

Praxiserfolg und Persönlichkeitsentwicklung mit dem 5-Ebenen Erfolgsmodell

Anke Schmietainski

In der Behandlung von Erkrankungen geht die Komplementärmedizin davon aus, dass seelisch-geistige Vorgänge signifikanten Einfluss auf das Heilungsgeschehen haben. Wenn wir darauf schauen, ob zwei Menschen mit gleichen Ideen und Konzepten Erfolg haben oder nicht, liegt auch hier die Ursache oft nicht zwingend im TUN.

Übernommene Muster, Glaubenssätze und Einflüsse aus dem Familiensystem beeinflussen unseren Erfolg. Diese Blockaden sind kognitiv nicht lösbar. Der Beitrag zeigt mögliche Erfolgsverhinderer und Wege, wie sie aufzulösen sind.

Zwei Fallbeispiele

Zwei Praxen liegen nahezu nebeneinander, bieten fast die gleichen Therapieformen an und trotzdem stagniert die eine Praxis trotz intensivstem Bemühen. Die andere läuft gut, hier gelingt Erfolg scheinbar mühelos. Ist das Zufall?

Hier zwei Beispiele aus unserer Beratungspraxis
Beispiel 1: Ein Zahnarzt in einer Kassenpraxis wendet sich an uns weil sich die Praxis in finanziellen Schwierigkeiten befindet. Die Zahl der Patienten geht zurück und die Einkommenssituation ist kritisch. Er möchte vor allem auch den Umsatz mit ganzheitlichen Leistungen im Selbstzahlerbereich stärken.

Wir haben sorgfältig gemeinsam die Stärken der Praxis analysiert, eine Praxisstrategie festgelegt, über Zielgruppen gesprochen und Marketingmaßnahmen für 2 Jahre konzipiert.

Seit der Beratung sind zwei Jahre verstrichen. Bisher wurde nahezu nichts umgesetzt. Tausend Dinge kamen dazwischen: das alltägliche Hamsterrad, ein Wasserrohrbruch, eine wichtige Mitarbeiterin verlässt die Praxis.....Noch immer befindet sich die Praxis in finanziellen Schwierigkeiten.

Beispiel 2: Eine Ärztin in einer allgemeinärztlichen Privatpraxis bittet uns um Unterstützung um die Anzahl der Patienten zu erhöhen und die wirtschaftliche Situation der Praxis zu verbessern.

Wir gehen gemeinsam die gleichen kognitiven Schritte: Stärken - Positionierung - Zielgruppen - Marketingmaßnahmen.

In der ersten Phase, als wir die Stärken der Praxisinhaberin und der Praxis analysierten, wurde eine Blockade sichtbar. Dies wurde in diesem Fall mittels einer systemischen Aufstellung betrachtet und schließlich gelöst. Hier zeigten sich die ersten Veränderungen schon buchstäblich am nächsten Tag.

Es sind zwei Fälle mit vergleichbaren Anforderungen. In beiden Fällen wurde kognitiv nach allen Regeln der Kunst gearbeitet. Was ist der Unterschied?

Kommt Ihnen das bekannt vor? Haben Sie in Ihrer Praxis Patienten, bei denen Sie alle Register Ihres Wissens ziehen und die Therapie schlägt nicht an? Bei anderen gelingt Heilung scheinbar mühelos - auch hier bei ähnlichen Voraussetzungen.

„Erfolg“ – was bedeutet das für Sie?

Bevor wir in die Diskussion eines möglichen Erfolgsmodells einsteigen, möchte ich sie einladen, für sich hineinzuspüren, was für Sie Erfolg bedeutet. Bitte halten Sie kurz inne, bevor Sie weiter lesen.

Heißt für Sie Erfolg:

- ... mehr Patienten?
- ... mehr Praxisumsatz?
- ... ein Haus, ein Boot, ein Auto?
- ... mehr geheilte Patienten?
- ... zufriedenerer Patienten?
- ... weniger Ärger mit nicht passenden Patienten?
- ... zufriedeneres Arbeiten im Team?
- ... mehr Zeit für Sie selbst und Ihre Familie bei gleichem Einkommen?
- ... oder etwas ganz anderes?

Die 5-Körper-Lehre Klinghardts - eine Grundlage für einen mehrstufigen Ansatz in der Medizin

Schon die Schamanen unserer Vorfahren sahen „Dämonen“ die eine Heilung verhinderten. Der Medizinmann vertrieb die Geister und öffnete den Weg zur Heilung. Die Komplementärmedizin nutzt zahlreiche Modelle um eine ganzheitliche Betrachtung

zu verdeutlichen: sei es das Modell Steiners aus der Anthroposophischen Medizin, Dahlke verwendet ein fünf-stufiges Modell aus der TCM, die Psychosomatik nach Banis unterscheidet vier Ebenen und auch Klinghardt benutzt ein fünfstufiges Modell: die 5-Körper-Lehre. Ich lege in diesem Artikel Klinghardts Modell beispielhaft für eine Analogie zu Grunde.

Klinghardt unterscheidet den

- Physischen Körper
- Elektrischen Körper
- Mentalen Körper
- Traumkörper und
- Seelen-Körper

Für jede Ebene zeigt er auf, welche Erfahrungen und Konzepte mit der Ebene verbunden sind und welche Diagnose- und Therapieverfahren auf den jeweiligen Ebenen angewendet werden können.

