



Giacomo Martinotti
Corrado Canovi

L'audioprotesi italiana

DAL VENDITORE DI APPARECCHI ACUSTICI
AL LAUREATO IN AUDIOPROTESI

ECA 



Giacomo Martinotti
Corrado Canovi

L'audioprotesi italiana

DAL VENDITORE DI APPARECCHI ACUSTICI
AL LAUREATO IN AUDIOPROTESI

ECA 

Coordinamento editoriale

Valentina Faricelli
Virginia Gigante

Progetto grafico

Lara D'Onofrio

Edito da

Mauro Menziatti


ECA
EDIZIONI
Pescara

Stampa

Arti Grafiche Galvan
Chieti Scalo

ISBN 9788890647826

Copyright 2018

Tutti i diritti riservati





La professione di Audioprotesista
che oggi conosciamo
**è frutto di un percorso evolutivo
lungo e complesso
che ha abbracciato quasi un secolo**



Premessa

I fatti raccontati in questo breve volume sono frutto di ricerche personali che hanno attinto a documenti storici.

Naturalmente anche questa storia, come tutte le storie, è scritta ed elaborata dal punto di vista di chi la racconta e ci scusiamo con i lettori se sono stati omessi avvenimenti che avrebbero avuto piena dignità di divulgazione e approfondimento.

L'intento alla base del nostro lavoro è quello di illustrare le tappe più significative dell'evoluzione di una professione che non ha eguali in Italia.

Tra le ragioni che ci hanno spinto a scrivere, c'è quella di raccontare ai neolaureati le origini della professione che si preparano a svolgere e consentire agli Audioprotesisti di lunga data di rivivere, nella lettura, gli anni belli e travagliati di cambiamento e progresso professionale, che hanno condiviso con tutti i colleghi del settore.

Inoltre, abbiamo voluto tributare i giusti onori sia ai padri fondatori della professione, che con geniale spirito pionieristico hanno creato - da zero o poco più - un comparto intero, sia alle Associazioni ANA e ANAP, che questo spirito lo hanno perpetrato nel tempo - e continuano a farlo - ottenendo il riconoscimento professionale e lo status di professionisti laureati.

Un'ultima precisazione: una storia come questa non può prescindere dal citare le donne, gli uomini e le aziende che hanno contribuito a scriverla. A una storia neutra ma incompleta abbiamo preferito una storia ricca di personaggi, più completa e, crediamo, sicuramente più interessante.



Ancora prima dell'inizio

Fin dai nostri antenati

Il più antico strumento utilizzato come aiuto acustico è il corno, un grande e scomodo apparecchio a forma di imbuto che convogliava i suoni all'orecchio. La prima prova concreta dell'utilizzo di questi rudimentali amplificatori risale già al II secolo, mentre dal 1700 si diffusero le trombe acustiche, nelle forme più svariate, lavorate a mano.

La storia della protesi acustica vera e propria inizia nei primi del '900, quando furono realizzati i primi apparecchi elettrici.

Sarebbe, infatti, decisamente azzardato definire "protesi" gli incredibili apparecchi, dalle forme inconsuete e sorprendenti, inventati all'epoca per aiutare i "duri d'orecchio" (così erano definiti): si trattava addirittura di poltrone, sedie e tavolini per arrivare agli allora moderni cornetti acustici.

Nell'arco di un secolo, sono stati fatti inimmaginabili progressi nel campo



**IN QUEGLI ANNI****1899**Inaugurazione della ferrovia elettrica
Milano-MonzaNasce a Torino la FIAT - Fabbrica
Italiana di Automobili Torino

delle protesi acustiche: l'avvento dell'elettricità prima, e dell'elettronica poi, hanno dato un essenziale contributo alla risoluzione del problema, permettendo la costruzione di apparecchi sempre più piccoli e potenti.

I primi apparecchi erano costituiti semplicemente da un microfono a carbone, una pila e un auricolare: successivamente, le valvole e i transistor hanno contribuito a migliorare l'amplificazione e la correzione dei suoni e, infine, per il raggiungimento delle prestazioni attuali delle nuove protesi acustiche, sono stati determinanti i microcircuiti e la tecnologia digitale.

Prima di inoltrarci, quindi, nel racconto dell'evoluzione di una professione come quella dell'Audioprotesista è bene fare una rapida carrellata delle interessanti invenzioni che si sono susseguite dalla fine dell'800 ai primi decenni del '900, senza le quali non sarebbe stato possibile giungere ai livelli attuali di tecnologia e professionalità.

Le prime invenzioni

Il primo apparecchio acustico elettrico risale al 1877, quando Thomas Edison brevettò il microfono a carbone che convertiva il suono in segnali elettrici.

Le protesi elettriche comparvero solo alla fine dell'800 e inizio '900 ma, nonostante l'elettricità, questi apparecchi non disponevano di amplificatore. Un microfono a carbone modulava la corrente che terminava la sua corsa su un riproduttore da tenere vicino all'orecchio. La loro resa era molto bassa e la distorsione superava abbondantemente il 50%, con un rumore di fondo elevatissimo.

Nel 1895 l'ingegner Miller Reese Hutchison inventò il primo apparecchio acustico elettrico portatile, che utilizzava il microfono a carbone.

L'apparecchio acustico chiamato "Akoulathon" costava ben 400 dollari, cor-

IN QUEGLI ANNI**1900**2 luglio vola il primo dirigibile
moderno, lo Zeppelin.



rispondente a circa 11.000 dollari di oggi. Ma poiché l'“Akoulathon” era ancora una scatola poco pratica, nel 1902 Hutchinson sviluppò, per la cerimonia di incoronazione della Regina Alexandra, moglie di Edoardo VII (allora Re di Gran Bretagna e Irlanda), un dispositivo portatile alimentato a batteria chiamato “Acousticon”.

Sempre in quel periodo, la “General Acoustic Company”, assorbita nei primi anni del 1900 dall'attuale “Oticon”, sviluppò un nuovo apparecchio acustico denominato “AURIS” che funzionava con un microfono a carbone inserito direttamente sul contenitore della pila e con auricolare a manico.

L'immagine qui in basso mostra come veniva usato questo apparecchio acustico con il manico: il microfono era applicato al vestito della donna che poteva ascoltare il suono amplificato tramite l'auricolare e posizionato contro il padiglione auricolare: purtroppo, con questo tipo di apparecchio, una mano era sempre occupata.

IN QUEGLI ANNI
1901
Guglielmo Marconi riceve la prima trasmissione radio transatlantica in Canada.



Mod. Acousticon



Mod. Auris





IN QUEGLI ANNI

1908

Camillo Olivetti fonda a Ivrea l'omonima azienda.

IN QUEGLI ANNI

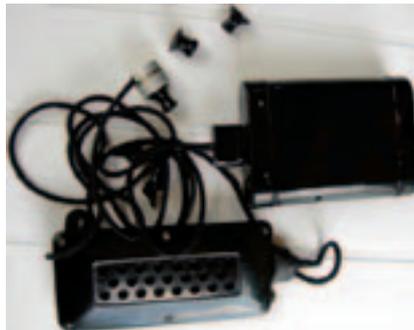
1911

Conquista del Polo Sud.

Heike K. Onnes scopre la superconduttività, fenomeno per il quale in alcuni materiali a bassissima temperatura scompare la resistenza elettrica.

Più avanti, nel 1910, la ditta "Siemens", tra le altre ricerche sulla telefonia, iniziò anche la produzione di apparecchi acustici provvisti di un auricolare di ridotte dimensioni e facilmente inseribile nell'orecchio.

Questo nuovo prodotto era caratterizzato da un sottile microfono a carbone rettangolare con un dispositivo particolare che permetteva di essere posato su un tavolo per seguire una conversazione multipla. L'auricolare era dotato di tre "olive" con forme e dimensioni diverse.



Apparecchio Siemens



Ancora la Siemens progettò nel 1915 l'apparecchio Phonophor dotato di un auricolare manuale e di un amplificatore microfónico. Questo veniva applicato direttamente nella presa sulla pila specifica.

Un altro progetto interessante fu sviluppato dalla Ditta "The Magniphone Company" di Chicago - USA, intorno al 1920.

Si trattava di un apparecchio acustico con microfono a carbone ma con l'auricolare a forcilla e non più supportato da un manico, così da lasciare le mani libere. Il microfono era applicato direttamente alla batteria e il suono veniva convogliato al microfono attraverso un cilindro in bakelite.

Sempre intorno al 1920 venne introdotto sul mercato dalla "For the deaf ears" di Londra un altro Apparecchio denominato "Ardente".

Questo apparecchio aveva un doppio microfono a carbone con la regolazione del volume e poteva essere usato in due modi: con la custodia appoggiata sul tavolo e con i microfoni inseriti al suo interno per seguire una conversazione multipla; oppure senza la custodia, agganciandolo ad un'asola



Mod. Phonophor



Mod. The Magnifon Company

IN QUEGLI ANNI
1916

11 maggio: Albert Einstein pubblica la teoria della relatività generale.

L'inglese William Tritton inventa il Carro armato.





IN QUEGLI ANNI 1919

Eddington con riprese fotografiche durante un'eclisse totale di Sole fornisce una prova della Relatività generale di Einstein.

del vestito per avere una certa libertà di movimento, grazie anche al piccolo auricolare da inserire nell'orecchio.

Qualche anno dopo, la "Dictograph Products" progettò e produsse due tipi di apparecchi acustici con microfono a carbone:

- nel 1927, l'"Acousticon Mod 26". Era alimentato con una pila da 4,5 volt. Alla base del microfono c'era un commutatore che poteva regolare il volume; inoltre, era già dotato di un auricolare molto piccolo per quel tempo;
- nel 1930, l'"Acousticon Mod 28". Era abbastanza voluminoso e di non facile trasportabilità; il microfono a carbone poteva essere appoggiato verticalmente su un tavolo tramite una piccola base accessoria oppure, con una piccola pinzetta posteriore, si poteva agganciare al vestito. Era dotato di due tipi di auricolare: uno a forcella e un secondo miniaturizzato da inserire nell'orecchio.



Mod. Ardente



Acousticon Mod. 26



Acousticon Mod. 28



Si arriva così al 1938, anno in cui la Western Electric produsse l'apparecchio acustico "Ortho Tronic Audiphone" dove il regolatore del volume, di tipo meccanico fu applicato direttamente sul microfono a carbone. Era alimentato da una pila da 3 volt.

Gli apparecchi a valvole

Un'altra pietra miliare nella storia degli apparecchi acustici è l'invenzione del tubo a vuoto: con esso i segnali elettrici generati poterono essere amplificati per la prima volta in maniera efficace e più selettiva in funzione delle frequenze del suono.

All'inizio degli anni '20 si iniziarono ad impiegare negli apparecchi acustici le valvole termoioniche, ma per altri quindici anni circa queste continuarono a convivere con le protesi a carbone perché l'alimentazione delle stesse comportava l'uso di batterie di grandi dimensioni.

L'ingegnere navale Earl Hanson brevettò nel 1921 il "Vactuphone": la combinazione di amplificatori valvolari, microfoni e auricolari rappresentava una

IN QUEGLI ANNI

1925

Lo scozzese John Logie Baird inventa il televisore.

IN QUEGLI ANNI

1927

Charles Lindbergh compie la prima traversata dell'Atlantico da New York a Parigi a bordo dell'aereo Spirit of Saint Louis.

IN QUEGLI ANNI

1928

Alexander Fleming scopre la penicillina.

Frank Whittle mette a punto il motore a reazione.

La Kodak lancia le pellicole cinematografiche a colori.

Parte il dirigibile Italia, progettato e guidato dall'ammiraglio Umberto Nobile.



IN QUEGLI ANNI

1929

Edwin Hubble annuncia la scoperta dell'espansione dell'universo.

Land brevetta le lenti polarizzate.

buona soluzione anche in caso di ipoacusia grave. Purtroppo però, con un peso di circa 3,5 chilogrammi, il nuovo apparecchio acustico era più pesante dei vecchi modelli senza tubi e aveva un'altro svantaggio: il calore generato dall'apparecchiatura era molto elevato.

Presto si riuscì a miniaturizzare il tubo a vuoto da cui seguì la costruzione di apparecchi acustici più leggeri da poter portare nella tasca della camicia o della giacca, che divennero così sempre più popolari a partire dal 1930.

IN QUEGLI ANNI

1930

Vola il primo elicottero, su progetto di Corradino D'Ascanio.

Nel 1935 la "Amplivox" lanciò il modello "Purse", nel quale il microfono era incorporato in un lato della borsetta nel quale erano alloggiati anche la batteria e l'amplificatore collegato con un filo ad un auricolare.

Questo modello, con il quale l'apparecchio acustico avrebbe potuto essere camuffato in una borsetta da donna, non era altro che uno dei primi tentativi che si susseguirono nel corso degli anni di nascondere la correzione della sordità o quantomeno di non renderla troppo visibile dall'esterno.

IN QUEGLI ANNI

1932

Chadwick scopre il neutrone.

Vladimir Koz'mič Zvorykin crea la telecamera elettronica.

