

# Wie mache ich mich erfolgreich selbstständig?

Fragenkataloge und Denkanstöße für die Planung –  
Kinesiologie für das Aufdecken und Auflösen von Erfolgshindernissen

Dr. paed. Werner Weishaupt

**Viele Kolleginnen und Kollegen stehen am Ende erfolgreich durchlaufener Fachausbildungen vor dem Start in die Selbstständigkeit – meist in einer eigenen Praxis. Sie haben sich als Psychologische Berater, Kinesiologen oder Heilpraktiker für Psychotherapie qualifiziert und sind hoch motiviert, all das Gelernte nun auch an den Mann bzw. die Frau zu bringen. Vielfach haben sie auch schon entscheidende Schritte getan und z.B. einen Businessplan entwickelt, Praxisräume gefunden und angemietet, Werbeflyer gestaltet und gedruckt usw.**

Sie haben schon ihre persönlichen Antworten auf die folgenden Fragen gefunden, die in meinen Praxisgründungsseminaren meist am Anfang stehen und die ich auch Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, ans Herz lege:

1. Worauf richte ich bei der Praxisgründung meine Aufmerksamkeit?
  - a) auf das, was ich befürchte, was alles schief gehen könnte?
  - b) auf das, was sich verwirklichen soll, was ich erreichen möchte?
2. Berater und Therapeuten sind Dienstleister:
  - a) Wem will ich dienen – und wem nicht?
  - b) Was will ich leisten – und was nicht?
3. Anziehung geschieht gegenseitig:
  - a) Wen und was ziehe ich an? Und womit genau?
  - b) Wen und was schrecke ich ab? Und womit genau?
4. Was macht mich anziehend?
  - a) Welche besonderen Fähigkeiten besitze ich?
  - b) Über welche besonderen Erfahrungen verfüge ich?

5. Wie positioniere ich mich am Markt?
  - a) Wie, wo und womit zeige ich mich?
  - b) Wer kann mich wie (leicht) finden?

Nach dem allgemeinen Resonanzgesetz „Energie folgt der Aufmerksamkeit“. lohnt es sich in der Regel, sich immer wieder einmal Zeit für die Reflektion dieser Fragen zu nehmen oder sich von einem guten Bekannten dazu interviewen zu lassen.

Eine Stufe konkreter können Sie durch die Beantwortung folgender Fragen werden. Vielleicht gelingt Ihnen das nicht gleich in einem Zug; dann lassen Sie sich Zeit und die Fragen auf sich wirken. Nehmen Sie sie als Denkanstöße für sich, aber auch für den Austausch mit der Familie, mit Freunden und Kollegen: **„Der Weg entsteht beim Gehen.“**

- Wenn Sie Ihren bisherigen Lebensweg betrachten:  
Was qualifiziert Sie für Ihren neuen Beruf? Welche Lebenserfahrungen, Kenntnisse, Fähigkeiten und Kompetenzen haben Sie in anderen (privaten und beruflichen) Lebensfeldern gewonnen, die Ihnen für Ihre neue Tätigkeit nützlich sein könnten?
- Was ist Ihre ursprüngliche Vision von Ihrer neuen Tätigkeit? Wie sieht da Ihr Umgang mit Menschen aus? Wie der Ablauf und die Gestaltung Ihres Arbeitsalltags? Wie Ihre Freizeit, wie Ihr sonstiges (Familien-)Leben? Welche Art von Befriedigung und Erfüllung erhoffen Sie sich dadurch? Und welche Bedürfnisse stehen für Sie wohl dahinter? – Versuchen Sie, sie so ehrlich wie möglich herauszufinden!
- Welche fachlichen und praktischen Voraussetzungen bringen Sie für Ihre neue Tätigkeit mit? Wo liegen Ihre persönlichen Stärken für die Beratung bzw. Be-



Dr. paed. Werner Weishaupt

ist Dozent und Heilpraktiker für Psychotherapie und Kinesiologie. Er ist Leiter der „Praxis im Zentrum für Psychotherapie und Kinesiologie“ in Salzgitter. In seiner eigenen therapeutischen Tätigkeit liegt der Schwerpunkt bei der Psychosomatische Kinesiologie für Erwachsene und Kinder sowie der Gruppenarbeit und Supervision. Dr. Weishaupt ist vielen Kollegen bekannt durch seine Vorträge und Seminare bei den regelmäßig stattfindenden Psychotherapie-Symposien des „Verbandes Freier Psychotherapeuten, Heilpraktiker für Psychotherapie und Psychologischer Berater e.V.“, dessen Präsident er seit 2003 ist. Darüber hinaus ist er Mitglied im erweiterten Vorstand des Europäischen Verbandes für Kinesiologie (EVfK).