Zwei Ebenen möchte ich exemplarisch beschreiben: Zum **Physischen Körper** gehören für Klinghardt die Organe, Knochen, die Biochemie des Körpers. Erfahrungen liegen im Bereich der Sinneswahrnehmungen: in Berührungen, dem Wahrnehmen von Gerüchen, visuellen Bildern etc. Beim Physischen Körper siedelt er Diagnoseverfahren an wie die körperlichen Untersuchungen, Röntgenaufnahmen oder Labortests. Ein großer Teil der universitären Medizin fokussiert mit ihren Interventionen auf den Physischen Körper: die Chirurgie, die Pharmakologie aber auch die Phytotherapie und vieles mehr.

Zum **Mentalen Körper** gehören Glaubenssätze, Einstellungen, Gedanken und innere Haltungen. Diese kann der Patient oft nicht bewusst artikulieren, doch sie prägen unmittelbar, wie er Informationen bewertet, wie er sich im Alltag entscheidet. Klinghardt siedelt auf dieser Ebene die Homöopathie an und nennt als ein mögliches Therapieverfahren das homöopathische Repetorisieren. Auch er selbst legte einen Schwerpunkt der Psychokinesiologie auf diese Ebene. Ziel ist, Glaubenssätze ans Licht zu holen und aufzulösen.

Um ein Beispiel zu zeigen:

Klinghardt bezieht sich in seinen Vorträgen oft auf Erkrankungen, die eine Schwermetallvergiftung als Begleiterscheinung zeigen. Hier weist er auf die Notwendigkeit hin, die Schwermetalle tatsächlich im Bereich des Physischen Körpers auszuleiten. Er nutzt dafür Chlorella und pflanzliche Tinkturen. Zeitgleich arbeitet er in Ebene drei und vier um die Ursachen zu erkennen und zu beseitigen, die dazu geführt haben, dass der Körper die Schwermetalle fest hält.

Klinghardt nutzt dieses Modell um Menschen zu heilen. Ist dieses Modell auch auf Erfolg oder Nichterfolg anwendbar? Kommen Menschen leichter zum Erfolg, wenn sie auf unterschiedlichen Ebenen am Erfolg arbeiten? Der vorliegende Artikel zeigt Gemeinsamkeiten auf.