Solo l'introduzione di valvole miniaturizzate permise la realizzazione dei primi apparecchi propriamente tascabili. Questo avvenne intorno al 1936.



Apparecchio a valvole Vactuphone



Nel 1938, "Aurex" divenne uno dei produttori che sviluppò il primo apparecchio acustico portatile per tubi a vuoto negli Stati Uniti.

Il modello "CA" nella fotografia, presentato nel 1944, dispone di due batterie collegate al corpo principale con un cavo.

Un interessante apparecchio acustico a valvole miniaturizzato fu prodotto nel 1945 dalla "The Ardente Otological Research Unit" e marchiato con il nome "Ardente Royal Crest". Era alimentato con due pile: 1,5 volt per i filamenti e 22,5 volt per l'anodica.

Altra pietra miliare: nel 1947 venne inventato il "transistor", che avrebbe rivoluzionato tutta la moderna tecnologia delle amplificazioni.

Grazie a questo nuovo ritrovato tecnico e alla produzione di nuove batterie fu possibile una rivoluzionaria miniaturizzazione dell'apparecchio acustico con il

IN QUEGLI ANNI

1940

Landsteiner e Wiener scoprono il fattore RH del sangue.

Realizzato il primo radar.

Prima trasmissione tv a colori.



A sinistra: apparecchio a valvole portatile
Sopra: Ardente Royal Crest



Interno con mini-valvole



IN QUEGLI ANNI

1941

Konrad Zuse inventa il primo computer, ovvero lo Z3.

IN QUEGLI ANNI

1942

Fermi realizza la prima pila atomica.

Hunt inventa il sonar.

microfono, l'amplificatore e la batteria integrati in una sola scatola.

Proprio in questo modo era costruito il modello 75 di "Zenith", un apparecchio acustico integrato in cui il microfono era all'interno del corpo principale, in cui erano incorporati anche i tre amplificatori e le tre mini-valvole con le batterie.

Il costo era di 75 dollari USA, a dimostrazione dell'inizio di una tendenza all'abbassamento dei prezzi per gli apparecchi acustici, grazie anche all'efficacia delle nuove tecnologie.

Nel 1950 "Maico" sviluppò un piccolo apparecchio a scatola di dimensioni comprese tra 5 e 7 cm che poteva essere inserito completamente nella tasca e definito perciò "supporto tascabile".

Il microfono era posizionato sulla parte superiore per minimizzare il più possibile il rumore dello strofinamento contro i vestiti. Il nome di questo modello, che ben esplicava l'esigenza di nascondere la sordità, era "Top Secret".



Zenith Mod. 75



Maico Mod. Secret



IN QUEGLI ANNI

1936

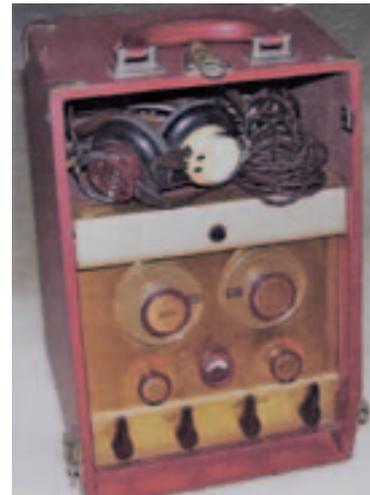
Nasce negli USA il primo laboratorio della Medical Acoustic Instruments Company (MAICO).



IN QUEGLI ANNI

1938

Scoperta la fissione dell'atomo.





Audiometro



Annuncio stampa del 1899

Le prime pubblicità

La prima pubblicità apparve su carta stampata di un antenato dell'apparecchio acustico apparve proprio in Italia nel lontano 1899.

Quello pubblicizzato era uno strumento molto rudimentale, il cosiddetto "**Limimento acustico Uditina**", né più né meno che un cornetto da accostare all'orecchio al fine di portare al timpano un maggior numero di onde sonore. Le prime pubblicità di apparecchi acustici si svilupparono negli Stati Uniti con l'evidente intento di far conoscere al grande pubblico le continue evoluzioni nella ricerca di nuovi prodotti per la correzione della sordità, come è ben evidenziato nell'immagine sottostante.

In più, oltre a promuovere le ultime invenzioni, le ditte produttrici si preoccupavano già a quel tempo di trasmettere fiducia nel possibile acquirente con messaggi rassicuranti dal punto di vista audiologico - "*anche tu puoi sentire*" - e tranquillizzanti in merito alla sostenibilità della spesa da affrontare.

IN QUEGLI ANNI

1939

Igor Sikorsky e Ernst Heinkel costruiscono rispettivamente l'elicottero a un rotore e l'aereo a reazione.

Luther George Simjian progetta il primo bancomat.

Paul Mueller fabbrica il DDT, primo insetticida.



Prime pubblicità



In aggiunta alla pubblicità su carta stampata, negli USA il problema della sordità veniva destigmatizzato anche attraverso grandi manifesti che pubblicizzavano soluzioni per l'udito: la figura mostra una di queste gigantografie. Per la prima volta si accostò l'immagine di un orecchio al marchio della ditta produttrice di apparecchi acustici al fine di raggiungere il target specifico: i deboli d'udito.

In Italia, sempre la Maico, iniziava a pubblicizzare l'ultimo perfezionamento dell'innovativo apparecchio "Acousticon" garantendone l'"originalità" e la provenienza dagli Stati Uniti.

Passò ancora qualche anno e la Paravox ideò questa pubblicità innovativa con cui si immaginava, già da allora, il sordo immerso in una bolla che rappresentava la sua area uditiva oltre la quale denunciava le sue difficoltà nel sentire.

Da allora ci separa un secolo che ha rivoluzionato con i progressi tecnologici la vita di tutti e parallelamente ha visto fare passi da gigante anche alla scienza della comunicazione pubblicitaria e alla professione di Audioprotesista. Tuttavia, come vedremo nei prossimi capitoli, questo è il risultato comunicativo a cui si è giunti solo alle soglie del Terzo Millennio dopo decenni di lenta evoluzione, di pubblicità "sbagliate" dal punto di vista dell'efficacia e dei messaggi impliciti trasmessi.



MAICO

COMPANY INCORPORATED

**HEARING
INSTRUMENTS**

CONSULTANTS AND MANUFACTURERS
IN PLASTICS AND ELECTRONICS



*Pioneers in
Medical
Electronics*





Gli albori della professione in Italia

In Italia le prime tracce di una figura professionale che può essere considerata l'antesignana dell'Audioprotesista ci portano alla Milano del **1926**. In quell'anno, infatti, la "Wolmut", un'azienda importatrice di articoli sanitari, iniziò a distribuire le prime protesi uditive prodotte in Germania dalla "Siemens Halske A.G".

Come già descritto nei capitoli precedenti, si trattava di un amplificatore a granuli di carbone corredato di un microfono in grafite, entrambi alimentati da una serie di pile che, per il loro ingombro e il loro peso, si portavano appese ad un'apposita cintura. Erano apparecchi rudimentali e di non grande efficacia, che rappresentavano però, dopo l'antico cornetto acustico, l'unica soluzione alla sordità.

La domanda potenziale e latente di un rimedio alla sordità era tale che le vendite, supportate da un trafiletto pubblicitario di tre centimetri apparso sul Corriere della Sera, furono subito numerose.

Si configurava a questo punto il precursore Italiano del moderno Audioprotesista.

Il primo venditore degli apparecchi acustici distribuiti dalla Wolmut era un propagandista di medicinali e il suo nome era **Secondo Vacca**.

IN QUEGLI ANNI 1926

Primi esperimenti di trasmissione televisiva.

Goddard (Usa) realizza il primo razzo a propellente liquido.

Apparecchio Wolmut





IN QUEGLI ANNI

1943

Gerd Rosenstand fonda Danavox, antenata della moderna GNResound.

Laszlo Biro brevetta la penna a sfera.

IN QUEGLI ANNI

1946

William Demant e il produttore di apparecchi acustici Charles Lehman fondano la American-Danish Oticon Corporation, con sede a Copenaghen.

L'ingegnere aeronautico Corradino D'Ascanio inventa la Vespa.

Viene realizzato il primo forno a microonde.



I primi pionieri: Vacca, Abbiati, Moise, Benvenuto, Stange

Presto il suo esempio fu seguito da altri venditori che iniziarono ad operare nei primi anni trenta a Milano e a Genova. Si hanno notizie di cinque "pionieri" dell'audioprotesi che operavano nel nord Italia negli anni precedenti la Seconda Guerra Mondiale: il già citato Vacca, Abbiati e Moise a Milano, Benvenuto e Stange a Genova.

I tre protagonisti del dopoguerra: Charles Algernon Holland, Otello Giovacchini ed Enrico Buchwald

Nell'immediato dopoguerra ebbe inizio la riorganizzazione del settore, questa volta su più ampia scala, con più mezzi e più personale.

Ne furono protagonisti **Charles Algernon Holland, Otello Giovacchini** ed **Enrico Buchwald**, rispettivamente fondatore di Amplifon, primo importatore degli apparecchi "Mercury" in Italia e fondatore di Maico Italia (Maico U.S.A. era, con la Mercury, una delle prime e maggiori aziende produttrici di apparecchiature acustiche).

Sulla scena Italiana irrompe un nuovo pioniere: l'ing. Charles Algernon Holland

Il giovane Maggiore inglese, Charles Algernon Holland, laureato in Inghilterra in Electrical Engineering, si era lanciato con il paracadute nel 1944 da un aereo della RAF sull'Appennino Tosco-Emiliano per unirsi ai Partigiani come ufficiale di collegamento della Special Force, incarico che mantenne fino al

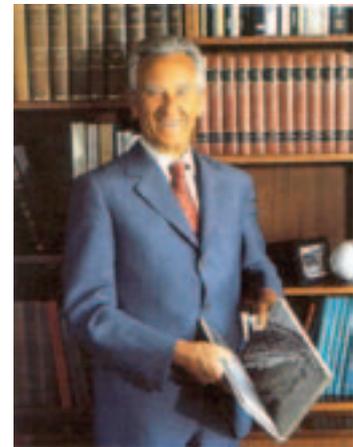


termine del conflitto. In quei drammatici mesi di guerra, Holland fu a capo dell'Ufficio delle Telecomunicazioni del Governo Militare Alleato, che aveva il compito di assegnare il maggior numero possibile di linee telefoniche alle industrie per favorire il processo di ricostruzione del Paese. Questa posizione, che ricoprì prima a Milano e poi a Roma, gli permise di entrare in contatto con un ambiente operoso e stimolante che lasciava spazio alle nuove idee e allo spirito di iniziativa. Fu così che, dopo la fine della guerra, decise di stabilirsi in Italia per intraprendere un'impresa per quei tempi decisamente pionieristica e rischiosa: cioè introdurre sul mercato italiano le protesi acustiche **su larga scala** che all'estero cominciavano ad essere già molto diffuse. Così, Holland iniziò a reclutare alcuni giovani venditori, offrendo loro una retribuzione molto interessante per quei tempi, in cambio della loro disponibilità a spostarsi da Milano in tutta Italia per vendere le apparecchiature (le protesi acustiche ed i primi audiometri) dapprima importate e poi costruite in proprio dalla "Elit", di proprietà dello stesso Holland.

La "Elit" Elettronica Italiana

In realtà, infatti, la prima società fondata dall'Ing. Holland nel 1947 non fu Amplifon, bensì la "Elit Elettronica Italiana" aperta insieme a Vittorio Savelli, un ingegnere proveniente dalla ditta "Allocchio Bacchini".

È appunto nei laboratori di questa società che vennero progettati e costruiti i primi apparecchi acustici disegnati dal famoso grafico svizzero Max Huber. Tuttavia le protesi acustiche Elit non ebbero vita lunga, nonostante l'ottima qualità, perché le tariffe doganali protezionistiche sui componenti di fabbricazione estera, allora molto elevate, ne rendevano poco competitivo il prezzo. Così, poiché risultava più conveniente importare direttamente il prodotto finito, la Elit abbandonò a poco a poco la produzione della protesi per af-



Ing. Charles Holland

IN QUEGLI ANNI

1947

Un gruppo di investitori francesi/ belgi di "AG für Elektroakustik" fondano la Phonak con sede centrale a Zurigo.

Shockley, Brattain e Bardeen inventano il transistor.

IN QUEGLI ANNI

1948

Entra in commercio la foto Polaroid.



Marchio Amplifon storico

IN QUEGLI ANNI**1950**

L'Ing. Charles Algernon Holland
fonda l'Amplifon.

Nasce la stereofonia.

fidarsi interamente all'importazione dei migliori prodotti disponibili su scala mondiale. Il fatto che la commercializzazione di protesi acustiche fosse un'impresa un po' da pionieri non scoraggiò, anzi probabilmente stimolò, lo spirito imprenditoriale di Holland che, a soli tre anni dalla fondazione della Elit, nel 1950 creò Amplifon, una nuova azienda completamente italiana e autonoma sia in campo commerciale che organizzativo.

