



**Berührung ist Begegnung
Shiatsu-Ausbildungen Austria
Dr. Eduard Tripp**

A-1120 Wien, Schönbrunner-Schloss-Str. 21/8
Tel: +43 (676) 61 74 970
tripp@shiatsu-austria.at, www.shiatsu-austria.at

Vision Idee Profil - Energie durch Selbstmarketing 2: Das eigene Stärkeprofil. Coaching für Shiatsu-Profis (Mignon von Scanzoni)

Als Teilnehmerin von Kongressen setze ich mir bei Vorträgen und in Workshops ab und zu die Marketingbrille auf. Wie präsentieren die Referenten und Referentinnen ihre Botschaften? Wodurch unterscheiden sie sich noch, außer durch die Inhalte, die sie vermitteln wollen? Meine Erfahrungen beziehen sich dabei vor allem auf die Shiatsu-Kongresse und auf die ZIST-Konferenzen für „Humanistische Medizin“ in Garmisch. Die Themen, die dort angeboten werden, verändern sich über die Jahre betrachtet nicht sehr wesentlich in ihrer Essenz. Es geschieht jedoch immer wieder, dass mich ein Vortrag berührt und meine Aufmerksamkeit weckt. Bei anderen spüre ich trotz Übereinstimmung mit den Inhalten eine Skepsis in mir oder eine Müdigkeit kommt auf. Woran liegt das? Abgesehen von meiner eigenen Stimmung, die meine Wahrnehmung mit beeinflusst, ist es vor allem die besondere Ausstrahlung der Person des Referenten oder der Referentin.

Sehr anschaulich wird das für mich bei der Veranstaltung „Transparentes Shiatsu“. Drei Profis stellen ihre Vorgehensweise dar, mit Shiatsu zu arbeiten. Während der Behandlung erklären sie, wie und weshalb sie welche Intervention gerade anwenden oder vermeiden. Für mich liegen die wesentlichen Unterschiede nicht in ihren Begründungen. Ihnen kann ich zustimmen, sie in Frage stellen oder mich von ihnen anregen lassen. Was mich interessiert ist die Atmosphäre im Kontakt mit den Klienten, die während der Behandlung entsteht. Sie wird geprägt durch die Persönlichkeit des Therapeuten oder der Therapeutin. Die eine strahlt Konzentration, Sicherheit und eine klare Struktur aus, der andere wirkt eher kreativ-dynamisch in seiner Vorgehensweise und ist locker und unkompliziert im Kontakt mit dem Klienten. Die dritte ist sehr ruhig und abwartend-empathisch.

Drei Personen, die Shiatsu präsentieren und doch hat jede von ihnen eine unverwechselbare Art. Schauen ich mit den Augen einer potentiellen Klientin oder eines Auftraggebers für einen Kurs, werde ich genau abwägen, welche der drei mir für die Lösung meines Problems als die beste erscheint.



**Berührung ist Begegnung
Shiatsu-Ausbildungen Austria
Dr. Eduard Tripp**

A-1120 Wien, Schönbrunner-Schloss-Str. 21/8
Tel: +43 (676) 61 74 970
tripp@shiatsu-austria.at, www.shiatsu-austria.at

Die Bodenschätze fördern

Der Kunde achtet bei der Auswahl zwischen mehreren Bewerbern nicht in erster Linie auf die fachlichen Leistungen. Seine Entscheidungen werden weitaus mehr durch die kommunikative und emotionale Kompetenz des Anbieters bestimmt. Diese Fähigkeiten, kann man sich zwar auch in Kursen aneignen, letztendlich sind sie jedoch in der Lebenserfahrung und Authentizität eines Menschen begründet.

Um das eigene Profil zu erstellen, müssen wir die Energie der Wandlungsphase Erde in uns aktivieren. Gut geerdet zu sein bedeutet, die eigenen Talente zu kennen und sie nicht zu vergraben. Ihre Potentiale wollen gelebt werden. Dazu gehören unsere Hobbys, die Krisen, die wir durchgemacht haben, unsere verschiedenen Berufserfahrungen – eben alles, was unserer Person eine spezielle Farbe und Form verleiht. Dadurch unterscheiden wir uns von anderen, die fachlich ebenso gut sind wie wir. Wenn wir unser Alleinstellungsmerkmal kennen - wie es in der Marketingsprache heißt - fällt es leichter, das eigene Stärkeprofil nach außen darzustellen und gezielt Kunden anzusprechen.

