

genügt, bei denen doch sicher auch das Bedürfnis, wieder „normal“ hören zu können, geradeso vorhanden ist, wie das bei den Brillenträgern, „normal“ zu sehen!

Aus unserer Jugend erinnern wir uns wohl, manchmal alte Leute mit einem „Hörrohr“ gesehen zu haben, in das der hineinrufen mußte, mit dem sie sich unterhielten. Staunend standen die Jungen um den Schwerhörigen, der mit seinem Rohr ihm selbst peinliches Aufsehen erregte. So erklärt sich die Unbeliebtheit des Hörrohrs und damit seine ziemlich geringe Verbreitung, die außerdem auch durch die Unvollkommenheit seiner akustischen Wirkung bedingt war.

Durch seine Trichterform war das Hörrohr zwar geeignet, eine größere Schallenergie als die Ohrmuschel aufzufangen und dem Gehörgang mit seinem engeren Ende zuzuführen, aber durch die in ihm notwendig auftretende Resonanz hob es Töne bestimmter Höhe aus dem Gesamtklang der Sprache besonders heraus und machte damit das zu Hörende undeutlich!

Nun haben viele beim Radiohandel der letzten Jahre die Erfahrung gemacht, daß auch Schwerhörige zu ihren treuen Kunden gehören, daß also das Telephon, die elektrische Übertragung und Verstärkung der Sprache und der Musik diesen Kranken das Hören bequem ermöglicht, und mancher ist wohl selbst schon auf den Gedanken gekommen, daß auf diesem Wege den Schwerhörigen beim Verkehr mit den Mitmenschen geholfen werden könne.

In der Tat ist es auch teilweise schon vor dem Kriege, besonders aber in den letzten Jahren gelungen, die Erfahrungen im Telephon- und Mikrophonbau in den Dienst der Gehörbeschädigten zu stellen und Vorrichtungen zu bauen, die für das Ohr der Schwerhörigen dieselbe Wirkung haben, wie die Brille für den Kurzsichtigen.

Aber kaum ein Geschäftsmann hat erfaßt, daß diese Hörapparate für ihn und seine Kunden dieselbe Bedeutung bekommen könnten, wie die Brillen: den Gehörkranken zu helfen und sein Geschäft in erwünschter Weise zu heben und zu erweitern.

Allerdings ist wohl erst zu überschlagen, ob ein genügendes Bedürfnis für die Aufnahme des neuen Nebenartikels besteht, so daß sich der Aufwand an Arbeit und Kapital lohnt. Zunächst haben wir überall die zahlreichen, infolge des Alters schwerhörig gewordenen, die als Abnehmer in Betracht kommen, weiter aus allen Altersstufen die immer größer werdende Zahl derer, die durch die Art ihrer Beschäftigung schwerhörig werden, Kessel- und Grobschmiede, Maschinenschlosser und Hammerarbeiter usw., kurz alle, die in lärmgefüllten Räumen sich aufhalten müssen. Endlich die große Zahl der „Kriegsschwerhörigen“, die jetzt im mittleren Alter stehen. Alle diese Kranken finden sich überall, auf dem Lande, in der Klein- und in der Großstadt. Sollte sich bei diesem großen Bedürfnis nach Hörapparaten kein Geschäft entwickeln lassen, sobald durch Angebot – Ausstellung im Schaufenster mit Erläuterungen und Modellen, aufklärende Hinweise in den Tageszeitungen usw. – dieses Bedürfnis den Bedürftigen selbst zum Bewußtsein gebracht wird, wenn bekannt wird, daß allen Gehörkranken durch Hörapparate geholfen werden kann, ohne daß sie, wie beim Gebrauch eines Hörrohrs, Gegenstand der allgemeinen Neugierde sind? Dann werden diese Apparate sich geradeso verbreiten, wie Brillen und geradeso wenig wie diese Aufsehen erregen!