I primi apparecchi acustici

La prima generazione di apparecchi, come abbiamo visto nei capitoli precedenti, era costituita da semplici strumenti elettrici - ricevitore, amplificatore, batteria e microfono - che si limitavano a captare le onde sonore, amplificarle e trasmetterle in modo non selettivo verso il condotto uditivo: gli stessi non consentivano di selezionare i suoni che dovevano essere amplificati e non permettevano quindi un'applicazione personalizzata, con conseguente insoddisfazione del soggetto protesizzato.



Apparecchio a carbone



Tutto era amplificato indistintamente e, nella confusione o nella folla, questi apparecchi non consentivano di distinguere il parlato dagli altri rumori, provocando un forte disagio nell'audioleso, che spesso sceglieva di non sentire, piuttosto che sopportare gli inconvenienti della protesì.

Nell'immediato dopoguerra, con l'avvento dei transistor, si svilupparono innumerevoli progetti di apparecchi acustici a scatola, dai piú rudimentali ai piú moderni, decisamente piú performanti e di dimensioni molto ridotte rispetto ai precedenti.

Si deve attendere il 1955 per vedere realizzata negli Stati Uniti la prima protesì transistorizzata che poteva essere celata dalla robusta stanghetta di un occhiale. Da questo passo innovativo, non è poi difficile immaginare come l'impiego dell'occhiale acustico abbia rappresentato una svolta decisiva non solo e soprattutto dal punto di vista estetico, ma anche dal punto di vista della resa protesica, in quanto con le precedenti protesì "da tasca", peraltro molto piú ingombranti, il microfono era purtroppo schermato dagli indumenti stessi.



Apparecchio a carbone



Apparecchio a transistor

IN QUEGLI ANNI

1951

Negli Stati Uniti viene commercializzato UNIVAC I, il primo computer commerciale.

Realizzata la prima pillola anticoncezionale.

IN QUEGLI ANNI

1954

La RAI, radiotelevisione italiana inizia la trasmissione dei programmi televisivi in bianco e nero.



**IN QUEGLI ANNI****1955**

Paul Bommer fonda la Rexton.

Inventate le prime fibre ottiche.

L'occhiale acustico, costruito dall'americana "Otarion", rappresentò pertanto una vera svolta commerciale.

A questa innovazione seguì nel 1956 la prima protesi retroauricolare (la cosiddetta "Earette") di dimensioni ancora ragguardevoli, ma in grado di aprire uno spiraglio importante sul mercato.

Le prime earette



Occhiali acustici Anni 60



Vecchio retroauricolare

I clienti accettarono questi prodotti con una prontezza piuttosto sorprendente, che iniziava a mostrare quanto l'estetica fosse un fattore rilevante nella propensione alla protesizzazione.

Nel 1964 venne prodotta una protesi molto potente, progettata apposta-



mente per bambini sordi profondi dotati di udito residuo solo in alcune isole alle basse frequenze.

In quest'ambito, quasi tutte le aziende si impegnarono nel diffondere il concetto di diagnosi e protesizzazione precoce del bambino, ponendosi in aperto contrasto con quanti esigevano di continuare ad istituzionalizzare i bambini ipoacusici.



IN QUEGLI ANNI
1956
Erik Westermann fonda la Widex.

IN QUEGLI ANNI
1957
Rudolf Fischer fonda la Hansaton Acoustics GmbH con sede ad Amburgo.
Il 4 ottobre viene lanciato dall'URSS il primo satellite artificiale, lo Sputnik 1, seguito un mese dopo dallo Sputnik 2, con a bordo il primo essere vivente nello spazio, la cagnetta Laika.

Apparecchio retroauricolare potente



Gli anni '50 e '60

Gli anni '50, quelli della ricostruzione di un Paese uscito a brandelli dalla guerra, rappresentarono anche per il settore degli apparecchi acustici un'importante sfida. Da non sottovalutare una serie di resistenze e limitazioni storiche al loro utilizzo, in quegli anni ancora fortemente radicate nella società e legate a connotazioni più o meno subdole riconducibili al pregiudizio e allo stigma sociale nei confronti della sordità.

IN QUEGLI ANNI

1958

Inaugurazione del primo tratto dell'Autostrada del Sole in Italia, da Milano a Parma.

Viene creato il primo chip.

Primo computer a transistor.

Chi erano i potenziali clienti di quel tempo?

Prima di giungere a una comunicazione vera e propria verso i "sordi", era necessario domandarsi "chi" fossero a quel tempo gli ipoacusici e studiare la natura di quelle barriere invisibili, ma molto resistenti, che rallentavano il processo di accettazione del problema e determinavano, insieme ad altri fattori, la sostanziale immaturità del mercato degli apparecchi acustici.

Una buona parte di essi erano poco identificabili e quindi anche difficilmente raggiungibili.

Si trattava soprattutto di donne e uomini abitanti nei piccoli-medi centri del Paese, in genere contadini, operai e casalinghe dai rapporti sociali piuttosto ridotti e dagli scarsi interessi. Queste persone tendevano a vivere l'età che avanza in maniera passiva, ripiegati su se stessi e sulla loro ristretta cerchia familiare; anche gli acciacchi ed i segni del declino fisico erano considerati un'inevitabile conseguenza dell'invecchiamento, contro cui non si sarebbe potuto fare nulla.



L'approccio di queste persone nei confronti del trascorrere del tempo era quindi un po' fatalista, come se il decadimento fisico portato dall'avanzare dell'età dovesse essere accettato per quello che era e tutti i tentativi di miglioramento della qualità della vita non fossero che un'inutile lotta contro i mulini a vento.

Il loro atteggiamento appariva quindi rassegnato, l'anziano viveva proiettato nel passato più che nel futuro, perché il futuro era immediatamente collegato all'idea dell'invalidità, se non addirittura alla morte.

Ma se per l'anziano (specialmente pensionato) divenire "sordo" significava abbandonarsi a una condizione di progressivo isolamento e spesso di autentica solitudine, per le persone ancora inserite nella vita lavorativa e sociale la sordità rappresentava un reale handicap che poteva condurre all'emarginazione (e spesso auto emarginazione) nell'ambito delle relazioni sociali e professionali, alla stigmatizzazione, alla perdita di credibilità e talora, addirittura, del posto di lavoro.

Inoltre, per i bambini, la sordità congenita, soprattutto se associata all'appartenenza alle classi sociali più povere, portava nella quasi totalità dei casi a una sostanziale ghettizzazione in istituti per sordomuti, dove molto spesso erano inseriti anche i bambini soltanto ipoacusici.

Durante gli anni '50 e i primi anni '60 la perdita dell'udito rappresentava quindi un autentico dramma aggravato dall'ignoranza quasi totale che vigeva in merito alle potenziali soluzioni dei problemi legati alla sordità.

Si parlava del "Tecnico delle Orecchie" ma quasi nessuno sapeva realmente come contattare l'antesignano dell'Audioprotesista.

IN QUEGLI ANNI

1959

Prime immagini della faccia nascosta della Luna, dal Lunik russo.

IN QUEGLI ANNI

1960

Realizzato il primo laser.

Primo pacemaker impiantabile.

**IN QUEGLI ANNI****1961**

Il 12 aprile l'astronauta sovietico Jurij Gagarin è il primo uomo a compiere un volo spaziale.

**IN QUEGLI ANNI****1964**

Il 20 aprile, dallo stabilimento Ferrero di Alba, esce il primo vasetto di Nutella.

Penzias e Wilson scoprono la radiazione fossile del Big Bang.

Venditori o Audioprotesisti?

In questi decenni, le fila dei venditori di protesi, i futuri Audioprotesisti, continuarono ad ingrossarsi, senza che i confini occupazionali fossero ulteriormente definiti.

Fin dall'inizio, infatti, fu molto chiara l'atipicità del potenziale cliente, le cui complesse problematiche richiedevano spesso anche l'intervento del "Tecnico specialista".

Era quindi necessario garantire innanzitutto la migliore e più qualificata assistenza, con la creazione di una professionalità nuova, allora inesistente, che corrispondeva a quella dell'attuale Audioprotesista, nonché realizzare una vera rete di vendita sul territorio.

Il reclutamento delle nuove leve non avveniva tra le schiere degli occupati



nel settore sanitario, ma si rivolgeva spesso a giovani privi d'istruzione secondaria, incentivati dalle ottime prospettive di guadagno e disposti a lunghe e continue trasferte su tutto il territorio nazionale.

Gli operatori erano spesso autodidatti - imparavano da sé il funzionamento delle apparecchiature - e si occupavano della vendita di protesi acustiche a domicilio, in città e nelle campagne, oltre che di audiometri e altre strumentazioni agli ospedali.

Il tecnico-venditore era più responsabilizzato di un semplice piazzista, poiché le sue mansioni andavano dalla ricerca del potenziale cliente con problemi di sordità, alla scelta della protesi da consigliare tra i diversi modelli presenti allora sul mercato, nonché alla vendita e all'adattamento della protesi (operazione, quest'ultima, che prevede la rilevazione dell'impronta del canale uditivo esterno) fino all'addestramento all'uso e all'assistenza per eventuali guasti o errori nell'utilizzo.

Il loro approccio alla vendita era di tipo emotivo ed empatico, finalizzato a instaurare con il cliente un rapporto amichevole, di comprensione e partecipazione.

L'empatia suscitata dai comportamenti attribuiva basi più solide all'interesse del cliente e lo spostavano da un piano razionale a uno affettivo.

Pur non potendosi ancora definire *Audioprotesisti* (il termine infatti non era ancora stato coniato), questi venditori, quasi sempre ambulanti, iniziavano ad assumere un profilo specifico e a svolgere le mansioni di quell'operatore che sarà poi battezzato Audioprotesista.

IN QUEGLI ANNI

1965

La Olivetti inventa il primo "personal computer".

**IN QUEGLI ANNI****1967**

Bill Austin fonda Starkey.

IN QUEGLI ANNI**1968**

La contestazione studentesca dilaga in tutt'Europa: a Parigi, esplose il "maggio francese", accanto agli studenti, protestano gli operai.

Primo volo di un aereo civile supersonico.

La formazione aziendale

Tutti questi "Tecnici specialisti" erano veri e propri venditori che iniziavano a frequentare corsi aziendali e a specializzarsi sulle nuove soluzioni audioprotesiche.

La vendita era l'unico obiettivo e per raggiungerlo era fondamentale la responsabilizzazione dei collaboratori che dovevano essere motivati e qualificati.

Non semplici venditori, quindi, ma veri e propri professionisti del settore, che oltre alla vendita fornivano un servizio di suprema importanza: contribuire a risolvere o attenuare il problema della sordità.

In quegli anni le aziende più importanti cominciarono ad organizzare corsi di formazione per venditori con il preciso intento di spostare il focus dalla vendita pura alla soluzione del problema dell'ipoacusico. Ma molti anni sarebbero dovuti ancora passare perché questo cambiamento culturale venisse completamente assorbito.





Il moderno apparecchio acustico

Accanto a un'attività formativa, commerciale e di comunicazione sempre più articolata, anche il prodotto si stava evolvendo con grande rapidità: queste innovazioni tecnologiche non potevano che influire positivamente sulle vendite.

Gli apparecchi erano sempre più miniaturizzati, il che li rendeva più comodi e meno visibili e inoltre i materiali si affinavano notevolmente sia dal punto di vista della compatibilità biologica che della maneggevolezza, realizzando protesizzazioni sempre più personalizzate.



Miracle Ear ha la stessa dimensione di una moneta da 5 lire

IN QUEGLI ANNI

1969

Il 21 luglio gli astronauti americani Neil Armstrong e Buzz Aldrin sono i primi uomini a raggiungere e camminare sulla Luna.



IN QUEGLI ANNI

1970

La IBM produce i primi floppy disk nel 1970.

Baltimore e Temin scoprono che l'Rna può codificare il Dna.

Tutti questi fattori portarono ad un significativo allargamento del mercato e ad una conseguente riduzione dei costi, tanto che alla fine degli anni '60 il prezzo medio di un apparecchio acustico era ormai sceso sensibilmente in relazione al crescente tenore di vita e si andava profilando come una spesa sostenibile da una larga parte della popolazione.

Già negli anni '70 furono immessi sul mercato apparecchi che consentivano un effetto di sostanziale invisibilità.

Tuttavia, nonostante la diminuita incidenza del prezzo, il miglioramento dell'informazione e le ridotte dimensioni dell'apparecchio (che abbatterono almeno in parte la barriera estetica) la sfida più ardua da vincere restava il superamento delle resistenze psicologiche ancora molto forti che affondavano le radici in dinamiche socio-culturali complesse e determinavano una difficile accettazione del problema dell'ipoacusia.





L'ambiente audioprotesico

Verso la fine degli anni '50, parallelamente al progredire delle innovazioni tecnologiche e degli studi scientifici nel settore, si ampliava il numero degli addetti e si definivano meglio i loro compiti.

Il progresso dell'elettronica, oltre al decisivo influsso sul miglioramento delle caratteristiche costruttive degli apparecchi acustici (già ampiamente trattato nei capitoli precedenti), aveva infatti permesso la realizzazione di strumenti di misurazione della sordità sempre più efficaci e performanti. Anche per questo, la vendita di apparecchi acustici ebbe in questi anni un grande sviluppo.

