

„Sei realistisch, erwarte ein Wunder“

Osho

III. Den Klienten anziehen, der zu dir passt⁴⁶

⁴⁶ Aus dem wunderbaren Buch „Attracting Perfekt Customers“ von Stacey Hall & Jan Brogniez



Strategische Synchronizität

Synchronizität geschieht wenn du z.B. an jemanden denkst und in genau diesem Augenblick ruft er dich an. Strategisch bedeutet, dass wir es nicht dem Zufall überlassen, sondern alles tun damit es zu einer Synchronizität kommt zwischen uns und unserem Klienten/Patienten/Schüler.⁴⁷ Denn Synchron ist ein anderes Wort für „In-Einklang sein“, „in Resonanz gehen mit“, wie zwei Stimmgabeln oder die Saiten einer Gitarre, wenn sie im Gleichton schwingen. Jeder weiß wie gut es sich anfühlt „In-Einklang“ zu sein z.B. mit der Natur und wie nährend sich das für den ganzen Organismus erweist.

Die sechs Standards der strategischen Synchronisation

1. Mission: Die Aufgabe, der Auftrag, die Berufung
2. Kennwerte deiner Mission
3. Anziehungskraft
4. Wertschätzung
5. Dankbarkeit
6. Mitarbeiter statt Konkurrenten

Mission: Die Aufgabe, der Auftrag, die Berufung

Ursprünglich war die Arbeit dazu da, unser Überleben zu garantieren. Heute haben die meisten Menschen den Anspruch, dass die Arbeit ihren Lebensinhalt erfüllt und dem Leben einen Sinn gibt. Dass wir durch unsere Arbeit genährt werden im wahrsten Sinne des Wortes. Wir möchten uns nach einem erfüllten Arbeitstag zufrieden und erfüllt zurücklehnen können.

Um den passenden Klienten anzuziehen brauchen wir eine klare Mission oder Aufgabe.

Privat/Beruflich: Gib die Idee auf, dass es sich nicht gehört, die Angelegenheiten deines privaten Lebens in dein Geschäftsleben zu bringen. Sie gehören zusammen. Unser persönliches Leben ist von unserem Geschäftsleben nicht trennbar. Wenn die Ziele deines persönlichen mit denen deines beruflichen Lebens übereinstimmen:

- erfährst du eine stärkere Anziehungskraft
- erlebst du keine Spaltung sondern fühlst dich integer
- und die zu dir passenden Klienten können dich besser finden.

Stimmen deine persönlichen Ziele mit deinen Geschäftszielen überein?

Prüfe für dich, wo du dein Privatleben mit deinem Geschäftsleben sinnvoll verbinden kannst, um starke befriedigende Bindungen zu deinen Klienten zu bekommen, z.B. durch gemeinsame Interessen, Feiern etc.

„Sei in Einklang mit deiner Mission, deiner Aufgabe, deiner Berufung, deinem Auftrag“

⁴⁷ Im weiteren Text ist die Rede von Klient stellvertretend für Kunde, Patient, Schüler oder Mitarbeiter



Die Mission kann so aussehen: „Einen für beide Parteien/Seiten bereichernden, erfüllten, befriedigenden Austausch von Energie und Information zu erleben“.

Kennwerte deiner Mission

Was sind die Kennwerte deines persönlichen Lebens? Was macht deine Integrität aus? Was willst du in die Welt bringen? Was begeistert dich?

Diese Kennwerte können z.B. Qualität, Ehrlichkeit, Spaß, Leichtigkeit, Spiritualität, Effektivität, Flexibilität, etc. sein.

Stelle eine Liste deiner Kennwerte her und markiere die drei wichtigsten.

Stimmen die Kennwerte mit denen deines Berufslebens überein?

