

Erfolg mit der eigenen Praxis

"Klare Visionen werden eher Realität!"

An der Generalversammlung des VSAMT - Verband Schweizer Ayurveda-Mediziner und -Therapeuten Anfang Mai 2010 sprachen Robert Wirz¹ und Kerstin Tschinkowitz² im Rahmen eines Workshops zum Thema "Erfolg mit der eigenen Praxis". Fazit: Wer eine eigene Praxis hat und damit Geld verdienen will, ist Unternehmer/in - mit allen Konsequenzen. Und: Man sollte auch an sich selbst arbeiten, denn eine gute Ausstrahlung ist wortwörtlich die halbe Miete.

"Zu wieviel Prozent möchten Sie denn arbeiten in Ihrer eigenen Praxis?", fragt Robert Wirz die Teilnehmenden. "10 bis 20 Prozent? 20 bis 40? 40 bis 60? Oder 100 Prozent?" Hände gehen hoch, manche entschlossen, manche eher zögerlich. Die Frage nach



dem Grad der Beschäftigung ist wichtig. Ebenso wichtig ist die Antwort auf die Frage, was man selber wirklich will - und was man selber richtig gut kann. "So wie jeder Topf seinen Deckel findet, findet auch jeder Therapeut seine Klienten", ist Kerstin Tschinkowitz überzeugt. Voraussetzung dafür ist, dass man erkennt, was einem besonders gut liegt, was man selber gerne macht und wofür man "ein Händchen" hat.

Manche reden gerne vor Publikum und können mitreissende Referate halten, andere sind umwerfende Verkäufer und bieten Produkte an, wieder andere sind didaktisch begabt und veranstalten erfolgreich Kurse und Seminare. So kann sich jede/r Therapeut/in neben der therapeutischen Arbeit ein individuelles Leistungs- und Angebotsportfolio aufbauen, das einzigartig ist - genau wie er oder sie selbst.

Wie entsteht eine Vision?

Wer als Therapeut/in eine eigene Praxis eröffnet und damit Geld verdienen will, ist nicht nur Therapeut/in, sondern auch Unternehmer/in. Und wer ein Unternehmen zum Erfolg führen will, braucht eine klare Vision - eine Geschäftsidee, klare Ziele und, sehr empfehlenswert, einen Plan. Der erste Schritt zur Vision kann eine Bestandsaufnahme sein: Wer bin ich? Was kann ich? Welche besonderen Fähigkeiten

¹ Psychologe und Dozent am Institut für integrative Heilpraxis iih, www.heilpraxis-schule.ch

² Diplomierte KomplementärTherapeutin OdA KTTC Ayurveda-Therapie, Naturheilpraktikerin Ayurveda, www.ayurvedabalance.ch, Vorstandsmitglied VSAMT

und Stärken habe ich? Was kann ich besser als die meisten anderen Menschen? Und was will ich für mich selbst? Es ist wichtig, dass man die eigenen Motive klärt und das tut, wozu man sich berufen und befähigt fühlt. Nichts wirkt überzeugender als Authentizität. Und: Je klarer die Vision, desto eher und wahrscheinlicher wird sie Realität. Wer genau weiss, was er oder sie will, gelangt eher ans Ziel. Es empfiehlt sich sehr, Ziele und Visionen schriftlich festzuhalten - denn Schriftlichkeit schafft Verbindlichkeit. Wer immer nur von dem redet, was er gerne möchte und sich dabei nicht klar festlegt, kann nicht handeln und steht sich selbst im Weg.

Therapie, Prozess, Dynamik

Zum Erfolg in der Praxis gehört auch ein therapeutisches Konzept: "Ich muss mir im Klaren darüber sein, welche Linie ich mit meinen Klienten verfolge, ob ich beispielsweise interveniere oder nicht und was für eine Dynamik ich anstrebe", so Robert Wirz. Man sollte sich bewusst sein, dass der Therapeut und die Therapie nur die Spitze des Eisbergs sind: Der Prozess sowie die Dynamik zwischen Therapeut und Klient spielen eine wesentliche Rolle. Wenn der Klient Vertrauen hat zu seiner Therapeutin, wirkt auch die Therapie besser. Oder anders gesagt: Die beste Therapie kann wirkungslos bleiben, wenn die "Chemie" nicht stimmt und das Vertrauen fehlt.

Wer andere verändern will, schafft Widerstand

"Vertrauen schaffen wir, indem wir unsere Klienten so nehmen und akzeptieren, wie sie sind, und nicht versuchen, sie zu verändern", ist Robert Wirz überzeugt. Jedes Verhalten eines Menschen, und sei es auch noch so nachteilig oder gar schädlich für den Betroffenen, hat einen Grund. Vielleicht ist es irgendwann sogar zum Schutz der Klientin entstanden. "Wenn Sie versuchen, einen Menschen zu verändern, erzeugen Sie Widerstand", gibt Robert Wirz zu bedenken. Die Klientin entscheidet selbst, ob und wann sie ein schädliches Verhalten oder eine Gewohnheit aufgibt. Und das tut sie erst, wenn sie sich dazu im Stande sieht.