Ma la vendita di un apparecchio acustico non rientrava nei normali parametri di una qualsiasi transazione commerciale. Il debole di udito aveva bisogno, infatti, non solo di essere consigliato nella scelta della protesi più adatta, ma soprattutto di essere aiutato ad accettare psicologicamente questo ausilio meccanico, a imparare a sfruttarlo nel migliore dei modi, a riabituarsi a suoni dimenticati e ai contatti umani dai quali era stato escluso, a causa del silenzio forzato in cui si era ripiegato.

Una regolazione inesatta poteva provocare una delusione cocente, così come un guasto improvviso; ed era proprio in questi casi che diventava essenziale l'assistenza di una persona competente e comprensiva.

Insieme alla tecnologia migliorava anche la qualità dei professionisti. Oltre ad essere preparato per le regolazioni delle protesi con i primi filtri tonali e



Questi tutte le protesi acustiche più moderne possono essere regolate individualmente in base alle esigenze personali di ogni singolo utente d'udito.

La regolazione di un apparecchio

**IN QUEGLI ANNI****1972**

Esce sul mercato la Magnavox Odyssey, la prima console per videogiochi.

La Philips produce nel 1972 il primo videoregistratore per uso domestico.

soppressori del rumore, il tecnico Audioprotesista incominciava e rilevare, in quasi tutte le applicazioni, il calco del condotto uditivo per la costruzione dell'impronta su misura che avrebbe segnato il futuro delle protesizzazioni. Dapprima si iniziò con le chiocciole per gli apparecchi a scatola, che finalmente permettevano una maggior ermeticità rispetto ai precedenti "bottoni", favorendo quindi le grandi amplificazioni senza l'innescò del fischio per l'effetto Larsen, seguite poi dalle chioccioline per i retroauricolari e per gli occhiali acustici, che via via sostituirono completamente i peduncoli standard meno confortevoli e performanti.

In questo periodo storico iniziarono a nascere i laboratori di chiocciole che faranno la fortuna degli Audioprotesisti, anche con l'avvento successivo degli apparecchi intra-canale o più comunemente detti "capsuline acustiche".

L'espansione dei Centri acustici

Dagli anni '60 cominciano a nascere i primi Centri acustici, che solo in alcuni casi erano dei veri e propri negozi. Spesso, infatti, si trattava ancora di locali ufficio o stanze in affitto presso altri esercizi, che da allora sarebbero stati chiamati "collaboratori".

Si trattava di ottici e farmacie, ma non venivano neanche disdegnati studi fotografici o altri locali commerciali.

Man mano che i venditori-Audioprotesisti aumentavano sul territorio, anche le aziende cominciarono a investire massicciamente in Centri fissi e questo determinò una costante proliferazione di nuovi negozi sempre meglio strutturati e con personale e strumentazioni adeguate.

Il vero boom dell'espansione si ebbe tra la fine degli anni '70 e gli inizi de-

IN QUEGLI ANNI**1973**

Paul Lauterbur propone la risonanza magnetica nucleare per uso diagnostico.



gli anni '80 quando, oltre all'espansione delle aziende storiche presenti sul mercato, nacquero molte ditte individuali, da allora sempre più presenti sul territorio.

IN QUEGLI ANNI

1976

Bill Gates e Paul Allen Microsoft danno vita a Micro-soft.

Viene fondata la Apple.



Interno di centri acustici



**IN QUEGLI ANNI****1977**

In Italia iniziano le trasmissioni TV a colori.

IN QUEGLI ANNI**1979**

Philips e Sony inventano il compact disc: è nato il CD.

Sony inventa e lancia sul mercato il walkman.

L'utilizzo dei Camper

Oltre alle reti di vendita con negozi e "agenti di commercio" sul territorio, fin dai lontani anni '60, alcune aziende avevano istituito e utilizzato unità mobili, al fine di raggiungere anche i centri più piccoli. Si trattava di camper muniti delle apparecchiature necessarie per il controllo dell'udito offerto gratuitamente ai clienti.

Veniva posizionato al centro dei piccoli comuni, spesso nella piazza principale o presso i mercati rionali, allo scopo di attrarre il maggior numero possibile di interessati, che quasi sempre si avvicinavano al problema per la prima volta. Persone che non avevano mai effettuato un esame dell'udito, all'evidenza di una sordità importante, venivano facilmente convinti dai tecnici-venditori all'acquisto di un apparecchio acustico.

I risultati, stupefacenti sul piano commerciale, erano importanti anche dal punto di vista della divulgazione delle informazioni in merito agli apparecchi acustici.

Il Camper inoltre riusciva a raggiungere paesini e vallate molto decentrate e a coinvolgere una fetta di popolazione che altrimenti sarebbe stata esclusa ancora per molto tempo dalla rimediazione della perdita d'udito.





La comunicazione

Nel periodo del boom economico, in un mondo in cui la comunicazione iniziava a rivestire un'importanza sempre più tangibile nella società dei consumi, il soggetto ipoacusico si ritrovava disorientato e investito da una molteplicità di messaggi che, con sua grande angoscia, non riusciva a decodificare. Il problema che si presentò subito con urgenza alle aziende, era come individuare i possibili clienti nell'ambito di un mercato che in quegli anni non arrivava a coprire più dell'1% della popolazione.

Alla fine degli anni '60, nel turbinio di idee nate in seno alla crescente rivoluzione culturale, la sordità era rimasta in ogni caso, per la maggior parte delle persone, un bisogno da nascondere e che spesso veniva inconsciamente rimosso, finendo per condurre all'isolamento e all'impossibilità di vivere una normale vita sociale.

Tuttavia, è proprio in questi anni che cominciò lentamente a farsi strada la consapevolezza che esistesse una possibilità di soluzione del problema e che la protesi poteva rispondere in modo soddisfacente al bisogno di non sentirsi "diversi".

In quegli anni tutta l'opera di comunicazione delle aziende produttrici aveva preso una duplice direzione.

Da un lato la pubblicità metteva in luce i vantaggi dell'utilizzare un apparecchio acustico per migliorare la comunicazione, dall'altro diversi messaggi si concentravano sul suo aspetto estetico, evidenziandone la sostanziale invisibilità dall'esterno a seguito di una sempre maggiore miniaturizzazione.

IN QUEGLI ANNI

1962

Maarten Schmidt scopre le quasar.

Viene lanciato il primo satellite artificiale per telecomunicazioni.

IN QUEGLI ANNI

1965

Viene inaugurato il traforo del Monte Bianco.

Il russo Leonov compie la prima passeggiata spaziale.



IN QUEGLI ANNI 1975

Stephen Schneider denuncia l'effetto serra.

Tuttavia, una comunicazione eccessivamente incentrata sull'aspetto estetico del problema iniziò a rivelarsi un'arma a doppio taglio, dal momento che quanto più l'industria si focalizzava sull'apparenza e sul concetto di "invisibilità" della protesi, tanto più si rafforzava il messaggio subliminale veicolato, ovvero che la perdita uditiva era un handicap che bisognava nascondere il più possibile agli altri e di cui altrimenti ci si doveva "vergognare".

In questo modo si tendevano a perpetuare stereotipi controproducenti, che rischiavano di allontanare anziché avvicinare il target ad una serena accettazione del deficit.

Nel corso degli anni Ottanta e poi Novanta il concetto di servizio, che come abbiamo visto è sempre stato parte integrante della filosofia dell'Audioprotesista, si ampliò ulteriormente, tendendo sempre di più verso la personalizzazione.

L'approccio al cliente diventò sempre più di tipo relazionale, basato su iniziative volte a far sentire il singolo audileso come una persona riconosciuta individualmente e non inserita in una categoria generica.

Il concetto di *personalizzazione*, parola-chiave della nuova strategia della comunicazione, si estendeva in particolar modo al rapporto col soggetto ipoacusico, del quale venivano tenute in considerazione le esigenze e i bisogni individuali, attraverso un percorso rieducativo che lo poneva al centro dell'attenzione.

Questo approccio personalizzato rappresentò un reale elemento di differenziazione ed evoluzione, poiché conferì un risvolto naturale a un prodotto/servizio in cui tecnologia e aspetti medici sembravano agire "dietro le quinte". L'oggetto infatti doveva diventare parte della persona, realizzato e regolato su misura per le specifiche esigenze del cliente.

IN QUEGLI ANNI 1979

Philips e Sony inventano il compact disc: è nato il CD.

Sony inventa e lancia sul mercato il walkman.



Si annunciava, quindi, un'ulteriore evoluzione in campo comunicativo in cui il punto focale dell'interesse dell'Audioprotesista e delle strategie di comunicazione sarebbe stato la "persona", da seguire con rispetto ed empatia nelle sue particolari esigenze e richieste lungo tutto l'iter: dal primo test audiometrico, alla manutenzione dell'apparecchio e ai controlli periodici.

Ma quali erano i canali più efficaci per ampliare un mercato ancora così ristretto e diffondere la conoscenza della protesi acustica?

Il mailing delle origini

Come diffondere la conoscenza della protesi acustica? Il primo a rendersi conto che la pubblicità tradizionale non poteva essere di grande efficacia perché rischiava di risultare dispersiva oltre che costosa, fu proprio l'Ing. Holland, che decise di puntare tutto sul *direct marketing*, uno strumento di comunicazione elaborato negli Stati Uniti ad opera del Reader's Digest.

A cascata, tutte le Aziende iniziarono ad utilizzare quindi, come principale strumento di marketing, il *mailing*, indirizzato a clienti attuali e potenziali in occasione del lancio e della presentazione di nuovi prodotti, con segnalazione di offerte, eventi o promozioni.

Un classico esempio è dato da quelle pubblicità dove nella lettera contenente il messaggio con la pubblicità del primo "circuitto integrato" utilizzato come amplificatore era ben evidente lo spazio per inserire i propri dati anagrafici per essere poi contattati dal venditore di apparecchi acustici.

IN QUEGLI ANNI

1980

Primi telefoni cellulari per il pubblico.



IN QUEGLI ANNI

1981

Primo lancio dello Shuttle.

Per sua struttura, l'uso delle lettere al cliente si rivelò fin dai primi anni un mezzo efficace e indispensabile per comunicazioni di tipo tattico (cioè pragmatico e circoscritto nel tempo e nello spazio) e si prestò bene al tipo di rapporto di fiducia che le aziende si prefiggevano di instaurare con i propri clienti.

La terminologia tecnica e le spiegazioni scientifiche erano pressoché assenti anche nel caso di comunicazioni incentrate sul lancio di un nuovo prodotto. Abbondavano invece i superlativi e le espressioni ridondanti finalizzate a coinvolgere emotivamente i destinatari. ***"Questa sorprendente esperienza, che potrebbe cambiare la Sua esistenza da un giorno all'altro, la stupirà e l'affascinerà".***

Il tono enfatico e distaccato, tuttavia, faticava a stabilire un contatto con i deboli di udito che, in quel contesto storico in cui l'ignoranza in materia di sordità era ancora dilagante, non trovavano una soluzione ai loro problemi e soprattutto un supporto psicologico da parte non solo dei medici, ma anche degli stessi familiari.

IN QUEGLI ANNI

1982

Philips e Sony lanciano il Cd, inizia l'era del suono digitale.

Inoltre, venivano utilizzate immagini in cui il debole d'udito era immortalato in espressioni del volto contrariate e poco rassicuranti, che tendevano a far emergere l'handicap e le difficoltà ad esso connesse anziché veicolare l'idea di una ricerca consapevole e serena della soluzione al problema.



L'utilizzo dei "consulenti speciali"

Nel tentativo di rendere la comunicazione più vicina al cliente e capace di fornire un supporto anche psicologico, le aziende negli anni sessanta e settanta cominciarono ad introdurre i cosiddetti "Consulenti Speciali". La vera antesignana ed emblema di questa figura fu **Paola Serra**, (Venditrice-Audioprotesista e Consulente Speciale di Amplifon) e alla quale si sono ispirati tutti i successivi interpreti delle varie aziende.

L'immagine rassicurante e protettiva di una sorridente signora di mezza età, rendeva spontaneo un processo di identificazione (la maggioranza dei clienti era composta da donne) soprattutto per un target con un livello socio-culturale medio-basso.

La sua consulenza si esplicava per lo più attraverso il contatto diretto o tramite la corrispondenza sul giornale "**L'orecchio elettronico**", inviato gratuitamente ai clienti.

L'approccio alla vendita della signora Serra era di tipo totalmente emotivo, con l'obiettivo di instaurare con il cliente un rapporto amichevole, di comprensione e partecipazione.

In quasi trent'anni di attività, la figura della signora Serra non ha mai perso di credibilità ed è sempre stata accolta con entusiasmo nelle varie città italiane in occasione di presentazioni, dimostrazioni e consultazioni gratuite. Il tono delle sue lettere (spesso sotto forma di inviti alla partecipazione all'uno o l'altro evento) si rivelava spesso enfatico, come terminologia e toni, ma era proprio questo l'aspetto su cui questa venditrice si concentrava: il pathos e la familiarità col cliente che veniva trattato confidenzialmente, tanto è vero che tutte le lettere esordivano con la formula "Caro amico...".



