

Die ersten Schritte der Praxisgründung im spirituellen oder alternativen Bereich

In diesem Booklet möchte ich dir gerne eine Idee geben, wie du sinnvoll und solide deine neue Tätigkeit beginnst. Es gibt keine Lehrstellen oder Praktika im alternativmedizinischen oder spirituellen Bereich. Deshalb macht es Sinn die selbstständige Tätigkeit langsam und nebenbei zu beginnen.

Jedenfalls ist noch kein Meister vom Himmel gefallen und schnelle Superstars sind die absolute Ausnahme. Aber unsere gesamte Branche wird nur Anerkennung bekommen, wenn wir viele seriöse Anbieter sind, die vertrauenswürdig und bodenständig in der Öffentlichkeit auftreten. Genau deshalb gebe ich dir in diesem Booklet meine Erfahrungen weiter, in der Hoffnung, dass wir sehr viele gute Heiler, Medien und Coache werden und diesen Berufsstand richtig stark in dieser Gesellschaft etablieren.

Es gibt einige sehr häufige Missverständnisse und es gibt auch oft sehr unrealistische Vorstellungen. Und natürlich ist jeder anders, hat eine andere Lebenssituation, oder andere Voraussetzungen. Der Vergleich ist immer der Anfang von Untergang, der beste Weg ist also, sich selbst einen **ganz realistischen, individuellen Praxisplan zu machen**, der immer wieder justiert werden sollte.

Hier findest die ersten drei Schritte und einige Anleitungen dazu:

Schritt 1: Beginne im Freundes- und Familienkreis

Schritt 2: Weiterer Bekanntenkreis, die ersten Empfehlungen kommen

Schritt 3: Mach dich stark, gib deiner Praxis eine Priorität

Bonus: Frustrationsmomente nutzen, um dich weiter zu entwickeln

Schritt 1: Beginne im Freundes- und Familienkreis

Im allerersten Schritt möchtest du, dass dein Umfeld einmal versteht und kennenlernt, was genau du eigentlich machst. Denn sie vertrauen dir und kennen dich als Person gut. Sie sind nicht nur deine ersten Erfahrungen, sondern deine ersten Botschafter. Natürlich gibt es auch solche, die davon gar nichts wissen wollen, das ist auch in Ordnung.

Es gibt meist zwei Arten von Leuten: solche, die sehr skeptisch sind und vorsichtig, aber auch solche die sehr offen und wertschätzend sind.

Deshalb macht es Sinn nicht gleich Geld zu verlangen, sondern entweder gratis Schnupper-Behandlungen anzubieten oder vielleicht Tauschgeschäfte einzugehen. Umso offener du bist, umso leichter kommt das in Gang.

Zusatz-Arbeit:

- 1) Nimm dir die Zeit und schreibe dir mal in einfachen, verständlichen Worten auf, **wie man deine Methoden beschreiben kann und warum sie wirken**. Denn auch deinen Freunden möchtest du eine klare Erklärung mitgeben, sodass sie sich weiter empfehlen können. Diese Worte solltest du schnell parat haben und sie können von jedem Verstanden werden.
- 2) Mach dir eine Liste mit Freunden und biete ihnen **im persönlichen Gespräch an**, deine Behandlung zu probieren. Vielleicht auch mit der Bitte, dass dich ihr Feedback und ihre Meinung sehr interessiert. **Habe keine Scheu dich bescheiden und als Anfänger zu präsentieren**, der noch am lernen ist. Schliesslich möchtest du jetzt durch die Anwendungen weiter lernen und bist mehr am Wohl deiner Freunde interessiert, als daran sie von etwas zu überzeugen.
- 3) **Mach dir Notizen** oder schreib Geschichten über deine Beobachtungen und deine Eindrücke bei diesen ersten Schritten allein. Konntest du dich gut konzentrieren? Fühltest du dich sicher? Wie hat dein Klient reagiert? War er sehr offen oder eher distanziert, vielleicht sogar etwas ängstlich? Wie war die Reaktion?
- 4) **Bleibe in Kontakt** mit einigen Leuten aus deiner Ausbildung und tauscht euch über erste Erfahrungen aus, denn so könnt ihr euch weiter **unterstützen und motivieren**. Auch Kontakte, die Ähnliches anbieten sind wertvoll, denn sie erweitern den Horizont und geben dir ein Gefühl des Miteinanders.
Solltest du merken, dass du in ein Konkurrenzdenken rutscht, dich also vergleichst, dann arbeite intensiv daran dieses Denken loszulassen.
- 5) **Praktiziere deine Methode weiter viel an dir selbst**, wenn nötig mit gegenseitigen Tauschbehandlungen deiner Kollegen. Bleib aber dran und konsequent, sonst wird sie nur mehr Theorie. Auch angrenzende Übungen wie Meditationen und ein gesunder Lebensstil können enorm zu