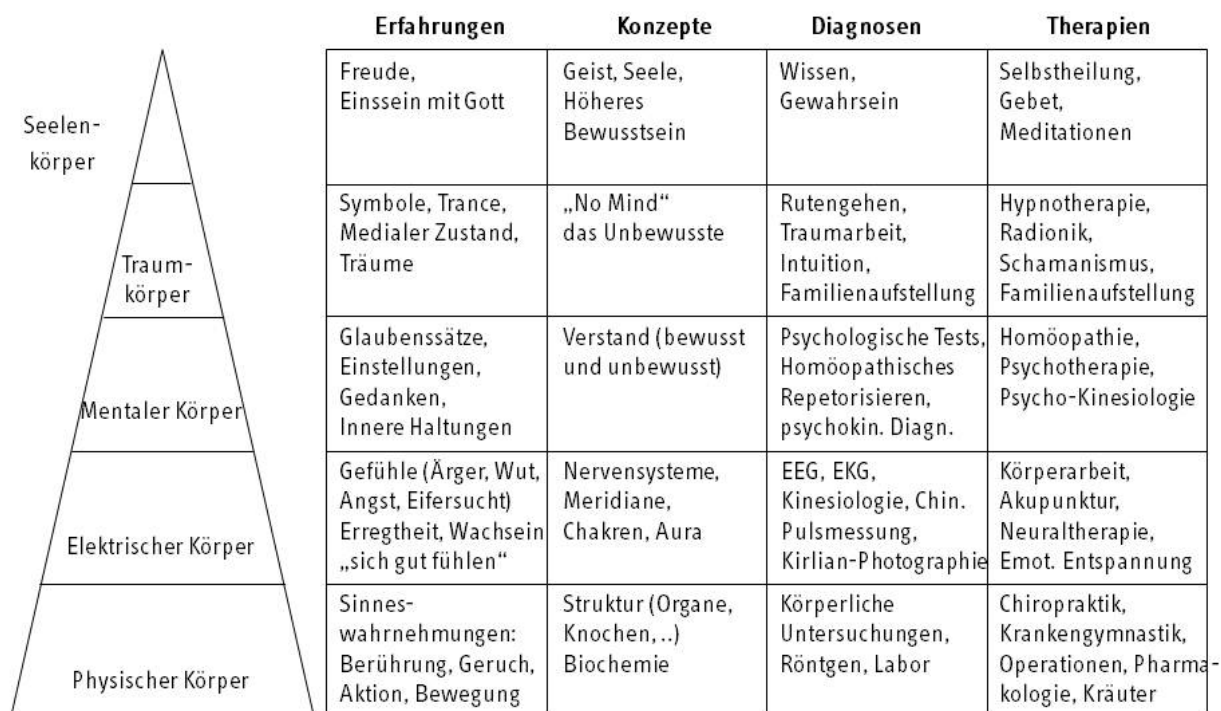


Abb. 1: Fünf-Körperlehre nach Dr. Dietrich Klinghardt¹

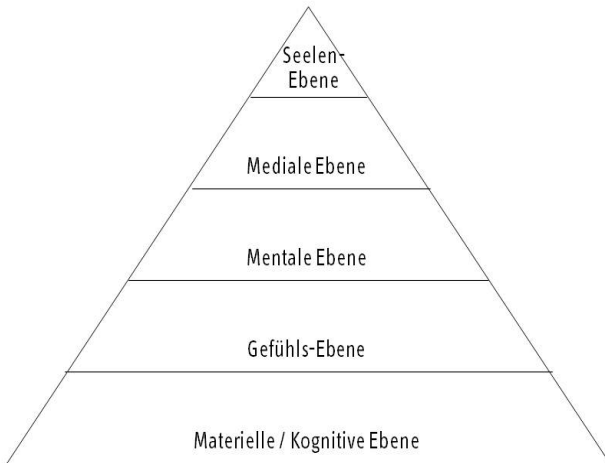


Abb. 2: Fünf Erfolgs-Ebenen

Analog zu Klinghardts Ebenen –Modell lässt sich ein Modell im Bezug zu Erfolg oder Nichterfolg denken. Lassen Sie uns betrachten, was sich hier hinter den einzelnen Ebenen verbirgt.

Ebene 1: die Kognitive Ebene

Ebene 1 ist die Ebene, auf der sich klassischerweise Marketing abspielt. Da wird mit dem Verstand die Praxis analysiert und ein Marketingplan aufgestellt.

Ein klassischer Marketingplan besteht aus den Komponenten:

- Wo will ich hin? – Ziele
- Wer bin ich? – Marktpositionierung
- Wer sind meine Patienten? – Zielgruppenselektion
- Wie erreiche ich diese? – Marketinginstrumente
- Was funktioniert? – Erfolgskontrolle

Ziele sind der Ausgangspunkt jeder Marketingbetrachtung. Nur wenn der Bergsteiger das Ziel kennt, kann er sinnvoll einen Weg auswählen. Soll der Umsatz gesteigert werden, ggf. nur in speziellen Bereichen, geht es um eine bessere Work-Live-Balance oder um einfach mehr Spaß an der Arbeit der Praxis.

Eine weitere wichtige Grundlage liegt im Erkennen der eigenen **Einzigartigkeit**. Wo bieten Sie mit Ihrem Wissen und Können etwas ganz Besonderes? Prägnant formuliert steht diese Aussage auf jeder Broschüre, auf der Startseite Ihres Internetauftritts, nennt es in Kurzform die Sprechstundenhilfe am Telefon. Über die Einzigartigkeit positioniert sich die Praxis.

Ein Schlüssel für das Praxismarketing auf Ebene 1 ist das **Wissen um die Wunscharten**: wem können Sie mit Ihrem Wissen die besten Leistungen bieten. Je besser Sie Ihre Wunscharten verstehen, umso besser, werden Ihre Leistungen – das ist Praxismarketing pur.

Marketing ist immer zielgruppenabhängig: in der Gestaltung, in der Sprache und vor allem auch bezüglich der Orte, wo Sie Spuren hinterlassen. Je weniger Sie für Praxismarketing ausgeben wollen, umso sorgfältiger sollten Sie Ihre Zielgruppen / Wunscharten auswählen. Diese Auswahl bezieht sich nur auf Ihre **Marketingaktivitäten**, sie bedeutet nicht, einen Patienten, der Sie gefunden hat und der nicht zur Zielgruppe gehört, wieder vor die Tür zu setzen.

Der letzte Baustein Ihres Marketingplanes: die **Erfolgskontrolle** sichert, dass Sie Ihr vorhandenes Marketingbudget über die Zeit immer erfolgreicher und zielgerichteter einsetzen können.

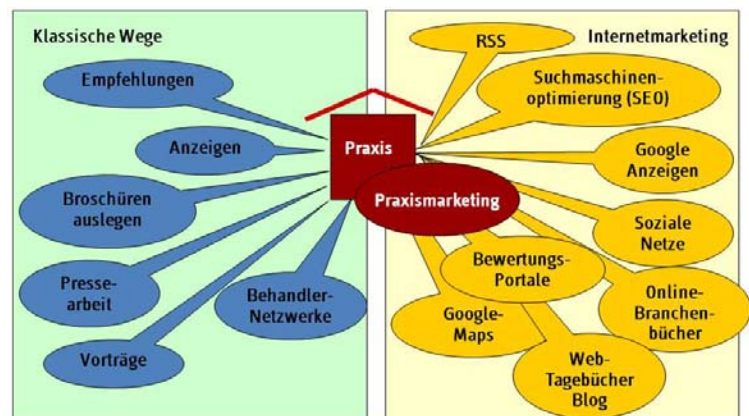


Abb. 3: Marketing-Instrumente

Wie in der Medizin ersetzt die Arbeit auf oberen Ebenen nicht solide Fachkenntnis auf Ebene 1, benötigen Sie Klarheit darüber, in welchen Punkten Sie ein einzigartiges Angebot haben und welches Ihre Wunscharten sind, eine professionelle Webseite, Sachverstand und Erfahrung in der Suchmaschinenoptimierung.

Für weitere Informationen zu den Maßnahmen auf dieser Ebene sei auf weitere Artikel der Autorin verwiesen (2, 3, 4).