Paola Serra



IN QUEGLI ANNI

1984

Richard Leakey scopre il primo fossile di Homo erectus.

IN QUEGLI ANNI

1986

Il 26 aprile esplose un reattore nucleare a Černobyl'. Nei mesi successivi la "nube radioattiva" invade tutta l'Europa.

Ogni visita della signora Serra nelle varie città italiane era presentata come un incontro privato riservato esclusivamente agli amici più affezionati e non aperto al pubblico, al fine di creare un rapporto personale con il cliente, basato sul potere carismatico che questa figura sapeva esercitare sull'anziano medio.

Le lettere potevano pertanto contenere frasi come **"La prego di non deludermi"** oppure **"Lei capirà cosa significa per me vederLa in questa occasione... E potrebbe significare ancora di più per la sua felicità..."** che sottolineavano ancora una volta lo stile volutamente informale e il rapporto di fiducia che si intendeva stabilire.

L'azione della signora Serra si poneva da tramite tra il paziente e quell'oggetto complicato e inquietante che era l'apparecchio acustico e in qualche modo lo rendeva meno misterioso e sconosciuto.

L'ipoacusico trovava quindi l'occasione per uscire dall'isolamento ed esternare i suoi problemi ad una persona che mostrava di comprenderli e di avere una soluzione semplice e a portata di mano per risolverli.

"Ora c'è una risposta valida a ogni problema... Ho provato io stessa i nuovi dispositivi e so quanto sono superiori a quelli del passato. So quanti sogni sono diventati realtà".

L'approccio di Paola Serra, improponibile in un mercato attuale, negli anni '60-'70 è stato molto importante e quasi pionieristico per buona parte della comunicazione delle aziende verso i propri clienti.



La stampa sui giornali e sui manifesti

Sugli annunci pubblicitari di quegli anni la parola "sordità" era sempre ben evidenziata e capeggiava nell'headline.

Il *visual* variava, poteva consistere in una sorta di fumetto che descriveva testualmente "il lieto fine del dramma quotidiano della sordità" o nell'immagine di un apparecchio di dimensioni particolarmente ridotte. Soprattutto sulle pagine delle riviste aziendali inviate ai clienti, si trovavano perfino annunci con fotografie di presunti soggetti ipoacusici che veicolavano, però, un'immagine con la quale doveva risultare piuttosto deprimente identificarsi. Analizzando l'esempio a lato si possono riconoscere una serie di errori nella strategia pubblicitaria, improntata su un esasperato realismo, decisamente controproducente.

L'abbigliamento, l'età molto avanzata, i colori cupi, trasmettono un'atmosfera di malinconica rassegnazione, di vecchiaia, ovvero l'esatto opposto dei concetti che la pubblicità attuale si prefigge di veicolare. Questa immagine, ad esempio, non riesce ad infondere un'idea di complicità e comunicazione: non solo il nonno non sta parlando con il nipotino in braccio, ma anzi i due non si guardano neppure e per di più il bambino ha sul volto un'espressione quasi corrucciata.

Nell'altro annuncio, è presente un tentativo di attenuazione dell'impatto della parola "sordità" attraverso l'utilizzo di una terminologia tradizionalmente associata alla vista, tuttavia non viene ancora affrontato quello che è lo scoglio principale: il riconoscere e accettare la propria perdita di udito, consapevolezza che viene in qualche modo ed erroneamente data per superata.

Osservando infatti questo annuncio, emerge in modo abbastanza esplicito che il messaggio veicolato, incentrato sull'invisibilità della protesi acustica,



**UN UDITO MIGLIORE
PER
UNA VITA PIÙ FELICE**





la sordità si vede di piú

**E' proprio vero
che l'apparecchio
acustico
é "invisibile"?**

**E' vero.
Specialmente
quando si chiama
Miracle Ear.**

abbia anche un risvolto negativo che sembra portare con sé un messaggio simile al seguente:

"L'apparecchio è un qualcosa di cui vergognarsi: per questo è bene che nessuno sappia che lo portate".

L'intento strategico di promuovere la nuova invenzione lasciava quindi trasparire - e in qualche modo assecondava - il rifiuto del problema, poiché, rimarcando la necessità di nasconderla, si alimentavano la vergogna e le sensazioni spiacevoli e depressive tradizionalmente associate alla sordità stessa.

Analogo è uno slogan della fine degli anni '70, "La sordità si vede di più", basato sulla convinzione che i sintomi esteriori caratteristici della sordità siano in realtà più evidenti della protesi acustica.

L'effetto sembra comunque ambiguo, perché anche se l'intento è quello di invitare ad una scelta positiva, l'attenzione è ancora concentrata sul problema e sul vissuto angosciante che esso determina.

Solo nel decennio successivo si vedrà in questo senso una vera e propria svolta, con la decisione strategica di focalizzarsi non tanto sulla negatività della sordità, quanto sulla positività della soluzione.

Annuncio stampa anni '70, nella pagina a fianco degli anni '60 e '68.



Anche se tra una comunicazione e l'altra erano passati molti anni, in questo annuncio pubblicitario risalente ai primi anni '90 emerge ancora un messaggio equivoco o addirittura fuorviante.

Per la prima volta il "Tecnico-venditore" indossava il camice e quindi era chiaro il tentativo di presentare la figura dell'Audioprotesista non più come un semplice venditore ma come un professionista dell'applicazione protesica eppure la dimensione in cui il destinatario dell'annuncio veniva trasportato era tutt'altro che rasserenante. Accanto allo "specialista" infatti non c'era una persona, bensì un orecchio gigante, che rendeva il quadro d'insieme se non sgradevole, sicuramente piuttosto freddo e spersonalizzante.



Siamo sempre più vicini ai problemi dell'udito.

IN QUEGLI ANNI

1990

Va in orbita il telescopio spaziale «Hubble».

Nasce, da Kodak e Philips, il Photo-Cd.

Annuncio stampa dei primi anni '90

**IN QUEGLI ANNI****1993**

IBM Lancia Simon, il primo Smartphone messo in commercio.

Conclusa la costruzione del tunnel sotto La Manica.

La sensazione di "malattia" dell'orecchio, che questo messaggio rischiava di comunicare, poteva essere superata solo da una serena consapevolezza del problema e una ferma convinzione a risolverlo. Ma per le ragioni sopra illustrate, non era facile trovare nel soggetto ipoacusico più o meno anziano questo tipo di predisposizione psicologica.

Negli anni successivi, la parola "sordità" fu quasi del tutto eliminata dai messaggi pubblicitari fino ad arrivare alla sua scomparsa definitiva negli anni '90 con slogan di questo tipo: "Felici di sentire".

Questa tipologia di annunci rappresentò una vera svolta dal punto di vista comunicativo, poiché per la prima volta l'attenzione non appariva più focalizzata sul problema, ma sulla soluzione e sul recupero di una buona qualità della vita grazie alla protesizzazione.

Rilevante è anche l'utilizzo del verbo "sentire" (e non "udire") che richiama ad un campo semantico più ampio; non solo quindi la sfera dell'udito, ma anche alla sfera delle sensazioni e dei sentimenti.

L'annuncio faceva riferimento a una situazione in cui il problema era già risolto: il tema della patologia non veniva affrontato se non per via indiretta; non era presente nessun richiamo all'handicap, né si accennava alla condizione precedente all'acquisto dell'apparecchio acustico, dato in questo caso per scontato.

Il diritto alla salute

L'atteggiamento nei confronti della salute era notevolmente cambiato rispetto ai primi anni del dopoguerra. Si andava affermando una forte esigenza di prevenzione, rafforzata anche dall'azione dei sindacati che cominciarono a richiedere, per esempio, la protezione dal rumore negli ambienti di lavoro.

Felice di sentire!

Annuncio stampa 1991



Sulla spinta dell'evoluzione iniziata nel decennio precedente, si passò dal concetto di diritto alla cura a quello di diritto alla salute, per arrivare a metà degli anni ottanta a quello di diritto alla qualità della vita.

Sul piano sociale, agli invalidi civili affetti da ipoacusia e ai giovani fino a diciotto anni di età venne riconosciuto il diritto di ricevere la protesi acustica in forma gratuita. In ambito scolastico, all'inizio del decennio erano scomparse anche le classi speciali e i bambini con apparecchi acustici cominciarono a essere inseriti nelle classi normali.





IN QUEGLI ANNI

1994

Il 3 dicembre la Sony immette sul mercato la prima console della serie PlayStation.

A Seattle viene fondata Amazon.



In generale, era in mutamento l'approccio sociale all'handicap della sordità, anche se il problema di fondo restava sempre quello della scarsa disponibilità del sordo ad accettare la propria condizione.

Per generazioni, il non udente era stato il più delle volte oggetto di scherno, malignamente assimilato allo stupido, mentre il cieco induceva più facilmente a compassione ed era meno ridicolizzato.

Ovviamente questa resistenza a non ammettere "ad alta voce" di non sentire bene, così radicata nel pregiudizio, come abbiamo visto, aveva reso alquanto difficile il lavoro degli Audioprotesisti.

Nel corso degli anni '80, tuttavia, per un processo di evoluzione del costume e della promozione o soprattutto per un miglioramento generale del tenore e della qualità della vita, si andava affermando una crescente tendenza a considerare la sordità non più come una disgrazia da tenere gelosamente nascosta, ma come un problema non traumatico che rientrava nella personale ricerca di benessere.

Si trattava ancora di una percentuale marginale di ipoacusici, ma era una quota destinata a dilatarsi velocemente.

Iniziarono ad essere utilizzate protesi anche in casi di lieve perdita uditiva ponendo così le basi per la diffusione di quella "cultura della protesi" ancora oggi non pienamente acquisita in Italia (molto minore rispetto ai paesi del Nord Europa) che considera l'apparecchio acustico un normale supporto alla funzione uditiva e non un disonorevole emblema di sordità.



Scuole e associazioni

21 APRILE 1965: a Milano, presso il notaio Zavarella, si costituisce la "Associazione Importatori Fabbricanti Commercianti di Apparecchi Acustici"

Una prima tappa nel cammino professionale degli Audioprotesisti si compie il 21 aprile 1965, quando presso il notaio Luciano Zavarella, del Collegio di Milano, si costituisce la "Associazione Importatori Fabbricanti Commercianti Apparecchi Acustici". Nell'atto di costituzione appaiono i nomi degli otto promotori, tutti proprietari o responsabili delle maggiori aziende del settore già viste in precedenza e tra i quali spiccano per importanza delle aziende rappresentate Charles Algernon Holland per Amplifon, Otello Giovacchini per la Mercury e George Buchwald per Maico Italia di Enrico Buchwald.

Il sodalizio rappresentava categorie eterogenee, dagli interessi però non sempre coincidenti: "Audioprotesisti professionali non esercenti in proprio, Audioprotesisti professionali esercenti in proprio" nella veste di persone fisiche o come amministratori di aziende, "ottici, farmacisti, ortopedici ed altri che esercitano attività audio protesica, altri imprenditori o aziende [operanti nel settore audioprotesico]".

Lo scopo dichiarato dell'Associazione era quello di dare voce a tutte le forze del settore affinché l'autorità pubblica riconoscesse ufficialmente la nuova professione.

IN QUEGLI ANNI

1965

Primo schermo a cristalli liquidi.



3 OTTOBRE 1965: a Firenze, con la prima assemblea straordinaria, nasce l'**A.N.A. Associazione Nazionale Audioprotesisti**

Il 3 ottobre del 1965, ebbe luogo a Firenze la prima assemblea straordinaria, convocata per modificare lo statuto.

Da questa riunione nasceva l'**A.N.A. Associazione Nazionale Audioprotesisti**, nonché il termine "**Audioprotesista**" che veniva per la prima volta a designare coloro che erano nati come venditori di protesi acustiche e che, attraverso una continua crescita del proprio bagaglio professionale, erano arrivati a sentire il bisogno di una diversa collocazione professionale.



Primo logo dell'Associazione A.N.A.



Sin dall'inizio, l'A.N.A. si impegnò a far conoscere all'autorità pubblica le istanze professionali degli Audioprotesisti, che richiedevano un intervento di riconoscimento giuridico della loro professionalità, nonché la qualificazione ad alto livello della preparazione professionale degli operatori e la definizione ed il rispetto di regole di deontologia professionale.

Sul piano formativo, a partire dal 1964 si erano svolti per alcuni anni corsi di preparazione, qualificazione ed aggiornamento per operatori del settore, organizzati dalla ditta "Philips" e sotto l'egida del Comitato per l'Istruzione Pubblica, su iniziativa di Italo Tarini, uno degli otto promotori dell'A.N.A.

1969: nasce a Milano la prima Scuola di Audiologia Universitaria ma niente ancora per i nascenti Audioprotesisti

Struttura fortemente voluta e creata dal prof. Massimo Del Bo, otorinolaringoiatra lombardo, insigne figura di studioso e padre dell'Audiologia italiana, l'Istituto di Audiologia nacque nel 1969 all'interno del Policlinico di Milano. Il distacco dalla specialità di Otorinolaringoiatria avvenne grazie all'intuizione, sull'impronta dei paesi del Nord Europa, dell'importanza di affrontare i problemi della sordità e della sua riabilitazione in maniera specifica.