Aus diesen Kennwerten besteht deine Mission. Diese kann folgendermaßen aussehen:

„Mit Leichtigkeit lebe ich meine spirituelle Wahrheit und lasse meine Mitmenschen daran teilhaben. Sowohl in der Praxis wie in den Seminaren passiert eine Herz-zu-Herz-Verbindung, die für alle nährend und erfüllend ist. Dadurch geschieht Heilung und Selbstheilung darf gelernt werden. Durch meine Flexibilität läuft die Arbeit zu jedem Zeitpunkt optimal, so dass der Geldfluss optimiert wird.“

Anziehungskraft

Du darfst dir etwas wünschen, du darfst es erwarten und du darfst so tun als wäre es schon passiert. Du darfst offen sein, das Gewünschte zu empfangen. Im Grunde genommen kannst du alles anziehen, was du möchtest, wenn du glaubst du hast es verdient.

Definiere den für dich passenden Klient

- Wie ist sie/er gekleidet?
- Wie würdest du den Ausdruck beschreiben?
- Denke an die Zeit zurück, wo du ihn/sie getroffen hast. Wo warst du? In welchem Jahr war das? Hat dich jemand vorgestellt oder empfohlen? Wenn ja wer war das? Vergegenwärtige dir alle Ereignisse, die du mit dieser Person hattest. Wie hast du es genossen, ihn/sie zu unterstützen? Wie behandelt dich diese Person? (Falls du noch keine Erfahrung mit dem „idealen Klienten“ hast, stelle ihn dir einfach vor.)
- Auf dieser Basis: Wie würdest du diese Person beschreiben? Warum genießt du es so sehr, mit dieser Person zu arbeiten. Welche Qualitäten hat diese Person? Zum Beispiel: Drückt sie ihre Dankbarkeit nach der Behandlung aus, ist sie besonders authentisch, gibt sie dir einen guten Feedback; kommt sie immer pünktlich; empfiehlt sie dich weiter; hat sie Humor, ist sie besonders offen und bereit für ihren Fortschritt, bezahlt sie gerne dein Honorar?



- Stelle dem zu dir passenden Klienten folgende Fragen:
 1. Warum stehst du in der Früh auf?
 2. Wer ist der wichtigste Mensch in deinem Leben?
 3. Was ist das Wichtigste in deinem Leben?
 4. Was willst du erreichen bevor du diese Welt verlässt?
 5. Was liebst du am meisten in deinem Leben?

Der zu dir passende Klient möchte, dass du erfolgreich bist und empfiehlt dich gerne weiter.

Wertschätzung

Wertschätze dich selbst, deine Arbeit, deine Schritte. Wo nimmst du deine Arbeit für Selbstverständlich? Woran merkst du, wenn andere deine Arbeit nicht wertschätzen?

Übung:

„Wen oder was magst du? Das wirst du auch anziehen.“ Erstelle eine Liste von den Eigenschaften, die du an den Menschen attraktiv findest, denen du begegnest. Das kann sein: „er hat ein nettes Lächeln“, „sie hat mir ein Kompliment gemacht“, „sie kleidet sich hübsch“, „er hat Dankeschön gesagt“, etc.

Diese Liste besteht aus den Eigenschaften, die du gerne in deiner Arbeit und in deinem Leben anziehen möchtest. Wenn du deine Aufmerksamkeit darauf richtest, werden immer perfektere Menschen/Klienten in deinem Leben auftauchen.

Dankbarkeit

Schaffe eine Atmosphäre der Dankbarkeit. Danke für das, was da ist, was du erreicht hast und für das, was noch kommen wird.

Übung Dankbarkeits-Tagebuch

Erstelle eine Liste: Wofür bin ich ehrlichen Herzens dankbar? Erwinnere dich an eine Situation in deinem Leben, in der du Dankbarkeit gefühlt hast. Lade dich mit Dankbarkeit auf und lenke diese Dankbarkeit auf deine heutige Situation. Wofür bist du deinen Klienten dankbar? deinen Eltern, Kindern, Geschwistern, Lehrern, Freunden, Patienten, Schülern, Kollegen, etc. Schreibe auch wofür du deinem Körper dankst oder dem Ort in dem du lebst. Wofür du deinen Ex-Partnern dankst, vielleicht auch deinem Schmerz, ein großer Lehrmeister. Danke deiner Arbeit, dem Geldfluss, der Nahrung, etc.