"Offen, neugierig und ohne Vorbehalte"

Nicht selten geschieht es in der therapeutischen Praxis, dass Schwächen, Probleme und negative Anteile des Klienten im Mittelpunkt der Behandlung und Gespräche stehen. Auf diese Weise gibt man viel Energie in das Problem - und macht es dadurch stärker. Es ist bekannt, dass die Energie dorthin geht, wo die Aufmerksamkeit ist. Wesentlich effizienter und wirkungsvoller als der Kampf gegen die Schwächen ist die Stärkung der Ressourcen: "Jeder Mensch hat Ressourcen, und es ist Ihre Aufgabe als Therapeut/in, sie Ihren Klienten bewusst zu machen. Es gibt Menschen, die ihre eigenen Stärken gar nicht kennen. Begegnen Sie Ihren Klienten offen, neugierig und ohne Vorbehalte - und suchen Sie nach Wegen, um ihre Ressourcen zu entdecken und zu stärken."

Klienten sollen selbst entscheiden

Es gibt immer wieder Therapeuten, die meinen, sie müssten ihren Klienten sagen, was sie tun sollen - eine Haltung, wie sie in der Schulmedizin weit verbreitet ist. Robert

Wirz plädiert dafür, dass Klienten selbst Verantwortung übernehmen: "Wenn Sie zum Beispiel eine Ernährungsberatung machen, dann geben Sie nicht nur ein Rezept ab, sondern drei oder vier, und lassen Sie die Klientin entscheiden." Wer ganzheitlich arbeitet, sieht den ganzen Menschen - und nicht nur den Zustand seines Körpers. Oft geht es in der Praxis auch darum, dass das Selbstwertgefühl eines Klienten gestärkt wird. "Werde, wie du bist - und nicht, wie andere dich haben möchten" ist eine machtvoll Botschaft, die wir uns ruhig auch selbst zu Herzen nehmen können.

Der ewige Student

Lebenslanges Lernen ist gut und recht, doch sollte man irgendwann auch die Meisterschaft anstreben: Wer immer nur Fachliteratur büffelt und Kurse in seinem Fachgebiet besucht, weil er denkt, er wisse immer noch nicht genug, bleibt permanent in der Schülerrolle. Weiterbildung kann zwar fachlich sein (z.B. Ayurveda), doch es kann ebenso gut auch eine Weiterbildung im Bereich Persönlichkeitsentwicklung, Coaching oder Erwachsenenbildung sein. Es ist wichtig, dass Therapeutinnen und Therapeuten auch an sich selbst arbeiten, denn wer mit sich im Reinen ist, hat eine gute Ausstrahlung - und die führt erwiesenermassen zu mehr Erfolg.



Erfolg wächst organisch

Kerstin Tschinkowitz weiss aus eigener Erfahrung, dass Erfolg organisch wächst, genau wie das Gras, "und das wächst auch nicht schneller, wenn man daran zieht". Etwas Geduld ist angesagt. Für den Aufbau der eigenen Praxis sollte man Netzwerke nutzen, private und geschäftliche, und sein Angebot publik machen. Der Austausch mit anderen ist wichtig,

Kooperationen können sinnvoll sein. Wer eine Praxisgemeinschaft anstrebt, sollte vorher restlos alles klären, und kommt es ihm auch noch so "bünzlig" vor. Wer Rechte und Pflichten untereinander von Anfang an klar regelt, erspart sich unter Umständen viel Frust und Ärger, wenn es später vielleicht nicht so läuft, wie man sich das in der ersten Begeisterung vorgestellt hat.

Geld verdienen!

Viele Therapeutinnen und Therapeuten tun sich schwer damit, ihre Honorare festzulegen. "Machen Sie eine Marktanalyse", rät Kerstin Tschinkowitz. In Zürich kann man mehr verlangen als im Jura oder im Emmental. "Versuchen Sie herauszufinden, was die Leute bereit sind zu bezahlen, und vergleichen Sie die Preise Ihrer Mitbewerber oder vergleichbarer Branchen. Und denken Sie daran: Eine Praxis

kostet Geld. Sie müssen Miete bezahlen, Versicherungen, Material. Und Sie möchten ja auch etwas verdienen." Manche Therapeuten verfallen auf Dumping-Preise, in der Hoffnung, so Klienten zu finden. Dieser Schuss geht meist nach hinten los: Erstens ist das, was nichts kostet, auch nichts wert, und zweitens ist es schwierig, die Preise zu erhöhen, wenn man plötzlich merkt, dass man sich und seine Leistungen unter Wert verkauft.

A propos Mitbewerber: Konkurrenz belebt das Geschäft und ist gesund. Wenn es in Ihrer Stadt ausser Ihnen noch zehn oder zwanzig Ayurveda-Therapeuten gibt, dann finden Sie heraus, was Sie - und nur Sie - anbieten können. Machen Sie "Ihr Ding", und lassen Sie Ihre Vision lebendig werden. Seien Sie kreativ, hören Sie auf Ihr Herz und seien Sie ehrlich mit sich selbst. Machen Sie sich klar, wer Sie sind, was Sie können und was Sie wollen. Und treffen Sie klare Entscheidungen.

Claudia Fahlbusch, VSAMT