Dal momento della sua fondazione, l'Istituto divenne ben presto una vera cucina di ricerca, al cui interno furono organizzati corsi di formazione per medici e tecnici provenienti da tutta Italia e anche da paesi europei, si applicarono le tecniche audiovisive per consentire a più persone di seguire gli interventi di microchirurgia dell'orecchio in diretta dalla sala operatoria, si studiarono nuove applicazioni degli apparecchi acustici e si migliorarono le tecniche dia-

IN QUEGLI ANNI

1967

Il chirurgo sudafricano Christiaan Barnard esegue il primo trapianto di cuore.

**IN QUEGLI ANNI****1971**

Intel costruisce il 4004 progettato da Federico Faggin, il primo microprocessore della storia.

gnostiche della sordità infantile, vero fiore all'occhiello dell'Istituto. Non era ancora tempo, però, per la nascita di una vera e propria scuola universitaria per Audioprotesisti, per la quale si dovrà attendere fino al 1975.

1970: prime scuole per Audioprotesisti, organizzate a Milano e a Roma dai Consorzi Provinciali per l'Istruzione Tecnica

L'arrivo di un percorso formativo specifico fu sancito dall'organizzazione, a Milano e a Roma, di corsi per Audioprotesisti da parte dei Consorzi Provinciali per l'Istruzione Tecnica.

Il corso era biennale e destinato alla qualificazione degli operatori che da anni svolgevano l'attività senza possedere alcun attestato di preparazione professionale e che erano quindi ansiosi di ottenere un riconoscimento della loro professionalità.

Tali corsi si tennero dal 1970 al 1974, anno in cui i Consorzi Provinciali vennero sciolti.

1971: l'A.E.A. definisce il primo Profilo professionale dell'Audioprotesista

È importante anche ricordare che già nel 1967 a Roma si costituiva l'A.E.A. - Associazione Europea degli Audioprotesisti - con lo scopo di unificare la legislazione dei paesi CEE in campo audioprotesico e conferire un'unica veste comunitaria al ruolo e alle mansioni degli Audioprotesisti operanti del 12 paesi.



La stessa A.E.A. nel 1971, all'interno di un memorandum presentato alla CEE stese una prima definizione del "Profilo Professionale dell'Audioprotesista": *"È Audioprotesista colui che pratica la correzione delle deficienze della funzione uditiva mediante dispositivi meccanici ed elettroacustici che suppliscono a tali deficienze. Le sue attribuzioni si estendono alla valutazione dei disturbi di origine acustica ed alla protezione della funzione uditiva contro gli effetti del rumore"*.

1971: Il coinvolgimento della Classe Medica all'aggiornamento tecnologico degli Apparecchi Acustici

Tuttavia, tutto ciò che era stato creato sembrava non potesse bastare per una reale emancipazione del settore e per un maggiore riconoscimento di quei venditori ormai diventati veri professionisti del settore. Era necessario un maggior coinvolgimento del medico specialista ORL nel processo di sviluppo e della diffusione della protesi acustica.

Infatti, nonostante i progressi compiuti fino alle porte degli anni '70, il settore si trovava ancora in una situazione di forte ritardo rispetto ai Paesi dell'Europa del Nord anche a causa di una mancanza di conoscenza delle nuove tecnologie da parte della classe medica.

Era evidente che nella maggior parte degli Otorini fosse ancora pressoché inesistente una cultura riabilitativa e preventiva basata sull'utilizzo dell'apparecchio acustico e che quest'ultimo risultasse assolutamente sconosciuto proprio a coloro che avrebbero dovuto prescriberlo.

IN QUEGLI ANNI

1973

Martin Cooper, direttore della sezione ricerca e sviluppo della Motorola, inventa il primo telefono cellulare.



IN QUEGLI ANNI

1975

Nasce il primo videoregistratore domestico commerciale.

La nascita a Milano della prima scuola di audiologia nel 1969 e la conseguente valorizzazione accademica dell'audiologia come materia di insegnamento, contribuì non poco a far progredire la ricerca sull'udito.

Per onestà intellettuale, va detto che a quel tempo operavano ancora dei venditori che nulla avevano a che fare con l'impegno professionale dei nuovi Tecnici Audioprotesisti ormai consolidati sul mercato.

Spesso si curavano poco del risultato protesico e della soddisfazione del cliente/paziente, non rispettando alcun protocollo deontologico e ponendosi come obiettivo la sola vendita, con effetti quasi sempre controproducenti. Questi comportamenti non aiutavano di certo un accrescimento della fiducia verso l'audioprotesista da parte del medico prescrittore ma anzi contribuivano a generare dubbi e diffidenza verso tutto un settore in piena crescita.

Fortunatamente questi "falsi audioprotesisti" erano davvero pochi sul territorio nazionale e, se iscritti all'ANA, venivano regolarmente espulsi dall'Associazione e diffidati dal proseguire con quelle modalità l'attività audioprotesica.

Ed è proprio alla luce di questi ritardi culturali che prende forma l'idea geniale di Holland di coinvolgere anche la classe medico-specialistica nel processo di evoluzione dell'apparecchio acustico e delle apparecchiature diagnostiche di misurazione dell'udito; un progetto che si è poi rivelato vincente non solo per Amplifon, ma per tutto il settore audioprotesico.

L'obiettivo era quello di colmare le enormi lacune della classe medica italiana e di conseguenza favorire la diffusione della cultura dell'udito.

Fu così che nel 1971 l'Ing. Holland diede vita al Centro Ricerche e Studi, una struttura a fini non di lucro, ma di promozione scientifica, il cui scopo



era di fornire alla Classe Medico-Specialistica le necessarie informazioni e gli aggiornamenti sui progressi tecnologici degli apparecchi acustici e delle apparecchiature diagnostiche.

Ottobre 1975: viene istituita presso l'Istituto di Audiologia dell'Università di Milano la prima Scuola Diretta ai Fini Speciali per Tecnici Audioprotesisti

Con il Decreto del Presidente della Repubblica del 31 ottobre 1975, n. 929, venne istituita, presso l'Istituto di Audiologia dell'Università degli Studi di Milano, la prima "Scuola Diretta ai Fini Speciali per Tecnici Audioprotesisti". Il corso aveva durata biennale e vi erano ammessi allievi in possesso del diploma di maturità, fino a un massimo di dieci posti disponibili al primo anno. Agli allievi che al termine del biennio di studi avessero superato l'esame, consistente nella discussione di una tesi scritta sulle materie di insegnamento ed una prova pratica, veniva finalmente conferito il primo **Diploma di Tecnico Audioprotesista**.

Ottobre 1979: sulla scia di Milano, viene istituita un'altra Scuola per Audioprotesisti presso l'Istituto di Audiologia dell'Università di Siena

Con il D.P.R. n. 960 del 31 ottobre 1979 un'analogha Scuola diretta a Fini Speciali per Audioprotesisti venne istituita presso l'Istituto di Audiologia dell'Università di Siena.



Marchio originario del CRS

IN QUEGLI ANNI

1976

Entra in servizio il Concorde.

Costruzione dell'Enterprise, primo prototipo di Space Shuttle.

Le sonde Viking (Nasa) atterrano su Marte.



Professor Azzo Azzi

Dal 1977 al 1982: corsi professionali "CAPAC" presso il Politecnico del Commercio di Milano

Nonostante la nascita delle prime scuole in ambito universitario, continuavano a essere svolti corsi per il conseguimento della qualifica di Audioprotesista presso l'Istituto Professionale di Stato "Luigi Settembrini" fino al 1975 e presso il Centro Addestramento e Perfezionamento Addetti al Commercio (C.A.P.A.C.), tenuti in collaborazione con il Politecnico del Commercio di Milano, a partire dal 1977 fino al 1982.

Personaggio fondamentale di quel periodo, ancora oggi piacevolmente ricordato dagli Audioprotesisti più anziani, fu il professore Azzo Azzi, che per parecchi anni ha tenuto corsi di grande interesse con dedizione e serietà professionale, preparando scientificamente tutti coloro che, appartenenti o meno alle varie aziende, si apprestavano a intraprendere la professione. L'attestato di Audioprotesista fu conseguito complessivamente da circa un migliaio di persone che tra il 1964 e il 1982 avevano frequentato corsi biennali, non universitari, organizzati da vari Enti.

Le prime forme di riconoscimento

Gennaio 1978: con la Circolare Ministeriale n.7 si identifica il personale qualificato per l'applicazione delle protesi acustiche comprese nel primo "Nomenclatore Tariffario" del SSN - prime idee per una separazione professionisti/aziende all'interno dell'Associazione A.N.A.



Mentre sul piano formativo la figura dell'Audioprotesista iniziava ad assumere contorni definiti (la Circolare Ministeriale n°7 fu il primo documento istituzionale a citare la professione di Audioprotesista), l'Associazione che ne rappresentava le istanze sentiva il bisogno di rimodellare la propria struttura. In un'apposita assemblea straordinaria, tenutasi a Roma il 31 marzo 1979, si vagliarono le possibili modifiche statutarie che avrebbero permesso di meglio rappresentare gli interessi eterogenei delle diverse categorie che si trovavano riunite nel sodalizio A.N.A.

Con unanime accordo si decise la creazione di distinte entità rappresentanti ciascuno dei gruppi professionali che dal 1965 avevano convissuto nell'A.N.A.

27 ottobre 1979: Nel Palazzo dei Congressi di Bologna viene costituita l'**A.N.A.P.** - Associazione Nazionale Audioprotesisti Professionali - con la nascita contestuale dei tre nuovi sodalizi: **A.N.A.** - **A.N.A.P.** - **A.N.I.F.A.** che daranno vita alla **F.N.A.A.I.** nell'aprile del 1980

Nel Palazzo dei Congressi di Bologna, il 27 ottobre 1979, davanti al notaio Pasquale Candito si costituì la nuova Associazione Nazionale Audioprotesisti Professionali (**A.N.A.P.**) con lo scopo di rappresentare la figura dell'Audioprotesista nella sua forma giuridica, deontologica e socio-operativa.

Con questo atto si delineò inoltre in modo definitivo la natura dei tre sodalizi: la nuova **A.N.A.** Associazione Nazionale delle ditte distributrici; l'**A.N.A.P.**, Associazione Nazionale Audioprotesisti Professionali e l'**A.N.I.F.A.**, Associazione Nazionale Importatori e Fabbricanti Protesi Acustiche.

IN QUEGLI ANNI

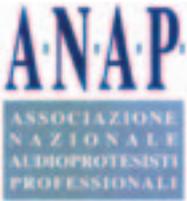
1981

Primo personal computer Ibm.

IN QUEGLI ANNI

1982

Nascita di Internet.



I loghi dell'Associazione A.N.A.P. e Federazione F.N.A.A.I.



Gli statuti delle tre associazioni prevedettero la vicendevole collaborazione e prospettarono la costituzione di una federazione unitaria in cui tutte fossero rappresentate.

Questa ulteriore tappa si realizzò il 16 aprile 1980 quando si costituì la **F.N.A.A.I., Federazione Nazionale Associazioni Audioprotesiche Italiane**, il cui consiglio era formato dai nove membri (tre per ogni associazione) designati da ciascuna associazione federata.

Sempre nell'ambito delle iniziative societarie, nei primi mesi del 1982, i vertici dell'ANAP e quelli di Federottica presero accordi finalizzati a vagliare la possibilità di promuovere l'unione di tutte le categorie sanitarie non mediche ancora in cerca di un provvedimento legislativo di riconoscimento del profilo professionale.



Il Dottor Cesare Belloni

Non possiamo non citare in questo testo, che non vuole essere semplicemente una fredda trattazione di ciò che è stata la nostra storia, ma anche un giusto tributo ai padri che hanno fatto dell'audioprotesi ciò che è oggi, il primo segretario generale ANA, Cesare Belloni. Ferrarese, dottore in economia, Belloni, che tenne le redini dell'Associazione dal 1965 al 1991, era un uomo di straordinaria cultura ed energia, e grazie alle sue abilità - in un periodo durante il quale l'Associazione era davvero agli albori e dotata di pochissime risorse umane e tecniche - fu in grado, per primo, di fare da *trait d'union* tra tutte le anime (professionisti, distributori, produttori) del nascente comparto, non solo in Italia. Egli infatti, poliglotta, fu tra i fondatori della citata A.E.A., ad oggi l'unica Associazione che rappresenti i professionisti e le aziende operanti nel comparto audioprotesico a livello continentale. Fu Belloni, inoltre, a dare l'imprinting metodologico per la gestione delle comunicazioni agli associati e dei rapporti con le Istituzioni, contribuendo a fare di ANA un'Associazione, già da primi anni della sua fondazione, dinamica e attiva.