„Dankbarkeit ist der Schlüssel zu Fülle“



Wähle Mitarbeiter statt Konkurrenten

Traditionell würde man meinen, Konkurrenz sei notwendig oder wir seien Konkurrenz ausgesetzt. Beim näheren Betrachten trifft es jedoch nicht zu. Unsere persönlichen Kennwerte bilden unsere Mission und ziehen den zu uns passenden Klienten an, der mit unserer Aufgabe, unserer Berufung in Einklang ist. Andere Mitarbeiter ziehen andere Klienten an, die nicht zu uns passen. Diese zu uns nicht passenden Klienten haben Erwartungen, die wir nicht erfüllen können. Sie schätzen nicht das, was wir anbieten können. Bringe in Erfahrung, wodurch sich deine Praxis/Schule von anderen Praxen/Schulen unterscheidet. Das dient zum Weiterschicken der Klienten, die nicht zu dir passen an die Mitarbeiter, zu denen sie passen. Es dient auch der klaren Unterscheidung von Interessen. Es gibt nur individuell passende Klienten, Praxen und Schulen. Insofern ist das Konzept der Konkurrenz veraltet und passt nicht in die neue Zeit. Es ist Zeit, dass wir erkennen, dass genug für alle da ist.

Du bist attraktiver

- Wenn dein Blick auf die Vision am Horizont gerichtet ist, das, wo du hin möchtest.
- Wenn du den Klienten/Patienten, der zu dir passt mitteilst, dass du mit ihm gut zusammen arbeiten kannst.
- Wenn du verstehst, dass die Klienten dich suchen.
- Wenn du selbst Fortschritte machst.
- Wenn du auf deine kleine innere Stimme hörst.
- Wenn Durchbruch sich bei dir auch zeigt als einen Durchbruch in deinem Geschäft.
- Wenn du Dankbarkeit und Lob ausdrückst.
- Wenn du dich öffnest, zeigst und wieder mitteilst.
- Wenn du akzeptierst, dass du nicht alles weißt.
- Wenn du im Fluss bist.
- Wenn du Unterbrechungen willkommen heißt.
- Wenn du aktiv Fülle anziehst.
- Wenn du dich freust an dem Erfolg anderer.
- Wenn du sofort in Aktion gehst, aktiv wirst.
- Wenn du dein Wissen weitergibst (Netzwerk, Übungsgruppen, Stammtisch).



- Wenn der Raum, um kreativ zu sein, klar ist (Behandlungsraum, Seminarraum, etc.).
- Wenn du dich über deinen Erfolg freust, ihn feierst. (Gib der Angst vor Erfolg 24 Stunden Urlaub.)
- Wenn du dein Brot mit einem Konkurrenten teilst. Lade deinen Konkurrenten ein und erfahre mehr darüber wie seine Mission ist, worin unterscheidet sie sich von deiner?
- Wenn du Klarheit über dich selbst gewinnst.
- Wenn du Lob und Anerkennung bewusst wahrnimmst – annimmst.

Wünschen und danken

Die Qualitäten und Fähigkeiten meiner Mitmenschen wahrnehmen und ausdrücken:

Ich nehme die Qualitäten wahr, von jedem Menschen, dem ich begegne:

Mein Partner verwöhnt mich mit Zärtlichkeit und Liebe

Ergänze / sage:

- Ich schätze dich, weil...
- Ich schätze deine Liebesfähigkeit
- Ich schätze deine Großzügigkeit
- Ich bin dir dankbar, weil...
- ...

Ich schätze mich

...weil ich jeden Morgen aufstehe und in die Praxis/Arbeit gehe,

...weil ich alle E-Mails beantworte,

...weil ich mich bemühe, es richtig zu machen

...

*„Einfachheit, Ordnung, Harmonie,
Schönheit und Freude
und all die weiteren Eigenschaften,
die Dein Leben verwandeln können,
werden nicht erblühen
ohne Deine Dankbarkeit“*

Sarah Ban Breathnach