Mein inneres Bild, das ich dabei von mir selbst und dem Markt habe, beeinflusst dabei sehr wesentlich mein energetisches Grundgefühl und meinen Erfolg. Gehe ich von einem Konkurrenzkampf aus, in dem das Prinzip „survival of the fittest“ vorherrscht, wird Selbstmarketing ungeheuer anstrengend und führt sehr rasch zur Entmutigung. Ganz anders fühlt es sich an, wenn ich mir vorstelle, dass die Erde genug Platz und Nahrung hat für eine Fülle von unterschiedlichen Lebewesen, die alle zu ihrem ökologischen Gleichgewicht beitragen. Dann kann ich meine eigenen Möglichkeiten und die von anderen besser wertschätzen.

Übung Nr. 1: Dein Stärkeprofil

*Nimm Dir ein großes Blatt Papier (mindestens DIN A3) und eine Eieruhr.
Stelle die Uhr auf 2 Minuten ein und schreibe ohne zu überlegen 10 positive
Eigenschaften untereinander, die Dich beruflich auszeichnen.*

Mache eine kurze Pause.

*Stelle die Uhr ein zweites Mal auf 2 Minuten ein und schreibe 10 weitere
positive Eigenschaften auf*

Manche haben einen Blackout in dieser Übung. Meine Vermutung ist, es liegt an dem Wort „positiv“. Mache ich zur Vorgabe, schreibe 10 Eigenschaften auf, die Du nicht an Dir magst oder



**Berührung ist Begegnung
Shiatsu-Ausbildungen Austria
Dr. Eduard Tripp**

A-1120 Wien, Schönbrunner-Schloss-Str. 21/8
Tel: +43 (676) 61 74 970
tripp@shiatsu-austria.at, www.shiatsu-austria.at

die Dir beruflich nicht zur Verfügung stehen, flitzen die Kugelschreiber nur so über das Papier. Falls Du eher zu den Blackoutern gehörst, dann denke beim Aufschreiben daran

- was mögen Deine KollegInnen und Freunde an Dir besonders?
- was schätzen Deine Klienten an Dir ?
- welche Berufserfahrungen hast Du
- welche und wie lange hattest Du Kontakte in einer anderen Kultur?
- was macht Dir besonders Freude?

Im Anschluss an die Übung hänge die beiden Plakate bei Dir zu Hause gut sichtbar auf. Das ist wichtig, um Dir vor Augen zu führen, welchen Reichtum Du in Dir trägst. Und nimm das Plakat nicht von der Wand, wenn Besuch kommt! Nütze die Gelegenheit, den anderen von Deinen beruflichen Stärken zu erzählen.

Frauen neigen oft dazu, ihr Licht unter den Scheffel zu stellen. Sie richten ihre Aufmerksamkeit mehr auf das eigene Defizit, anstatt ihre Stärken zu betonen. Die Ursachen liegen oft in Botschaften, die uns seit der Kindheit begleiten und wie ein inneres Lebenskript wirken. „Bescheidenheit ist eine Zier“ ist so ein typischer Spruch.

Übung Nr. 2: Poesiealbum

- *Blättere in Gedanken im Poesiealbum aus Deiner Kindheit. Welcher Spruch steht dort auf der ersten Seite?*
- *Was war der am häufigst zitierte Leitsatz in Deiner Familie?*
- *Wenn Du ihn auf Deine berufliche Situation anwendest, fördert oder hindert er Deinen Erfolg?*
- *Formuliere den Spruch um, so dass er Dir Kraft gibt.*

In den Seminaren arbeite ich manchmal mit dem Rollenspiel „Vorstellungsgespräch“. Drei TeilnehmerInnen mit einem ähnlichen beruflichen Hintergrund bewerben sich für eine ausgeschriebene Stelle. Die anderen TeilnehmerInnen sind entweder die Personalleiter oder die Beobachter. Die Aufgabe besteht darin, dass jeder Bewerber in 10 Minuten sein Stärkeprofil überzeugend präsentiert. Für die EntscheiderInnen muss deutlich werden, weshalb sie oder er besonders gut für diese Stelle geeignet ist. Die Bewerber bekommen vorher die Anweisung, nicht nur auf ihre Ausbildung und ihre Berufserfahrungen hinzuweisen, sondern auch ihre anderen Vorzüge mit ins Spiel zu bringen. Ihre Präsentation können sie individuell gestalten. Im Anschluss erhalten sie von allen ein Feedback und es wird begründet, weshalb sich das Gremium für eine bestimmte Person entschieden hat.



**Berührung ist Begegnung
Shiatsu-Ausbildungen Austria
Dr. Eduard Tripp**

A-1120 Wien, Schönbrunner-Schloss-Str. 21/8
Tel: +43 (676) 61 74 970
tripp@shiatsu-austria.at, www.shiatsu-austria.at

Oft haben wir schon Tränen gelacht, weil bei einigen sehr viel kreative Energie freigesetzt wird und Talente zum Vorschein kommen, die bisher nur im Verborgenen geschlummert haben.