Il 4 aprile dello stesso anno fu indetta a Roma una riunione informale delle categorie, a cui parteciparono i rappresentanti di 17 associazioni, i quali approvarono all'unanimità i seguenti 4 punti programmatici:

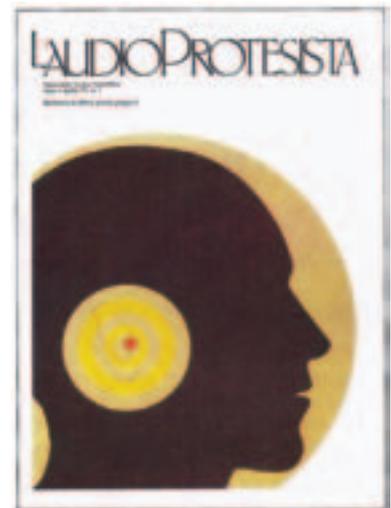
1. Ottenere per le categorie la qualificazione professionale attraverso scuole di formazione culturale omogenea.
2. Ordinamento scolastico professionale valido per l'intero territorio nazionale.
3. Riconoscimento giuridico delle professioni e loro competenze.
4. Creazione di Albi Professionali per ciascuna categoria.

La prima rivista del settore

Un'Associazione e un comparto intero non possono fare a meno di uno strumento di comunicazione ufficiale. Per questo, nel 1979 fu stampata la prima copia della rivista "L'Audioprotesista", ancora oggi organo ufficiale delle Associazioni A.N.A. e A.N.A.P.

Sulla rivista hanno trovato posto, nel corso degli anni, non solo le comunicazioni della Segreteria - in un'era pre-digitale, questo era il mezzo di contatto principale con gli associati oltre alle Circolari - ma anche articoli scientifici e tecnico professionali, con la collaborazione di importanti firme dal mondo medico e legale.

Inizialmente una rivista per soli associati edita artigianalmente dagli uffici della Segreteria A.N.A. di Milano, "L'Audioprotesista" nel tempo si è rinnovata nel look ed è cresciuta esponenzialmente a livello di diffusione, fino ad essere, oggi, una rivista tecnico-scientifica trimestrale a colori stampata in più di 14.000 copie e che raggiunge Audioprotesisti, aziende del settore e



La copertina del numero 1 della rivista L'Audioprotesista



classe medica. La crescita della rivista ha avuto un decisivo impulso dal 2003, quando iniziò a disporre di un team di lavoro dedicato di giornalisti e grafici guidato da Mauro Menziotti, oggi vicepresidente A.N.A.P. e tuttora responsabile editoriale.

L'audioprotesista nelle strutture pubbliche

26 gennaio 1988: il D.M. n°30 definisce finalmente le mansioni e i requisiti degli Audioprotesisti per operare all'interno delle strutture pubbliche

IN QUEGLI ANNI

1988

Brevettato il primo topo transgenico, serve a studiare la formazione dei tumori.

Svolta epocale: l'allora Ministero della Sanità per la prima volta descrisse le funzioni dell'Audioprotesista, ponendo le basi per il successivo Decreto di riconoscimento del profilo professionale approvato sei anni dopo, nel 1994.

Eccone un estratto:

"Audioprotesista: operatore professionale di prima categoria:

Collocazione: ruolo sanitario - tabella N - personale con funzioni di riabilitazione.

Funzioni: fornitura, su prescrizione dell'audiologo o dell'otorinolaringoiatra, di apparecchi acustici per la correzione dei difetti dell'udito; prove per la scelta, l'adattamento ed il controllo della protesi, anche mediante il rilevamento dell'impronta del condotto uditivo; addestramento all'uso della protesi e fornitura di presidi atti a proteggere l'udito dal rumore. La prescrizione specialistica per la sostituzione della protesi, ai fini del ripristino e per la riparazione di parti di essa, è richiesta solo nei confronti dei minori di anni 12.



Requisito specifico di ammissione ai concorsi salvo quelli di carattere generale fissati dal decreto ministeriale 30 gennaio 1982, è: *“il possesso di attestato di corso di abilitazione di durata almeno biennale svolto in presidi del servizio sanitario nazionale cui si accede con diploma di istruzione secondaria di secondo grado o presso strutture universitarie”*.

Maggio 1990: Consiglio Superiore di Sanità - Seduta del 30 maggio 1990 - separazione dei profili di tecnico Audioprotesista e di tecnico Audiometrista

Il Consiglio Superiore di Sanità, esprimendo parere ufficiale, chiarì la separazione dei profili di Audioprotesista ed Audiometrista, identificando l'Audioprotesista come: *“L'Operatore professionale che su prescrizione dell'Otorinolaringoiatra o dell'Audiologo presta la sua opera nella scelta, adattamento, controllo tecnico ed assistenza alla protesi acustica, nonché per l'utilizzazione dei presidi adatti a proteggere l'udito dal rumore. Egli esegue prove di audiometria protesica, rileva l'impronta del condotto uditivo ed addestra all'uso della protesi”*.

Stabilendo anche che *“i profili sopraesposti [quello di Audioprotesista e quello di Audiometrista] evidenziano che l'esercizio delle relative professionalità debba necessariamente contemplare due indirizzi diversi che sfociano in due diplomi diversi”*.

IN QUEGLI ANNI

1989

Viene abbattuto il 9 novembre il Muro di Berlino, considerato il simbolo della guerra fredda.



Il riconoscimento

IN QUEGLI ANNI
1995

Individuato il primo pianeta intorno a un'altra stella.

14 settembre 1994: con il D.M. n°668 viene finalmente sancita la figura professionale dell'**Audioprotesista** (attuale)

Passo dopo passo e dopo innumerevoli promesse e aggiustamenti da parte dei legislatori, si giunse finalmente al **Decreto Ministeriale n. 668 del 14 settembre 1994** (di seguito citato) che finalmente sancì la tanto agognata figura professionale dell'Audioprotesista.

Articolo 1

- 1) È individuata la figura del tecnico Audioprotesista con il seguente profilo: il tecnico Audioprotesista è l'operatore sanitario che, in possesso del diploma universitario abilitante, svolge la propria attività nella selezione, adattamento e controllo dei presidi protesici per la prevenzione e correzione dei deficit uditivi.
- 2) Il tecnico Audioprotesista opera su prescrizione del medico mediante atti professionali che implicano la piena responsabilità e la conseguente autonomia.
- 3) L'attività del tecnico Audioprotesista è volta all'applicazione dei presidi mediante il rilievo dell'impronta del condotto uditivo esterno, la costruzione e l'applicazione delle chioccioline o di altri sistemi di accoppiamento acustico e la somministrazione di prove di valutazione protesica.
- 4) Collabora con le altre figure professionali ai programmi di prevenzione e di riabilitazione delle sordità mediante la fornitura di presidi protesici e



l'addestramento al loro uso.

- 5) Il tecnico Audioprotesista svolge la sua attività professionale in strutture sanitarie, pubbliche o private, in regime di dipendenza o libero-professionale.

Articolo 2

- 1) Il diploma universitario di tecnico Audioprotesista, conseguito ai sensi dell'art. 6, comma 3, del decreto legislativo 30 dicembre 1992, n. 502, e successive modificazioni, abilita *all'esercizio della professione*.

Articolo 3

- 1) Con decreto del Ministero della Sanità di concerto con il ministro dell'Università e della ricerca scientifica e tecnologica sono individuati i diplomi e gli attestati, conseguiti in base al precedente ordinamento, che sono equipollenti al diploma universitario di cui all'art. 2 ai fini dell'esercizio della relativa attività professionale e dell'accesso ai pubblici uffici.

Finalmente esisteva una legge che definiva la figura dell'Audioprotesista e che ne riconosceva la professione, anche se il percorso non poteva dirsi concluso: la norma, infatti, demandava le decisive indicazioni sull'equipollenza di diplomi e attestati al diploma universitario ad un successivo Decreto del Ministero della Sanità.

Per raggiungere questa meta, sarebbero dovuti passare ancora alcuni anni, mentre nel frattempo nel settore, per il progressivo sviluppo del mercato, continuava ad essere impellente il bisogno di giovani leve che le scuole non erano in grado di fornire in numero sufficiente.

IN QUEGLI ANNI

1997

La sonda della Nasa "Pathfinder" atterra su Marte e il robot "Sojourner" esplora il suolo marziano.

Nasce la pecora Dolly, prima clonazione di un mammifero.



Tutte le Aziende Audioprotesiche, che nel frattempo continuavano la loro opera di sviluppo capillare sul territorio nazionale con l'inserimento di oltre 500 "nuovi tecnici-venditori" (ora Audioprotesisti) si videro costrette dalla nuova norma ad organizzare corsi di qualificazione professionale in collaborazione con A.N.A.P.: la qualificazione dei professionisti si era tramutata da atto volontario ad obbligo di legge.





29-31 marzo 1996: XI Congresso Nazionale FNAAI di Gubbio

Durante l'Assemblea Nazionale ANAP del XI Congresso Nazionale FNAAI di Gubbio, veniva eletto un nuovo Presidente A.N.A.P., il dottor Gianni Gruppioni, destinato a dettare il passo all'intera categoria promuovendo e sostenendo tutte le conquiste in campo normativo che si sono susseguite da allora fino ad oggi.

Sotto il suo mandato - ed anche grazie al suo impegno - la categoria si è evoluta in campo legislativo e professionale attraverso passaggi decisivi quali l'ottenimento dell'equipollenza dei vari diplomi alla laurea triennale, la conquista dell'autonomia professionale tramite il passaggio da "professione ausiliaria" a "professione intellettuale" e l'inserimento del percorso formativo dell'Audioprotesista tra le Lauree Sanitarie Triennali inserite nella Facoltà di Medicina.

20 dicembre 1996: si svolge a Roma, presso il Consiglio Superiore di Sanità, la prima riunione con i direttori delle Scuole Universitarie sul nuovo ordinamento didattico del corso di Diploma Universitario. Nello stesso anno ha inizio il corso di Laurea in Tecniche Audioprotesiche presso l'Università di Padova, promotore di tutti i corsi di laurea ed attivo ancora oggi

Bisogna arrivare fino al 1996 per fare un altro passo avanti sul fronte dell'iter formativo per l'abilitazione della professione. Infatti, il 20 Dicembre 1996 si svolse a Roma presso il Consiglio Superiore di Sanità, la prima riunione con i



Gianni Gruppioni



direttori delle Scuole Universitarie sul nuovo ordinamento didattico del corso di diploma universitario per Tecnico Audioprotesista. Nello stesso anno parti il primo corso universitario triennale presso l'Ateneo di Padova, che sarebbe stato il capofila di tutti i successivi corsi di laurea.

26 febbraio 1999: con la legge n°42 **"Disposizioni in materia di professioni sanitarie"** cambia in modo definitivo la posizione dell'Audioprotesista in quanto viene sostituita la denominazione **"Professione sanitaria ausiliaria"** con la nuova **"Professione sanitaria"**

Al tanto sospirato traguardo si giunse nel 1999, anno in cui la legge n° 42 del 26 febbraio: **"Disposizioni in materia di professioni sanitarie"** cambiava in modo sensibile e definitivo la posizione dell'Audioprotesista, così come anche per altre figure professionali in campo sanitario.

Questa legge (Art.1) sostituì di fatto la precedente denominazione *"professione sanitaria ausiliaria"* con la nuova denominazione: **"professione sanitaria"** che sanciva in modo determinante l'autonomia professionale delle figure sanitarie e quindi anche dell'Audioprotesista.

Questa legge individuava inoltre chiaramente (e finalmente) quali erano i diplomi e gli attestati da considerare equipollenti ai diplomi universitari come cita parte dell'Art.4 della stessa: *"...ai fini dell'esercizio professionale e dell'accesso alla formazione post-base, i diplomi e gli attestati conseguiti in base alla precedente normativa, che abbiano permesso l'iscrizione ai relativi Albi Professionali o l'attività professionale in regime di lavoro dipendente o autonomo o che siano previsti dalla normativa concorsuale del personale del Servizio Sanitario Nazionale o degli altri comparti del settore pubblico, sono*

IN QUEGLI ANNI

1998

Il 4 settembre nasce Google.



equipollenti ai diplomi universitari di cui al citato articolo 6, comma 3, del decreto legislativo n° 502 del 1992, e successive modificazioni ed integrazioni, ai fini dell'esercizio professionale e dell'accesso alla formazione post-base".

Finalmente: l'audioprotesista

Abolita la denominazione di professione sanitaria ausiliaria, scomparirono anche i termini di paramedico o di professione non medica, sostituita da: *professione sanitaria di Logopedista, Audiometrista, Audioprotesista, Fisioterapista etc...*

In definitiva quindi, la legge n° 42 del 26 febbraio 1999 è da considerare una pietra angolare di questa professione: con l'abrogazione del Mansionario e l'equipollenza dei titoli, gli Audioprotesisti videro finalmente e definitivamente riconosciuta la loro piena responsabilità nella scelta e nell'adattamento protesico.

Per "responsabilità" si intende anche autonomia nella scelta protesica e quindi "collaborazione" e non "subalternità" con le professioni confinanti, laureati e non. Di conseguenza Audioprotesisti liberi, responsabili e professionisti. Stabilita anche l'equiparazione ai nuovi diplomi universitari dei diplomi acquisiti in base alla precedente normativa (es. Scuole Dirette a Fini Speciali) che costituivano i titoli d'accesso ai concorsi pubblici, venne previsto un percorso di validazione o di integrazione dei percorsi formativi per i titoli conseguiti precedentemente e non del tutto corrispondenti alle nuove tipologie.

