



Das Ohr meiner Kunden/Patienten

Sie sind Hals-Nasen-Ohren-Arzt, Hörgeräteakustiker tätig oder haben anders beruflich mit Menschen zu tun, die unter Schwerhörigkeit, Hörsturz und/oder Tinnitus leiden. Oft können Sie Ihnen sehr gut helfen. Sie wollen sich noch optimaler in diese Menschen hineinversetzen. Deshalb interessieren Sie sich (nun) auch für die psychologischen Aspekte des Hörens, um Ihre Kunden/Patienten besser zu verstehen.

Denn: „Nicht das Ohr, der ganze Mensch hört“ (Hugo Kükelhaus).

Ziel:

Anhand von kurzem psychologischen theoretischen Basiswissen und vielen Übungen können Sie sich nach dem Seminar besser in Ihre Kunden/Patienten hineinversetzen und Ihnen zusätzlich psychologische wertvolle Tipps und Anregungen mit an die Hand geben.

Zielgruppe:

- Hals-Nasen-Ohren-Ärzte
- Hörgeräteakustiker
- Menschen, die sich beruflich mit Schwerhörigkeit, Hörsturz und/oder Tinnitus oder einfach mit dem Sinnesorgan Ohr einmal intensiv beschäftigen möchten

Inhalte:

- Der Stellenwert des Hörens im Wandel der Zeit
- Das Organ in unterschiedlichen Situationen und die psychologische Bedeutung dessen für den Menschen
- Wahrnehmung
- Psychologische Umgangsstrategien mit Schwerhörigkeit, Hörsturz und Tinnitus