deinem Erfolg beitragen, also vergiss sie nicht. Das Drumherum ist oft entscheidender als deine Methode, es gibt den Behandlungen einen notwendigen Rahmen.

- 6) Hol dir **Unterstützung von Leuten**, oder einer Person mit viel Selbstvertrauen, die schon **Erfahrungen** in dem Metier haben. Beobachte, wie sie arbeiten und frage sie auch, worauf es ankommt um gut arbeiten zu können. Es gibt auch sehr viele Videos und Präsentationen im Internet, die sehr nützlich sein können, weil du verschiedene Herangehensweisen, Ausdrucksweisen und Menschen kennen lernst. So bekommst du Inspirationen und setzt dich tiefer mit deinem neuen Beruf auseinander.
- 7) **Mach dir einen ganz groben Plan**, in welchem Tempo deine Praxis wachsen kann. Wieviel Zeit nimmst du dir wirklich dafür? Wieviel Zeit brauchst du auch für dich um dich noch weiter umzusehen und Neues zu lernen? Wieviel Zeit brauchst du für die Tätigkeiten rundherum? Erst wenn du weisst, wie viel du überhaupt arbeiten kannst, weisst du wie viel du theoretisch damit verdienen könntest. Setze zunächst einen bescheidenen Stundensatz an, der aber nicht allzu weit unter dem üblichen Marktpreis liegt. Weder Hoch- noch Tiefstapeln bringt etwas, sondern Integrität und Ehrlichkeit.

Schritt 2: weiterer Bekanntenkreis, die ersten Empfehlungen kommen

Jetzt ist es an der Zeit einen hübschen Behandlungsort einzurichten, denn was deiner Familie noch egal war, wird jetzt ein wenig wichtiger.

Triff keine zu grossen Entscheidungen hier, sondern sieh dich um, wo du einfach und günstig einen Raum haben kannst, vielleicht nur für ein paar Stunden in der Woche. Vielleicht hast auch in deiner Wohnung ein kleines Zimmer zur Verfügung, dann wirst du natürlich diesen Raum angenehm einrichten.

Zusatz-Arbeit:

- 1.) **Feile noch an deinem Erklärungstext**, mach ihn möglichst kurz und einfach und dabei verständlich. Jetzt kannst du auch testen, ob die Leute damit etwas anfangen können.
- 2.) Gib noch immer die Option, dass Leute selbst wählen können, ob sie gerne **mit Geld bezahlen würden oder etwas anderes dafür geben**. Wichtig ist, das vorweg zu besprechen. Hab nicht die Erwartung, dass Leute so begeistert sind von deiner Behandlung, dass sie dir viel dafür zahlen wollen. Das kommt auch vor, aber eben nicht oft.
- 3.) Bitte die Leute um ein **Feedback**, gerne auch erst eine oder zwei Wochen nach deiner Behandlung. Schreib dir Erfolgserlebnisse gleich auf. **Sollte Kritik kommen** und du weisst nicht, was darauf antworten, dann höre erst einmal zu und mach dir Notizen. Dann benutze dein Netzwerk um dir Klarheit zu verschaffen, und zu verstehen, was der Grund für die Unzufriedenheit war. Du hast jetzt zwei Möglichkeiten: erstens dem Klienten anbieten nachzuarbeiten, oder zweitens ihn fragen, was er sich wünscht, damit die Situation für ihn zufriedenstellend gelöst wird. Vielleicht fehlen ihm lediglich Informationen oder er hatte völlig andere Vorstellungen. Versuch aus dieser Situation für dich zu lernen, was du verbessern kannst und aus einem Rückschlag einen kleinen Erfolg zu machen.