**Kontakt:**

Verband Freier Psychotherapeuten  
Heilpraktiker für Psychotherapie  
und Psychologischer Berater e.V.  
Lister Str. 7, D-30163 Hannover  
dr.weishaupt@vfp.de, www.vfp.de

handlung von Menschen? Mit welchen Personen und Zielgruppen, mit welchen Themen, Problemen, Symptomen kennen Sie sich besonders gut aus? Welche Methoden stehen Ihnen zur Verfügung, um anderen professionell zu helfen?

Viele weitere interessante Informationen rund um den EVfK e.V. finden Sie unter:

[www.kinesiologie-verband.de](http://www.kinesiologie-verband.de)



EVfK – Europäischer Verband für Kinesiologie e.V.  
 Cunostr. 50 - 52  
 D-60388 Frankfurt – Bergen  
 E-Mail: info@evfk.de  
 www.kinesiologie-verband.de

- Wie gehen Sie mit dem Thema „Geld“ um? Können Sie für Ihre Dienstleistung ein angemessenes Honorar verlangen? Was fällt Ihnen daran vielleicht schwer, wann oder wem gegenüber? Wie viel Geld brauchen Sie für sich und Ihre Bedürfnisse?

Und wie viel Geld und Erfolg glauben Sie zu „verdienen“? Woher stammen ggf. diese Hemmungen und Begrenzungen? Wie können Sie sich davon befreien und dem Austausch von Geben und Nehmen öffnen?

- In welchem Rahmen können Sie sich vorstellen, tätig zu werden? Kommt für Sie nur eine Einzelpraxis in Frage oder auch eine andere Form von Kooperation mit Kollegen aus dem gleichen oder einem benachbarten beruflichen Feld? Welche Kontakte und Netzwerke nutzen Sie bereits, um sich mit Ihrem neuen beruflichen Vorhaben bekannt zu machen? Auf welche Resonanz stoßen Sie da? Welche Verbindungen können Sie neu knüpfen zu Personen, Praxen, Institutionen, Beratungsstellen, Behörden usw.?

Auch wenn Sie all diese Punkte sorgfältig bedacht, Ihre Prioritäten gefunden und umgesetzt haben, kann es sein, dass sich der Erfolg in der Praxis doch noch nicht einstellen will. In einem solchen Fall kommen wir allein durch Denken und Grübeln nicht weiter. Oft drehen wir uns dabei nur noch im Kreis und der Erfolgsdruck steigt.

*Klienten, die nicht in die Praxis kommen, können wir nicht fragen, warum sie den Weg zu uns nicht finden...*

Hier hat es sich in vielen Fällen bewährt, die folgende Liste möglicher unbewusster hinderlicher Einstellungen durchzugehen. Das kann man einmal über Selbsteinschätzung und Ankreuzen machen und so bislang verborgene „Knackpunkte“ herausfinden. Noch wirkungsvoller ist es allerdings, diese Liste kinesiologisch durchzutesten bzw. von einem erfahrenen Kinesiologen durchtesten zu lassen.

Der Vorteil des kinesiologischen Muskeltests ist ja gerade, dass er eine Brücke zum Unbewussten und Körper darstellt und auf diesem Weg das zutage fördern kann, was dem Betreffenden bislang gerade noch nicht bekannt war, für sein Planen und Handeln aber trotzdem ausschlaggebend gewesen sein kann. Die getestete Person hat so die Chance, sich nun bewusst und gezielt mit jenen Hindernissen auseinanderzusetzen, die bislang den Durchbruch vereitelt hatten. Und nach meinen langjährigen Erfahrungen als Leiter von Praxisführungsseminaren ist einer der folgenden neun „Stolpersteine“ in der Regel eine Erfolgsbremse gewesen.