Ebene 2: die Gefühls-Ebene

Jeden Tag denken und fühlen wir ununterbrochen. Über die meisten Gedanken und daraus resultierende Gefühle sind wir uns nicht bewusst. Ein erster Schritt ist, sich über die eigenen Gefühle bewusst zu werden. In der buddhistischen Lehre werden Achtsamkeits-Übungen genutzt, um Gefühle im Jetzt wahr zu nehmen ohne sie zu bewerten.

Neben den Gefühlen wie z.B. Neid auf erfolgreiche Menschen und Abgrenzung gegenüber diesen spielt hier vor allem das **Selbstwertgefühl** eine Rolle: was denke ich über mich selbst und was traue ich mir zu?

Nach unserer Geburt durchlaufen wir ungezählte Stationen, werden wir geformt von Eltern, Erziehern, Lehrern, Partnern.... Wir lernen, welche unserer Eigenschaften genehm und welche unerwünscht sind. Entsprechend korrigieren wir unser „Angebot“. Über die Jahre verändern wir uns. In der „Auslage“ bleibt nur noch das, was passt. Das, was jetzt noch sichtbar ist, ist das, was gut ankam. Aber ist das, was da nach außen sichtbar ist, noch unser eigenes ICH? Dahlke schreibt dazu: „Nur wenn wir im Elternhaus gelernt haben, unsere Eigenart(en) zu verteidigen oder besser noch die Erfahrung machen durften, bedingungslos geliebt zu werden, können wir mehr von unseren Reichtümern bewahren.“⁵ Für einen wichtigen Schritt auf dieser Ebene suchen wir also nach all den Eigenschaften, die wir im Laufe unseres bisherigen Lebens verdrängt haben.

Auch auf Ebene 2 - den Bereich der Gefühle - gehören all diese Situationen, in denen wir uns über unsere Mitmenschen aufregen: der Patient, der Ihnen sagt, die Akupunktur sei zu teuer und er würde sie nicht zahlen, die Sprechstundenhelferin, die Ihnen schnippig antwortet, der oder die PartnerIn, die sich schon wieder über Ihren späten Feierabend aufregt... Alle Situationen, in denen Sie betroffen sind, in denen Sie sich ärgern oder berührt werden, sind Spotlights auf den eigenen Charakter, auf eigene Unzulänglichkeiten, auf Eigenschaften, die Sie an sich ablehnen oder die Sie sich selbst nicht zugestehen. Insofern wird jeder Ärger zum wertvollen Anlass der eigenen Arbeit. Zur Illustration komme ich auf das Beispiel des Patienten zurück, der die Akupunktur nicht zahlen will: Sie ärgern sich und denken: „Er betrügt mich um den Lohn meiner Arbeit.“ Mit der **Schatten- oder Spiegeltechnik** gewinnen Sie wertvolle Einsichten als Ausgangspunkt für eigene Veränderungen. Dahlke empfiehlt in seinem Buch ein Spiel mit den Pronomen⁶. Daraus ergeben sich drei neue Sätze, von denen zwei direkt in Ihrem Einflussbereich liegen:
„Ich betrüge ihn ...“
„Ich betrüge mich ...“
„Er betrügt sich ...“

Schreiben Sie die Sätze auf und lassen Sie diese wirken, welche Gedanken kommen Ihnen dazu?

Eine weitere wertvolle Technik für neue Einsichten bei Konflikten mit Menschen in Ihrem Umfeld ist „**The Work**“ von **Byron Kathie**. Sie stellt zu jedem Konflikt vier Fragen:

- Ist das wahr?
- Können Sie mit absoluter Sicherheit wissen, dass das wahr ist?
- Wie reagieren Sie, wenn Sie diese Gedanken denken?
- Wer wären Sie ohne diese Gedanken?

Auch Byron Katie geht im zweiten Schritt in die Umkehrung und gewinnt weitere wertvolle Einsichten. Wer oft im Streit mit seinem Umfeld ist, erhält hier ein wichtiges Werkzeug für die eigene Entwicklung.⁷

Immer, wenn Sie sich selbst verändern, verändert sich Ihr Umfeld mit. Es lohnt sich also, auch wenn es unbequem ist.

Ebene 3: die Mental-Ebene

Auf der mentalen Ebene liegen für mich wie in der Medizin Einstellungen und innere Haltungen sowie als ein wesentlicher Punkt die Glaubenssätze.

Ein Glaubenssatz ist eine Annahme mit einem Gefühl der Sicherheit!

(Anthony Robbins)

Glaubenssätze beeinflussen, was wir denken und wahrnehmen, bzw. was wir uns erlauben zu denken und wahrzunehmen und was wir für möglich halten. Von R.A. Wilson stammt das Konzept der zwei Instanzen im menschlichen Bewusstsein, dem Denker und dem Beweiser: "Was der Denker denkt, beweist der Beweiser." Glaubenssätze treffen Aussagen darüber, was jemand (nicht) kann/darf/soll/muss/ist oder wie Dinge sich zueinander verhalten oder wie die Welt ist.⁸

Glaubenssätze geben uns Orientierung. Das geschieht im positiven Sinne der Stabilisierung oder als Blockade für Veränderung.

Typische blockierende Glaubenssätze, die mir in meiner Arbeit oft begegnen, sind z.B.: „Heilen“ und „Helfen“ und „Für eine Leistung Geld verlangen“ passen nicht zusammen.“, „Ich bin es nicht wert.“ oder „Man muss so richtig rackern, um Erfolg zu haben.“

Beispiele für innere Haltungen sind: „Was ist Reichtum für mich, wie denke ich über reiche Menschen, sehe ich das abfällig?“ oder „Vereinbart sich für mich materieller Reichtum mit dem Gedanke des Heilens und Helfens?“.