Das Unternehmensprofil skulptieren

Nicht nur eine Person hat ein Alleinstellungsmerkmal oder USP (unique selling proposition), wörtlich übersetzt: einzigartiges Verkaufsversprechen. Auch ein Angebot oder ein Unternehmen hat ein USP, wodurch es sich von anderen unterscheidet. Arbeitest Du gerne mit Kindern, dann genügt es nicht, das in einem Flyer zu bekunden und einen Volkshochschulkurs für Eltern und Kinder anzubieten. Besser ist es, wenn Du Dir überlegst, weshalb Du in diesem Bereich ein Experte bist. Aufgrund welcher Erfahrungen und Kenntnisse mit spezifischen Problemen bei Kindern und Eltern bietest Du Shiatsu als eine Lösungsmöglichkeit an? Das erweitert Deinen Kundenkreis, weil Du damit auch die Multiplikatoren ansprechen kannst, z.B. Heilpädagogische Einrichtungen, Schulen, Familienbildungsstätten etc. Vor einiger Zeit kam eine Lehrerin in einer Schule für Sonderpädagogik zum Coaching zu mir. Sie erzählte, dass sie sich mit Shiatsu für hyperaktive Kinder spezialisieren möchte. Wir arbeiteten an den verschiedenen Modulen ihres Angebots: eine Praxis für Kinder-Shiatsu, Kurse für Eltern mit Kindern, Fortbildungen für Lehrer und Heilpädagogen, Vorträge und Workshops auf Kongressen, Weiterbildungen für Shiatsu-PraktikerInnen etc. Als Fachfrau kann sie auch Artikel für Fachzeitschriften schreiben und sich damit einen Namen machen.

Nicht alle Bausteine müssen ins eigene Profil integriert werden. Im Mittelpunkt sollten zunächst die Angebote stehen, in denen Du Dich sicher fühlst und die Dir die größte Freude machen. Das ist Dein Markenzeichen. Im Einklang mit Deiner persönlichen Entwicklung wird sich vermutlich das äußere Bild wandeln, neue Bereiche kommen hinzu. Doch das Herzstück Deines Unternehmens muss unverwechselbar sein.

Übung Nr. 3: Das Stärkeprofil Deines Unternehmens

- *Welche Zielgruppe mit welchen Problemen oder Bedürfnissen möchtest Du ansprechen?*
 - *Stelle eine Liste von 3 zentralen Bausteinen Deines Angebots auf.*
 - *Schreibe 3 Punkte auf, wodurch sich Dein Angebot von anderen ähnlichen Angeboten unterscheidet.*
 - *Wähle aus Deinem persönlichen Stärkeprofil und Deiner Vita 5 Punkte aus, die Dich als Experte auszeichnen*



**Berührung ist Begegnung
Shiatsu-Ausbildungen Austria
Dr. Eduard Tripp**

A-1120 Wien, Schönbrunner-Schloss-Str. 21/8
Tel: +43 (676) 61 74 970
tripp@shiatsu-austria.at, www.shiatsu-austria.at

Aus eigener Erfahrung weiß ich, mit welchen inneren und äußeren Energieblockaden man auf dem Weg einer erfolgreichen Selbst-PR zu kämpfen hat. Dabei spielt nicht nur die eigene Sozialisation in der Familie eine Rolle, sondern ebenso die Botschaften, die einem am Ende der Ausbildung mit auf den Weg gegeben werden. „Wenn Du gut bist, dann hast Du auch Erfolg“ oder „There are hundreds of people already waiting for your shiatsu“ (Ohashi) sind solche Weisheiten. In ihrem Kern sind sie richtig, nur führen sie uns in die Passivität. Sie unterstützen nicht die Energie, die wir benötigen, um unsere wertvollen Bodenschätze ans Tageslicht zu bringen und sie den Menschen verfügbar zu machen, die sie brauchen.

*„Unsere tiefste Angst ist nicht,
dass wir der Sache nicht gewachsen sind.
Unsere tiefste Angst ist, dass wir unermesslich reich sind.
Es ist unser Licht, das wir fürchten, nicht die Dunkelheit.
Wir fragen uns: wer bin ich denn eigentlich, dass ich leuchtend,
hinreißend, begnadet und phantastisch sein darf?
Wer bist Du denn, dass Du das nicht sein darfst?
Wenn Du Dich klein machst, dient das nicht der Welt.“*

Nelson Mandela

© Mignon von Scanzoni, M.A., Soziologin, Körperpsychotherapeutin, Shiatsu-Lehrtherapeutin (GSD) und Coach für Einzelpersonen und Teams. Sie leitet Seminare in den Bereichen Potenzialentwicklung, Energiemanagement und Work-Life-Balance, info@von-scanzoni.de