Geduld

Egal, ob jung oder alt – das richtige Hörgerät zu finden braucht seine Zeit. Oft muss eine Reihe von Tests gemacht werden, es müssen unterschiedliche Geräte ausprobiert und verschiedene Einstellungen vorgenommen werden.

Ein Prozess, der für die Betroffenen anstrengend ist und sie manchmal auch Nerven kostet.

Damit sich von Hörverlust Betroffene nicht unter Druck gesetzt oder überfordert fühlen, sollte sich der Hörakustiker ausreichend Zeit nehmen. Geduld ist daher eine wichtige Eigenschaft, die ein Hörakustiker mitbringen sollte.

### Fachliche Expertise

Gute Argumente sind die Basis für eine kompetente Beratung. Diese geht oft über das technische Know-how hinaus. Der Hörakustiker muss sich dessen bewusst sein, dass er nicht nur ein Hörgerät, sondern damit verbunden Lebensqualität verkauft. Fakten und Fachwissen untermauern die Bereitschaft, Hörgeräte zu tragen, und helfen dem/der Betroffenen, das Thema rational zu betrachten und mehr über seine/ihre Einschränkung zu lernen.

### Einfühlungsvermögen

Keiner wird freiwillig schwerhörig oder ist es gern. Das Thema ‚Schwerhörigkeit‘ ist oft mit Scham behaftet. Verständnis und aufmerksames Zuhören können das Schamgefühl des/der Betroffenen verringern und tragen entscheidend zu einer Wohlfühlatmosphäre bei der

Anpassung der Hörgeräte bei. Das ist insbesondere dann entscheidend, wenn unangenehme Themen angesprochen werden müssen. Wer sich gut aufgehoben fühlt, kommt gern wieder.

#### Humor/Sympathie

Auch wenn Schwerhörigkeit ein ernstes Thema ist, sollte der Spaß nicht zu kurz kommen – auf beiden Seiten. Eine lockere Atmosphäre, sympathisches Auftreten oder ein Witz zwischen durch machen die Beratung zu einem echten (positiven) Käuferlebnis. Gute Laune und Spaß bei der Arbeit können, neben fachlichen Argumenten, eine entscheidende Rolle zur Kaufentscheidung beitragen.

Zusätzlich sollte nicht unerwähnt bleiben, dass der Besuch bei einem HNO-Arzt ebenfalls wichtig ist, um alle medizinischen Aspekte abklären zu lassen. Ich wünsche Ihnen viel Spaß und gute Erkenntnisse auf Ihrer Reise hin zu wieder mehr Freude am Hören. Auf dass Sie sich (wieder) so richtig in Ihre Ohren verlieben!

#### Folgen Sie Ihrem Herzen!

Ein kompetenter und vertrauenswürdiger Hörakustiker sollte Sie in dem ein oder anderen Fall auch auf Konsequenzen hinweisen, die passieren können, wenn Sie sich für eine unpassende Lösung entscheiden. Das heißt, gegebenenfalls auch einmal begründet NEIN sagen und Ihnen vor allem Mut zusprechen und seinen Beruf mit Begeisterung ausüben. Der Fokus sollte auf Ih-

Seit mehr als 30 Jahren hat **Veronika Vehr** unter ihrem Motto „Freude am Erfolg“ unzähligen Kunden zu mehr Leichtigkeit beim Verkaufen und zu nachhaltigem Geschäftserfolg verholfen. Besonders engagiert ist die Wahlhamburgerin dabei im Bereich der Hörakustik, auf den sie seit 2018 ihren vollen Fokus legt. Im Sommer 2020 veröffentlichte sie mit „Verliebt in beide Ohren“ ihr erstes Buch, ein flammendes Plädoyer für das bessere Verstehen mit Hörsystemen und das In-Anspruch-Nehmen der Dienste von Hörakustiker\*innen. Mehr zum Buch und weiteren Angeboten von Veronika Vehr finden Sie hier [buch.veronikavehr.com](http://buch.veronikavehr.com)

ren Bedürfnissen liegen. Fast alle Menschen tragen die Lösung in sich. Hörakustiker unterstützen Sie dabei, die für Sie passende Lösung zu finden. Daher ist die Wahl des richtigen Begleiters für diesen wichtigen Prozess von entscheidender Bedeutung. Folgen Sie Ihrem Herzen und vertrauen Sie Ihrem Verstand! |

**Joules Gent** geht mit positivem Beispiel voran. Unter anderem unter dem Hashtag #meinlebensmithörgeräten teilt sie auf Instagram und Facebook Momente und Erlebnisse aus ihrem Alltag. Mit ihren offenen wie humorvollen Posts möchte sie auch andere Hörgeminderte ermuntern, Hörsysteme zu tragen und selbstbewusst zu ihrer Schwerhörigkeit zu stehen. Ihre ersten Hörgeräte bekam die Wahlhamburgerin übrigens als Achtjährige. Sie weiß also, wovon sie spricht.



◀ Bestellen kann man „Verliebt in beide Ohren“ hier: [buch.veronikavehr.com](http://buch.veronikavehr.com)