Glaubenssätze erkennen

Das NLP bietet Möglichkeiten, im Dialog hindernde Glaubenssätze zu erkennen. Oft zeigen Klienten auf Glaubenssätze starke Reaktionen: zustimmend oder ablehnend. Klinghardt identifiziert sie mit den Tests der Psychokinesiologie. Der Hamburger Psychologe Friedemann Schulz von Thun entwickelte das Persönlichkeitsmodell des Inneren Teams, in dem alle inneren Stimmen gehört und gewürdigt werden. Auch hier sind Glaubenssätze an starken Emotionen erkennbar.

Glaubenssätze verändern

Glaubenssätze und innere Haltungen sind nicht unabänderlich. Auch zur Veränderung gibt es Techniken mit denen der Klient allein weiter arbeiten kann, nachdem der Berater einen Impuls gesetzt hat.

Der amerikanische NLP-Pionier Robert Dilts hat die Sleight of Mouth Pattern entwickelt – eine „Fingertätigkeit“ im Gespräch. Hier werden Glaubenssätze so hinterfragt, dass mit dem einsetzenden Denkprozess Veränderung möglich ist.

Klinghardt hat die Mentalfeld-Therapie (MFT) weiterentwickelt, um Ängste, Süchte, Schmerzen und Traumata zu heilen. Die Methode eignet sich auch gut, um Einstellungen zu verändern und mit hinderlichen Glaubenssätzen zu arbeiten.

Noch eine dritte Methode möchte ich anreißen, um auf dieser Ebene Veränderungen anzustoßen: Auch aus der Medizin stammen die Modelle zur Emotionalen Balance vom amerikanischen Arzt Roy Martina. Er verbindet Organe und deren korrespondierenden Akupressurpunkte mit emotionalen Zuständen.

Er lässt die Punkte massieren und Lösungssätze sprechen. So erreicht er über die Zeit mentale Veränderungen. ⁹Die Methode ist nicht nur in der Medizin erfolgreich, sondern gleichermaßen um leichter Erfolg zu erreichen.

Ebene 4: die Mediale-Ebene

Die eigene Intuition

Erfolgreiche Menschen haben oft einen Zugang zur Medialen Ebene – nicht immer sind sie sich dessen bewusst, Sie erhalten Antworten aus der eigenen Intuition. Jeder kennt die Intuition. Das klassische Beispiel, das oft genannt wird: Sie greifen zum Telefon, wollen jemand anrufen. Im gleichen Moment klingelt das Telefon und genau die betreffende Person ist am anderen Ende. Diese Erscheinung wurde durch Studien signifikant bestätigt.

Wie oft erinnern Sie sich in der nachträglichen Betrachtung einer Situation, dass Sie zu Beginn ein Gefühl dazu hatten. Wie hätte sich die Situation ent-

wickelt, wenn Sie dem Gefühl getraut hätten? Wir hören nur zu 20% auf unsere Intuition.

Der Hirnforscher Prof. Dr. Gerald Hüther von der Universität Göttingen sieht in dieser Zeit eine Veränderung des Umgangs der Menschen mit ihrer Intuition. In seinen Vorträgen ermutigt er seine Zuhörer intuitiv zu spüren, was sie immer tun wollten, mit dieser Kraft loszulaufen, dann wird es gelingen: „Wir müssen wegkommen von der Ressourcen-Nutzungsgesellschaft hin zur Potential-Entfaltungsgesellschaft.“ ¹⁰

Ihre Intuition können Sie trainieren. Ein erster Schritt dazu sind Wahrnehmungsübungen.

Lassen Sie sich die Augen verbinden und sich durch Ihre Wohnung führen. Halten Sie zunächst Körperkontakt mit Ihrem Partner, gehen Sie dann nur noch auf Anweisungen. Das ist zu Beginn für Menschen, die gewohnt sind, immer alles unter der Kontrolle zu haben, eine echte Herausforderung. Die Übung schärft jedoch die Wahrnehmung für unsere subtileren Sinne.

Ich empfehle Ihnen noch eine weitere hilfreiche Übung, um über die Zeit Vertrauen zur inneren Stimme zu erhalten. Gehen Sie am Ende des Tages noch einmal durch den Tag. Wann hatten Sie eine klare innere Stimme, was haben Sie damit getan, was war die Folge?

Suchen Sie Ihren eigenen Zugang zur Intuition. Das kann für den einen die Meditation, für jemand anderes der Sport oder Tanz sein und der nächste findet seine Intuition in der Natur.

Systemische Aufstellungen im Kontext von Erfolg und Nichterfolg

Bert Hellinger entwickelte aus Ursprüngen der Familienskulptur von Virginia Satir und den Arbeiten von Ruth McClendon das Familienstellen. Er geht davon aus, dass der Klient Relationen zum eigenen (Familien)-System auf andere Stellvertreter oder auch auf Figuren übertragen kann. Stellvertreter fühlen wie die Personen, die sie vertreten, ohne, dass diese sie kennen. Durch intuitives Positionieren im Raum und das Agieren der Stellvertreter werden Beziehungen aber auch Blockaden sichtbar. Durch Interventionen und Lösungssätze sowie das Ergänzen von Ressourcen werden Lösungen möglich. Neben vielen anderen haben Gunthard Weber und Matthias Varga von Kibéd die Methode Hellingers weiter entwickelt. Heute wird sie oft auch im Business-Kontext eingesetzt.