IN QUEGLI ANNI

2000

Inizia la diffusione casalinga di Internet.



Sono questi gli ultimi capitoli della storia dell'Audioprotesista, che ormai alle soglie del nuovo millennio vedeva completarsi l'agognato riconoscimento.

27 luglio 2000: con un Decreto Ministeriale viene definita l'equipollenza dei diplomi e attestati degli Audioprotesisti ai fini dell'esercizio dell'attività professionale

Il Decreto Ministeriale del 27 luglio 2000 relativo alla *"Equipollenza di diplomi e di attestati al diploma universitario di tecnico Audioprotesista, ai fini dell'esercizio professionale e dell'accesso alla formazione post-base"* definì finalmente i titoli equipollenti che ovviamente oltre ai vecchi diplomi universitari (Scuole Dirette a Fini Speciali) comprendevano tutti i diplomi e attestati che a vario titolo erano stati rilasciati dai vari enti sul territorio nazionale.

Più precisamente:

- tecnico Audioprotesista - corsi regionali triennali di formazione specifica, ex decreto del Ministro della sanità 26 gennaio 1988, n° 30;
- attestati e diplomi di corsi organizzati dagli ex consorzi provinciali di istruzione professionale, con non meno di dodici mesi di tirocinio pratico e/o stage aziendale;
- attestati e diplomi di corsi organizzati dai centri di addestramento e perfezionamento addetti al commercio con non meno di dodici mesi di tirocinio pratico e/o stage aziendale;
- attestati e diplomi di corsi professionali organizzati dalle associazioni di categoria con non meno di dodici mesi di tirocinio pratico e/o stage aziendale.
- attestati e diplomi di corsi professionali organizzati dalle regioni.

IN QUEGLI ANNI
2001

Il 15 gennaio nasce Wikipedia.

Nel 2001 Microsoft presenta quello che diventerà uno dei più famosi sistemi operativi del mondo: Windows XP.



Appariva quindi molto evidente la volontà del legislatore e degli organi preposti di voler sanare a tutti gli effetti un'intera categoria senza nessuna discriminazione per il tipo di percorso formativo effettuato.

L'epilogo della storia formativa del vecchio "venditore di apparecchi acustici" ora trasformato definitivamente in "Audioprotesista" con una vera e propria consacrazione, avvenne con la legge n° 1 dell'8 gennaio 2002 "Conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 12 novembre 2001, n° 402, recante disposizioni urgenti in materia di personale sanitario".

Di questa il comma 10 cita precisamente:

*"I diplomi, conseguiti in base alla normativa precedente, dagli appartenenti alle professioni sanitarie di cui alle leggi 26 febbraio 1999, n° 42, e 10 agosto 2000, n. 251 e i diplomi di assistente sociale **sono validi ai fini dell'accesso ai corsi di laurea specialistica, ai master ed agli altri corsi di formazione post-base di cui al decreto del Ministro dell'università e della ricerca scientifica e tecnologica 3 novembre 1999, n° 509, attivati dalle università**".*

10 agosto 2000: Legge 251 "Disciplina delle professioni sanitarie infermieristiche, tecniche, della riabilitazione, della prevenzione nonché della professione ostetrica"

Questa Legge assegnava definitivamente il percorso formativo e il titolo abilitante all'esercizio della professione esclusivamente alla Laurea triennale in Tecniche Audioprotesiche, fatta salva l'equipollenza di cui sopra.

Nell'anno 2000, il Decreto Ministeriale del 27 luglio "Equipollenza di diplomi e attestati ANAP al Diploma Universitario ai fini dell'esercizio della professio-

IN QUEGLI ANNI

2002

Il 1° gennaio viene introdotto in 12 paesi dell'Unione europea l'Euro, la moneta Europea unica.

IN QUEGLI ANNI

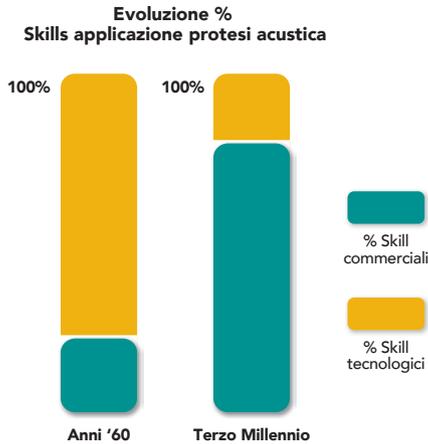
2003

Lo Space Shuttle Columbia si disintegra mentre rientra sulla Terra. I sette astronauti a bordo moriranno sul colpo.

IN QUEGLI ANNI

2004

Mark Zuckerberg lancia il social network Facebook.



ne....” segnava una svolta che inizia ... con la fine dei corsi di Formazione dell’Associazione!

Con la fine di questi corsi, **si chiudeva definitivamente un’era**; tutta la categoria era ora consapevole che l’Audioprotesista avrebbe dovuto ulteriormente crescere e porsi nel mercato come un “professionista” altamente specializzato. Il processo è ben evidenziato dallo schema a sinistra.

Tale cambiamento era imposto non solo dal profilo sanitario, dal titolo abilitante e dall’obbligo dell’Educazione Continua in Medicina (ECM), ma anche dalla complessità delle tecnologie applicate, dall’evoluzione legislativa tuttora in corso e non ultimo da un’utenza sempre più informata.

Questo tipo di processo virtuoso può essere sintetizzato con l’immagine seguente: quasi tutte le aziende del settore si sono dimostrate lungimiranti per aver avviato negli ultimi anni un interessante progetto per il futuro della categoria definito come “Progetto Università”.

Si tratta di un impegno nella ricerca e selezione di candidati Audioprotesisti volto a supportarli nel percorso universitario con assunzioni a progetto o con contributi per lo studente-lavoratore a cui viene data la possibilità di utilizzare i tre anni di studi come tirocinio presso le filiali sparse su tutto il territorio nazionale.



La laurea abilitante alla professione

Oggi i Corsi di Laurea in Tecniche Audioprotesiche sono incardinati in dodici Atenei italiani, con più di 300 posti a bando e più di 400 domande di iscrizio-



ne ogni anno (dati Conferenza Nazionale dei Corsi di Laurea delle Professioni Sanitarie), con un trend che continua ad aumentare come dimostrano i dati del MIUR.

Il sistema-Università è retto grazie all'impegno sinergico di Atenei, docenti, audioprotesisti tutor e aziende sedi di tirocinio, al fine di garantire ai cittadini ipoacusici di disporre di professionisti sanitari dalla più alta competenza professionale e scientifica e formati a rispondere a tutte le loro esigenze.

A livello occupazionale, la professione di Tecnico Audioprotesista si conferma una delle più virtuose tra quelle sanitarie, con un dato di professionisti occupati dopo il primo anno di laurea dell'87% (Sole24Ore Sanità).

IN QUEGLI ANNI
2005
Il 14 febbraio nasce YouTube.





Ultima conquista

11 gennaio 2018 Legge n. 3: "Delega al Governo in materia di sperimentazione clinica di medicinali nonché disposizioni per il riordino delle professioni sanitarie e per la dirigenza sanitaria del Ministero della salute"

A conclusione del percorso di professionalizzazione di cui abbiamo diffusamente trattato, la legge 3/2018, istituendo l'Albo professionale degli Audioprotesisti, rappresenta un indubbio successo per l'Audioprotesista, che ha ormai raggiunto l'obiettivo di essere una professione ordinata. Ciò che avrebbe rappresentato un sogno per i pionieri della professione, oggi è diventato realtà!



L'audioprotesista oggi e la sua competenza

Di importanza fondamentale è l'obbligatorietà della formazione universitaria e del costante e continuo aggiornamento. La professionalità del tecnico dovrà essere necessariamente la chiave di differenziazione nel mercato futuro. Nel passato si vendevano semplici amplificatori uditivi, oggi si applicano presidi sanitari di tecnologia avanzata che necessitano di una specifica e approfondita competenza.

Gli apparecchi acustici vengono applicati oggi in base ad un preciso protocollo che comprende la somministrazione di prove di valutazione protesica, la





selezione e la regolazione fine del dispositivo e determinando gli accoppiamenti che si avvalgono delle più moderne e evolute tecnologie, soprattutto informatiche e digitali.

In definitiva, la chiave di volta dell'attività futura sarà proprio la *customer satisfaction*. Infatti, se in passato era sufficiente vendere un prodotto, oggi è e sarà sempre più fondamentale risolvere il problema del cliente/paziente per fidelizzarlo tramite azioni professionalmente corrette che vadano oltre i messaggi pubblicitari e di marketing del settore, pur sempre utili a favorire l'avvicinamento iniziale dell'ipoacusico all'Audioprotesista.

L'Audioprotesista è cambiato: il "venditore" del passato è ormai estinto ed anche il medico è pronto a un rapporto "nuovo" e più professionale con il nuovo tecnico Audioprotesista.

Attualmente gli Audioprotesisti abilitati che svolgono la professione in Italia sono circa 3.200 e più del 90% sono iscritti all'Associazione Nazionale Audioprotesisti Professionali.



Il venditore si è trasformato in Audioprotesista ma lo stigma della sordità è stato superato?

Negli ultimi decenni i progressi tecnologici in campo audioprotesico si sono accompagnati a profondi cambiamenti nella percezione sociale dell'"anziano".

È cresciuta la speranza di vita, e soprattutto la qualità della vita effettiva e ambita dal settantenne di oggi, che non è paragonabile a quella di un suo coetaneo di trenta, quarant'anni fa.



Questo profondo cambiamento culturale e di costume ha inciso positivamente sul mercato audioprotesico e sul superamento di quell'atteggiamento di rassegnazione e pessimismo che portava il sordo a non reagire e ad autoisolarsi.

D'altra parte, la maggiore pressione sociale sull'ipoacusico del nuovo millennio, spesso ancora inserito attivamente in dinamiche professionali o interpersonali complesse e frenetiche, non può che far crescere l'esigenza di soluzioni efficaci e figure professionali competenti.

Contrariamente a quanto si può pensare, il luogo comune del "non sentire = non capire" ha radici antichissime e molto solide, che affondano in tutta la tradizione comica e dei dialetti popolari ed è quindi ancora molto difficile sradicare un latente senso di vergogna e predisporre il paziente ad affrontare serenamente il problema.

Lo stereotipo del **sordo = oggetto di scherno** è sempre stato molto difficile da abbattere poiché come tutti i pregiudizi che la ragione rifiuta, è molto subdolo: si insinua negli stessi sordi, che si vergognano della loro condizione e temono di essere ridicolizzati.

Per abbattere questa forza negativa era perciò necessario un lavoro continuo e capillare, di informazione e fidelizzazione da parte delle aziende e degli Audioprotesisti in particolare; un lavoro caratterizzato da un alto livello di professionalità ed efficacia, che ha aiutato nella maggior parte dei casi ad inibire la risposta negativa e a focalizzare l'attenzione sulla soluzione al problema e sul conseguente miglioramento concreto ed effettivo della qualità della vita. In tutti questi anni, l'attività degli Audioprotesisti ha dato un contributo fondamentale al superamento dello stigma negativo della sordità, accompagnando sempre con un approccio empatico il soggetto ipoacusico nella



soluzione del suo problema. Proprio questo duplice aspetto di natura tecnica e psicologica che la caratterizza, rende la professione dell'Audioprotesista tra le più interessanti e complete in ambito rieducativo-sanitario.



L'epilogo della storia

L'**A.N.A.**, nata nel lontano 1965, ha segnato con le sue azioni le tappe della crescita di identità di tutto il comparto e in particolare del ruolo dell'Audioprotesista. Da origini segnatamente "commerciali", oggi è chiamata a svolgere un'attività sanitaria con un'indipendenza culturale, operativa, giuridica e intellettuale.

Se tutto ciò è avvenuto, non è stato certo per una casualità o per una normale evoluzione dei tempi.

Il merito di tutta questa trasformazione, infatti, va riconosciuto in special modo a quei promotori che, in tempi ormai remoti, hanno inciso più di altri nella costruzione delle basi associative che hanno poi permesso ai vari sodalizi di intraprendere il cammino che ha visto realizzato il successo professionale dell'Audioprotesista.



Presidenti A.N.A. e A.N.A.P. dalla fondazione al 2018:

Presidenti A.N.A.

Pilone Luciano

Camarda Armando

Di Gioia Francesco

Magnelli Leonardo

Gandolfo Franco

Regalbuto Salvatore

Presidenti A.N.A.P.

Golasseni Aldo

Franciosi Mario

Martinotti Giacomo

Gruppioni Gianni



Note

A series of horizontal dotted lines for taking notes, spanning the width of the page below the 'Note' header.

Gli autori

Giacomo Martinotti

Audioprotesista dal 1974

Presidente ANAP dal 1989 al 1996

Corrado Canovi

Segretario Generale ANA - ANAP dal 1989

Vice Presidente AEA

Si ringrazia inoltre per la preziosa collaborazione

Dario Ruggeri

Segreteria ANA-ANAP