Schritt 3: Mach dich stark, gib deiner Praxis eine Priorität

Dies ist der Schritt an dem viele scheitern. Hier beginnen viele unsicher zu werden, weil sie ihre Tätigkeit auf dem Prüfstand sehen anstatt sich selbst zu prüfen.

Es ist auch der Punkt, wo häufig das äussere Auftreten nicht mit der tatsächlichen Umsetzung zusammen passt. Denn es geht gar nicht darum andere zu beeindrucken, sondern deine innere Einstellung und Integrität sind jetzt wichtig, das heisst Ehrlichkeit zur dir selbst ist gefragt.

Ein typischer Konflikt, der dir auch später noch begegnen wird, ist die Frage, wie **wichtig** dir deine Praxis ist. Und natürlich gibt es viele Dinge im Leben, die wichtiger sind wie Gesundheit, Familie oder Harmonie. Die Gefahr ist allerdings, dass deine Praxis völlig unwichtig wird oder gar ganz verdrängt und aufgegeben. Deshalb hören viele an diesem Punkt auf oder machen neue Ausbildungen, weil sie merken es fehlt ihnen irgendetwas. **Tatsächlich fehlt meist die Orientierung** und damit das Selbstvertrauen, wie die neue Tätigkeit in dein Leben passt und welche Wichtigkeit sie einnimmt.

Viele fühlen sich jetzt in einer Zwickmühle, weil sie sich egoistisch vorkommen ihrem neuen Projekt so viel Zeit und Engagement zu opfern. Die Lösung liegt in der **richtigen Balance**: also weder ist deine neue Praxis das Allerwichtigste, noch ist sie völlig unwichtig. Es gilt also einen guten Platz für sie zu finden:

Zusatz-Arbeit:

1. Mach dir eine **Prioritätenliste** von den 10 wichtigsten Dingen in deinem Leben. So eine Liste ist nicht an einem Tag geschrieben, aber sie gibt dir unheimlich viel Integrität, Rückhalt und Klarheit. Deine neue Praxis wird weder an erster Stelle stehen, noch aus der Liste raus fallen. Aber sie bekommt jetzt eine ganz klare Wichtigkeit zugeteilt, sie bekommt klar einen Raum in deinem Leben.
2. Die Vereinbarkeit von all deinen Anliegen ist wichtig, und häufig nur eine Frage der guten Organisation - Nichts ist unmöglich. Also überlege dir gut, **wie du in Ruhe und gut arbeiten kannst** und vor allem wie viel. Vielleicht hat sich gezeigt, dass du weniger Zeit hast als angenommen oder sogar mehr. Bleib realistisch, was für dich tatsächlich machbar ist, sodass du auch gute Leistung in den Behandlungen abliefern kannst.
3. Jetzt ist es auch an der Zeit, dass du bodenständig nach Aussen treten kannst mit deiner neuen Tätigkeit. Dazu brauchst du eine kurze, verständliche Beschreibung oder womöglich zwei oder drei Variationen – je nachdem, wem du begegnest. **Diese Worte sind sehr wichtig** und sollten sitzen, denn nur dann präsentierst du dich vertrauenswürdig und

mit Selbstvertrauen bei jeder Gelegenheit.

4. Wenn du jetzt schon überlegst auch Werbung zu machen, dann sind das genau die Worte, die du am dringendsten brauchst. Schliesslich sollen fremde Leute ganz klar verstehen, **was du anbietest und wie du bist**. Beginn zunächst mit kostenlosen Möglichkeiten für Werbung, in deiner Nähe oder wo du dich oft aufhältst. Solltest du hier Hemmungen verspüren, kann das wiederum an deinen Texten liegen oder an deinen negativen Vorstellungen über dich selbst. Beides lässt sich bearbeiten. Nimm es also gleich als Hinweis, um an dir zu arbeiten und sei dankbar für den Hinweis.