Elemente des Familienstellens nutzt auch Klinghardt um Blockaden im System aufzuzeigen und aufzulösen.

In meinen Beratungen habe ich ungezählte Male mit diesem Instrument gearbeitet und ich habe zutiefst Respekt vor dieser Methode. Tiefgreifende Veränderungen sind möglich.

Essentiell ist aus meiner Erfahrung die Klärung der Beziehung zu den Eltern der Kindheit. Die Beziehung zur Mutter und der Zugang zur Kraft der weiblichen Linie der Sippe sind entscheidend, wie gut sich der Klient auf Beziehungen einlassen kann. Die Klärung zum Vater und zur männlichen Linie der Sippe hat Einfluss auf den beruflichen Erfolg.

Hellinger betont: wenn ich einen anderen Weg gehe als meine Eltern (z.B. mehr Geld als diese verdienen), werde ich ihnen „untreu“. Weil wir Angst haben, „nicht mehr dazu zu gehören“, wirkt dies als Blockade. Für die Auflösung solcher Blockaden ist es nicht notwendig, dass die Eltern noch leben, dass sie anwesend sind oder in der Erinnerung des Klienten ihr Wohlwollen für den Weg des Klienten aussprechen würden.

Ein weiteres wichtiges Verfahren der vierten Ebene ist die Hypnotherapie, die Milton H. Erickson maßgeblich entwickelt hat. Bekannte Schüler, die seine Arbeit weiter geführt haben sind z.B. der Amerikaner Stephen Gilligan oder in Deutschland Gunther Schmidt. Ein wichtiges Ziel hypnotherapeutischer Interventionen ist die Mobilisation von bereits vorhandenen Ressourcen beim Klienten, die für den Alltag und für das Lösen von Blockaden verfügbar werden.

Ebene 5: die Seelen-Ebene

Jahre runzeln die Haut, aber Enthusiasmus aufgeben runzelt die Seele.

Albert Schweitzer

Dem Bereich der Seelen-Ebene ordnet Klinghardt die Beziehung zu Gott zu. Für mich liegen in diesem Bereich auch die Weltanschauung und für Menschen, die keine Beziehung zu Gott haben, der Sinn des Lebens. In jedem Fall ist dieser Ebene die eigene Lebensaufgabe zuzuordnen, gleichgültig, ob der Klient davon ausgeht, dass seine Seele einmal oder mehrfach in einen Körper inkarniert.

Der Zugang zur eigenen Lebensaufgabe bildet für mich die Grundlage zum Erfolg. Wer es schafft, innerhalb seiner Lebensaufgabe zu arbeiten, hat unendlich viel Energie.

Zur Seelen-Ebene sagt Klinghardt: „...hier hat der Therapeut nichts zu suchen.“ In Bezug zur Lebensaufgabe sehe ich das anders. Weil sie eine Schlüsselrolle spielt, auch in Bezug dazu, ob ein Mensch „heil“ werden kann, ist es hilfreich, einen „Geburts-helfer“ an der Seite zu haben, der wie eine Hebamme: in Demut und Zurückhaltung assistiert, den Klient sanft führt und geschehen lässt. Im Sinne Klinghardts steht es dem Coach nicht zu, Dinge zu verändern. Veränderungen liegen hier ausschließlich auf der Seite des Klienten.

Unter den Menschen, die in der Komplementärmedizin arbeiten, gibt es einige, die ihren bisherigen Lebenslauf unterbrochen haben und ihrer inneren Stimme gefolgt sind – angestoßen von tiefgreifenden Ereignissen wie dem Verlust der Arbeit, einem Unfall, einer Erkrankung oder dem Tod eines geliebten Menschen.

Dennoch lohnt es sich, immer wieder hinzuschauen: stimmt es noch, was ich damals erkannt habe? Präzisiert sich die Aufgabe ggf. Ein Hinschauen lohnt sich vor allem dann, wenn die momentane Arbeit schwer fällt oder Dinge nicht in Gang kommen.

Wie kann man die eigene Lebensaufgabe erkennen? Ratgeber dafür gibt es viele. Das Gebet oder die Meditation sind sicher die ältesten Instrumente, um innere Einsichten zu gewinnen – auch in Bezug zur Lebensaufgabe.

Doch nicht jeder hat Zugang dazu. Wichtige Hinweise auf die eigene Lebensaufgabe sind Momente des Eins-Seins (Peak Experiences). Jeder hat solche Momente schon erlebt, doch oft messen wir dem zu wenig Bedeutung zu oder haben Angst, von unserem Umfeld für verrückt erklärt zu werden.

Andere Hinweise erhalten Sie, wenn Sie an einer Sache besonders viel Freude haben oder wenn Ihnen Dinge ganz leicht von der Hand gehen. Beginnen Sie ein Tagebuch der inneren Arbeit. Es beschert Ihnen über die Zeit wertvolle Einsichten.

Die Heldenreise

Ein strukturierter Weg zur eigenen Lebensaufgabe ist die Heldenreise. Die Heldenreise durchläuft die Ebenen 2 bis 5, gehört also nicht explizit nur zur Ebene 5.