Idealerweise kann man dann eine kinesiologische Balance anschließen, um die Hindernisse nicht nur aufzudecken, sondern auch aufzulösen. Oder man schließt eine Praxisaufstellung an, bei der nach den Prinzipien der Familienaufstellung das ganze „Feld“ beleuchtet und neu geordnet wird, in dem sich der Praxisinhaber mit seinem Unternehmen etablieren möchte.

Ich muss erst noch jede Menge eigener Probleme bewältigt haben, bevor ich berechtigt bin, anderen Menschen professionell zu helfen.	1—2—3—4—5—6—7—8—9	Obwohl ich selbst längst noch nicht mit all meinen Problemen „fertig“ bin, kann ich doch jetzt schon andere Menschen effektiv beraten und behandeln.
Ich muss erst noch meine Methoden perfektionieren und weitere Fortbildungen machen, bevor ich es wagen kann, mit meinem Angebot „nach draußen“ zu gehen.	1—2—3—4—5—6—7—8—9	Obwohl ich sicher ständig weiter lernen werde und neugierig auf neue Methoden bin, vertraue ich für meine Angebote auf mein Wissen, mein Können und meine Erfahrungen.
Solange ich noch nicht alle Abschlüsse in der Tasche habe, darf ich eigentlich noch gar kein Geld von meinen „Übungsopfern“ verlangen.	1—2—3—4—5—6—7—8—9	Auch wenn ich noch nicht alle Abschlüsse in der Tasche habe, widme ich meinen Klienten meine Zeit und Kraft und bin es wert, dafür angemessen honoriert zu werden.
Obwohl ich einige Fähigkeiten zur Beratung und Behandlung besitze, ist der Besuch in meiner Praxis eigentlich ein überflüssiger Luxus.	1—2—3—4—5—6—7—8—9	Mit meinen Fähigkeiten und meiner Praxis trage ich entscheidend zum Wohl und zur Gesundheit meiner Klienten bei.
Mindestens ein mir nahe stehender Mensch hält nichts von meinem Beruf, so dass es ihm sogar peinlich ist, mit mir verwandt oder bekannt zu sein.	1—2—3—4—5—6—7—8—9	Es ist gut und in Ordnung für meinen Partner, meine Eltern, meine Freunde, wenn ich in diesem Beruf tätig bin und damit an die Öffentlichkeit gehe.
Ich habe als Beraterin / Therapeutin zwar eine Menge gelernt, bin mir aber nie sicher, wie viel ich für meine Arbeit eigentlich verlangen kann.	1—2—3—4—5—6—7—8—9	Ich bin eine gute Beraterin / Therapeutin und bin es wert, für meine Arbeit gut bezahlt zu werden und das auch zu verlangen.
Ich fürchte ständig, nicht genug Klienten zu finden oder nur solche, die nicht genug verdienen oder denen ich nichts abverlangen kann.	1—2—3—4—5—6—7—8—9	Ich heiße ausreichend Klienten, Wohlstand und Erfolg in meinem Leben willkommen und treffe Entscheidungen, die all das zu mir bringen.
Ich verstecke meine Leistungen und Angebote, weil ich nicht sicher bin, wie ich damit „draußen“ ankomme.	1—2—3—4—5—6—7—8—9	Ich teile großzügig und mit innerer Überzeugung und Begeisterung allen mit, welche Leistungen ich anbiete und erbringe.
Da es schon so viele Angebote und Mitbewerber auf dem Markt gibt, befürchte ich, dort überhaupt keinen Platz mehr finden zu können.	1—2—3—4—5—6—7—8—9	Auch wenn es schon viele Anbieter auf dem Markt gibt, ist doch keiner so wie ich. Deshalb bin ich sicher, meinen Platz zu finden.

Abb.1: Förderliche und hinderliche Einstellungen zum erfolgreichen Praxismarketing ©

## Literaturhinweis

Thomas Bannenber, *Der Leitfaden für freie unterrichtende, beratende und therapeutische Berufe*, 4. Aufl. 2014, ISBN 3927400054  
 Marie Sichtermann, *Heilkunde, Therapie und Selbständigkeit - Handbuch für die Praxis*, 4. Aufl. 2012, ISBN 3881043306