Manche dieser Gehörkranken werden durch das Angebot im Schaufenster des Uhrmacher-Optikers – der jetzt zum Uhrmacher-„Akustiker“ wird – veranlaßt, zum Facharzt für Ohrenleiden zu gehen, und durch diesen feststellen zu lassen, was die Ursache, die Form und der Grad

ihrer Schwerhörigkeit ist, um zu erfahren, ob Hörapparate ihnen helfen können. Dann werden diese Kranken nicht wie bisher genötigt sein, nach der Großstadt zu reisen und im medizinischen Warenhaus zu kaufen, sondern sie werden den Hörapparat beim Nachbar, beim ansässigen Geschäftsmann erwerben, der auf Grund der ärztlichen Untersuchung die für den Schwerhörigen passende Ausführungsform des Apparates anbietet, anpassen und sogar einen Probeapparat zur Verfügung stellen kann.

Die Mehrzahl der Schwerhörigen aber wird, wie dies auch bei den Brillenbedürftigen der Fall ist, unmittelbar zum anbietenden Lieferanten, dem Uhrmacher-„Akustiker“ gehen, dort einen Hörapparat „anprobieren“, und kaufen wollen. Damit erwachsen dem „Akustiker“ dieselben Verpflichtungen beim Anpassen und Verkaufen der Hörapparate, wie dem Optiker beim Augengläsengeschäft. Er muß Aufbau und Wirkungsweise der verschiedenen Formen seiner Hörapparate kennen und muß in der Lage sein, sich über den Grad der Schwerhörigkeit der beiden Ohren des Kunden zu unterrichten. Ebenso muß er im Gespräch mit dem Kunden feststellen, welchem Zweck der Hörapparat dienen soll, damit dieser, auch bei zunächst probeweiser Benutzung, sofort so gut wie es die Umstände gestatten, zur Wirkung kommt.

Die erste Forderung an den Uhrmacher-Akustiker, daß er Aufbau und Wirkungsweise der von ihm geführten Hörapparate kennt, werden wir ihm später durch eine ausführliche Besprechung der genannten Vorrichtungen erfüllen helfen und ihm auch weiterhin mit allen etwa erwünschten Auskünften zur Verfügung stehen.

Zur Untersuchung des Grades der Schwerhörigkeit ist der Uhrmacher vor allen anderen besonders ausgerüstet: er hat Damenuhren zur Verfügung mit kaum hörbarem „Ticktack“, größere Taschenuhren, Stoppuhren und Wecker, je mit ganz verschiedener Lautstärke im Ticken, stets am Lager. Von diesen sucht er sich nun einzelne Stücke oder Marken aus, die er mit seinem normalen Gehör – oder seine Frau, wenn er selbst nicht mehr gut hört – in bestimmter Entfernung eben noch ticken hört, z. B. die kleine Damenuhr in 5 cm Ohrentfernung, die Herrenuhr in 30 cm, die verschiedenen Wecker in noch anderen Entfernungen. So bildet er sich aus seinen Uhren eine „Lautstärkenskala“ für die Untersuchung der Stärke der Schwerhörigkeit seines Kunden. Im einfachsten Fall kann er auch feststellen, daß ein von ihm geführter Hörapparat für die Kunden paßt, die unmittelbar am Ohr die Damenuhr nicht mehr, die Herrenuhr aber eben noch ticken hören können. Um Selbsttäuschungen des Kunden, auf dessen Angaben die gute Auswahl des Hörapparates beruht, zu vermeiden, verwendet er bei diesen Untersuchungen stets neben der tickenden auch eine nicht aufgezoogene Uhr, die natürlich nicht gehört werden kann. Aus denselben Gründen kehrt er das Zifferblatt der Versuchsuhr von dem zu Untersuchenden weg, damit dieser nicht etwa an der Bewegung oder der Ruhe des Sekundenzeigers sieht, ob er hören kann oder nicht.

So wird der Uhrmacher-Akustiker in kurzer Zeit für jede Ticklautstärke seiner Uhren eine Entfernung genau feststellen können, aus der sie der Kunde noch ticken hören muß, um mit einem Hörapparat bestimmter Wirkung normale Hörfähigkeit zu erreichen. Nach diesen Entfernungen bestimmt er dann zunächst bei jedem Kunden den Grad der Schwerhörigkeit der beiden Ohren, und nach dieser Bestimmung empfiehlt er ihm den einen oder anderen Apparat.

Bei dieser Auswahl ist aber auch zu berücksichtigen, was der Kunde mit seinem Hörapparat erreichen will. Geradeso, wie gewisse Personen zweierlei Brillen benutzen,