Wie finden die Heldenreise in zahlreichen Märchen: der Held zieht aus, um Reichtum zu erlangen. Er hört seinen Ruf. Nach anfänglicher Weigerung trifft er eine bewusste Entscheidung. Hilfreiche Mentoren unterstützen ihn, er meistert den Kampf an der

Schwelle, besteht die große Prüfung, erhält seine Belohnung und kehrt geläutert zurück.

Der eigentliche Reichtum, den der Held bei seiner Rückkehr mitbringt, ist die eigene Wandlung.

Wenn Menschen den ersten Kontakt zur Lebensaufgabe haben, haben sie auch oft das Gefühl, eine Heldenreise antreten zu müssen.

Der Ruf – das Leben geht seinen Gang, plötzlich passiert etwas oder auch Unzufriedenheit schleicht sich ein. Die eigene Trägheit lässt den Ruf zunächst ignorieren bis er nicht mehr zu überhören ist

Die Weigerung – der eigne Kritiker und das Umfeld melden sich sobald der Held vom Ruf erzählt: „Du kannst doch nicht...“, Bequemlichkeiten und Sicherheitsbedürfnis, Zweifel und Einwände. Alle Einwände sind wichtig, weil sie die Idee präzisieren.

Die Entscheidung – beide Seiten wollen gehört werden: den Zweifler und den Befürworter. Dann entscheiden Sie, folgen Sie dem Herzen, nur Sie allein können diese Entscheidung treffen.

Exkurs: Die Mentoren – Ein Mentor hat Abstand zum Abenteuer, überblickt das Geschehen aus Vogelperspektive. Mentoren gibt es viel öfter als man sich vorstellt.

Kampf an der Schwelle – an der Schwelle zum neuen Land gibt es einen Hüter, einen Dämon des

Widerstands, er prüft, ob der Beschluss des Helden echt ist. Wirft der erste Gegenwind Sie um? Sobald das Neuland betreten ist, wird der Held stark.

Die große Prüfung – Der Held kämpft mit dem Drachen, rettet die Jungfrau ... oder auch: kämpft mit dem Bänker, rettet seine Visionen... In der Bewährungsprobe ist er auf sich allein gestellt. Kreativität und Intuition lassen Lösungen finden, wo keine vermutet werden, die Kontur des ICHs kommt zum Vorschein.

Die Belohnung – All die Schätze im Märchen sind Symbole, das wirkliche Geschenk liegt in der eigenen Veränderung.

Der Held kehrt zurück - als neuer Mensch¹¹.

Die Heldenreise bietet auch für sehr kognitiv geprägte Menschen tiefe Einsichten.

In meiner Arbeit begegnen mir oft Ärzte und Therapeuten, die glauben, dass eine heilende Tätigkeit und Praxis-Marketing nicht zusammenpassen. Die Essenz des Praxismarketings liegt für mich darin, die Lebensaufgabe des Therapeuten herauszuarbeiten, ihn in seiner ganzen Authentizität sichtbar werden zu lassen und mit Menschen/Patienten zusammen zu führen, die dort ein Bedürfnis haben, wo beim Therapeut das Feuer brennt.