Bonus: Frustrationsmomente nutzen, um dich weiter zu entwickeln

Es passiert immer wieder, dass du enttäuscht wirst oder deine Erwartungen nicht erfüllt. Denn in unseren Köpfen existieren haufenweise Vorstellungen, die falsch in den Zeitplan eingeordnet wurden. Genauso hast du ja auch positive Überraschungen erlebt!

Genau dafür kannst du diese Aufzählung der Punkte oben benutzen: überprüfe **ob du deiner Tätigkeit genügend Raum** gibst, also ihr die Wichtigkeit, die Zeit und auch das Engagement zur Verfügung stellst, damit sie sich entfalten kann. Du wirst entweder feststellen, dass deine Wünsche gerade nicht umsetzbar sind, weil Familie oder wichtigere Dinge dich gerade mehr beanspruchen, oder dass du dich selbst noch nicht bereit gemacht hast um deine Träume umzusetzen.

Vielleicht hast du auch viel **zu grosse Schritte** gemacht, wie zum Beispiel verfrüht Werbung drucken lassen und fragst dich jetzt, warum kaum jemand darauf reagiert. Die Antwort erschliesst sich dir selbst, wenn du dich daraufhin überprüfst wie selbstsicher und entschlossen du nach Aussen gehen kannst. Reflektiere dich selbst, ob du dich vielleicht hinter dem Material versteckst oder gar dein Angebot nicht klar auszusprechen traust. Die Lösung dafür liegt meist in vermehrter Beschäftigung mit der Ausdrucksweise und Erklärung deiner Leistungen und deiner Person. Kannst du wirklich klar und deutlich zu dir stehen?

Ein weiterer häufiger Fehler in dieser Phase ist, dass man zu schnelle und zu oberflächliche Präsentationen erstellt und daran festhält. **Doch was nicht von guter Qualität ist, hat auch meist wenig Effekt** und wirkt auf andere aufgesetzt. Wenn dir klar wird, dass deine Texte und dein Erscheinungsbild die Grundlage für deine professionelle Werbung sind, dann wirst du weiter daran arbeiten und sie dazu nutzen mehr Selbstvertrauen in der Öffentlichkeit zu gewinnen. Es ist also eine Hilfestellung zur Persönlichkeitsentwicklung, dass du dich mit deiner Darstellung nach Aussen beschäftigst, aber auch mit deinem mentalen Business-plan, der in den Leben passen muss. So wirst du realistischer, bodenständiger und offener.

-> Umso ehrlicher du dir selbst gegenüber bleibst, umso klarer wird dir auch, dass dir das Leben zuspielt und dich nicht verhindert. Der Kopf ist ungeduldig oder hat komische Ideen, aber die Realität zeigt dir, was für dich gerade das Beste ist und wohin dein Weg dich führt. Er garantiert dir quasi einen grundsoliden Aufbau deiner Berufung.

Ich drücke dir ganz fest die Daumen

Ich hoffe, du hast jetzt eine grobe Idee bekommen, wie du realistisch deine Ambitionen umsetzen kannst.

Natürlich gibt es auf deinem Weg noch einiges, das du dir wirst aneignen müssen. Auch dazu gibt es bereits gute Beispiele und sogar Tutorials im Internet. Allerdings ist nicht jeder „wie du deine Praxis schnell voll bekommst“-Kurs auch wirklich sinnvoll oder umsetzbar.

Weitere Tipps und Anleitungen von mir findest du laufend in meinem Blog:

<https://susannabelloni.ch/category/der-praxis-schrittmacher/>

Hast du Fragen dazu oder vielleicht selbst noch gute Erfahrungswerte, dann schreib mir doch gerne: info@susannabelloni.ch - ich freue mich von dir zu lesen.

Ansonsten wünsch ich dir einfach gutes Gelingen und Alles Liebe,

Susanna Belloni



*Susanna's
spiritueller Blog*