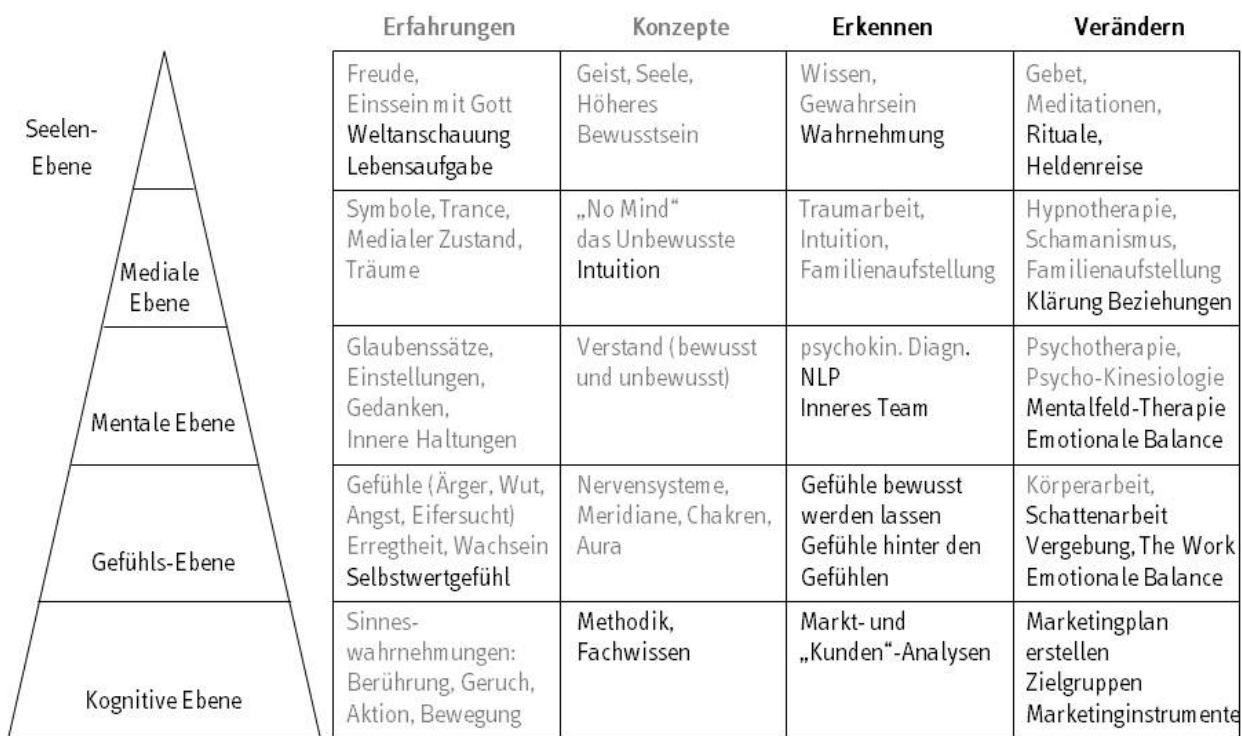


Abb. 4: 5-Ebenen-Erfolgsmodell: grau – aus Klinghardts Modell übernommen, schwarz: eigene Ergänzungen

Lassen Sie mich zurückkommen auf die beiden eingangs erwähnten Praxisbeispiele. Was also ist der Unterschied? Während wir im ersten Beispiel ausschließlich auf der kognitiven Ebene blieben und offenbar wichtige Blockaden nicht erkennen und ausräumen konnten, gelang dies im zweiten Beispiel. Wie weit eine Beratung reichen kann, hängt dabei nicht nur vom „Werkzeugkasten“ des Beraters ab, sondern auch, inwieweit sich der Klient darauf einlassen kann, verdecktes auf anderen Ebenen zu betrachten und sich dem zu stellen.

Fazit:

Das 5-Ebenen-Erfolgsmodell ist ein Modell, um zu verstehen, auf welchen Ebenen Erfolgs-Blockaden und -Chancen liegen. Es ist sicher nicht das einzige Modell und es erhebt nicht den Anspruch, vollständig zu sein,

Die fünf Ebenen greifen ineinander. Blockaden auf oberen Ebenen wirken sich bis auf die kognitive Ebene aus. Lösungen sollten auf allen fünf Ebenen gesucht werden, dann bestehen die größten Erfolgchancen. Je weiter oben Blockaden beseitigt werden, umso schneller sind Veränderungen möglich. Dennoch ersetzt auch die Arbeit auf oberen Ebenen nicht ein solides Wissen auf der Kognitiven Ebene.

In dem Artikel werden viele Techniken erwähnt oder kurz angerissen. Eine vertiefte Betrachtung sprengt den Raum eines Artikels. Hier verweisen wir auf die weiterführende Literatur oder die dazu angebotenen Seminare, Kongresse und Beratungen. Eine ausführliche Sammlung an Literatur und Meditationen finden Sie unter:

www.altamedinet.de/5-Ebenen-Erfolgsmodell.html

Abschließend noch ein Zitat:

Deine Zeit ist begrenzt, also verschwende Sie nicht damit, das Leben anderer zu leben. Lasse Dich nicht von Dogmen einfangen, welche ein Leben nach den Überlegungen anderer Leute bedeuten. Lass nicht den Lärm anderer Meinungen Deine eigene innere Stimme zum Verstummen bringen. Und das Allerwichtigste: habe den Mut, Deinem eigenen Herzen und Deiner Intuition zu folgen. Irgendwie wissen sie bereits, was Du wirklich werden willst. Alles andere ist zweitrangig.
Steve Jobs, 2005

Ich lade Sie ein, eigene Erfahrungen auf allen fünf Ebenen zu sammeln und sich ihr persönliches Erfolgsmodell zu erarbeiten.

Zeiten großer Veränderungen sind unbequem und erfordern viel Kraft, aber sie beinhalten unglaublich viele Chancen.

Nutzen Sie diese produktiv! Viel Erfolg!

Kontakt:



AltaMediNet GmbH
Dr. Anke
Schmietainski,
Geschäftsführung,
Medizinmarketing,
Coaching
An den Wettenwiesen 3
71282 Hemmingen

as@altamedinet.de
www.altamedinet.de

Quellen

¹ Nach: D. Klinghardt: Lehrbuch der Psychokinesiologie, S. 24., INK, 2006

² Allgemeiner Marketing-Artikel

³ A. Schmietainski, Die Praxishomepage – Luxus oder wichtiger Teil des Praxismarketings

⁴ A. Schmietainski u.a., Neue Patienten fischen mit Google und Co. – Suchmaschinenoptimierung – Download unter www.altamedinet.de

⁵ Ruediger Dahlke: Das Schattenprinzip, Goldmann Arkana, 2010

⁶ ebenda

⁷ Byron Katie: Lieben was ist. Wie vier Fragen Ihr Leben verändern können, 2002

⁸ NLPedia die NLP Enzyklopädie: Aufsatz Glaubenssatz, <http://nlpportal.org/nlpedia/wiki/Glaubenssatz>, abgerufen am 02.07.12

⁹ Roy Martina: Emotionale Balance, Koha Verlag, 2003

¹⁰ Prof. Dr. Gerald Hüther in: Auf den Spuren der Intuition, Teil 13, 13-teilige BR-alpha-Serie, Auditorium Netzwerk, 2010

¹¹ Angelika Höcker: Business Hero. Eine Heldenreise in 7 Etappen, Gabal, 2010