

Olivia Moogk

energyflow

Mit Rückenwind
zum Erfolg

Aufschwung für Ihr Business



Alle Rechte vorbehalten.

Außer zum Zwecke kurzer Zitate für Buchrezensionen darf kein Teil dieses Buches ohne schriftliche Genehmigung durch den Verlag nachproduziert, als Daten gespeichert oder in irgendeiner Form oder durch irgendein anderes Medium verwendet bzw. in einer anderen Form der Bindung oder mit einem anderen Titelblatt als dem der Erstveröffentlichung in Umlauf gebracht werden. Auch Wiederverkäufern darf es nicht zu anderen Bedingungen als diesen weitergegeben werden.

Copyright © 2015 Verlag »Die Silberschnur« GmbH

ISBN: 978-3-89845-463-6

1. Auflage 2015

Gestaltung & Satz: XPresentation, Göllesheim

Umschlaggestaltung: XPresentation, Göllesheim; unter Verwendung eines Motivs von

© Rashad Ashurov, www.shutterstock.com

Druck: Finidr, s.r.o. Cesky Tesin

Verlag »Die Silberschnur« GmbH · Steinstr. 1 · 56593 Göllesheim

www.silberschnur.de · E-Mail: info@silberschnur.de



Inhaltsverzeichnis

Danksagung	7
Vorwort	9
Teil I: Feng-Shui-Grundlagen für Ihr Business	13
Mit Wind und Wasser, den Prinzipien von Feng-Shui, schneller ans Ziel	15
Die Macht der Gedanken	19
Zieldefinierung	21
Innere Harmonie – der Beginn jedes guten Geschäftes	25
Was Ihnen Feng-Shui nicht abnehmen kann	35
Der Stressfaktor	40
Vitalisieren Sie Ihre Qi-Kräfte	49
Die neue Generation von Unternehmern	52
Der Standort	55
Der Eingang	66
In welchem Gebäude arbeiten Sie?	80
Yin und Yang	86
Die fünf Elemente arbeiten für Sie	92
Mit der Erfolgsrichtung ans Ziel: Ihre Ming-Kwa-Zahl	100
Wohlfühlfaktor Geld	110

Teil II: Praktische Umsetzung und Anwendung für Unternehmen, Büros, Verkaufsräume und Praxen – Ihr Unternehmen unter der Lupe	129
Das Firmenschild	131
Eingang und Empfang	134
Die Wachstumspotenziale Ihrer Firma fördern	138
Die Marktführung und das Image Ihres Unternehmens fördern	141
Die Zusammenarbeit fördern	143
Kreativitätspotenziale wecken	146
Gute Gelegenheiten und Unterstützungen magnetisch anziehen	150
Erfolgreich arbeiten im Büro	153
Optimale Raumplanung	162
Grundlegendes und nützliche Tipps	165
Das Chefbüro	187
Das Homeoffice	189
Pflanzen, die dem Raum neue Energien geben	191
Checkliste	194
Ihr Geschäft: Basics der Energielenkung	199
Kurzuntersuchung für Ihr Geschäft	214
Erfolge mit Praxen	218
Erfolg mit Logo, Briefpapier und Visitenkarte	229
Adressen, die Ihnen weiterhelfen	237
Über die Autorin	243



Danksagung



Wer nicht dankt, hat einen wichtigen Zweig der Energien nicht verstanden. Danken Sie jedem so oft wie möglich! Ich tue dies, so oft es nur geht. Aber an dieser Stelle gebührt mein besonderer Dank dem Verlag, insbesondere Stefan Huber, der nicht müde wird, an mich und meine Fähigkeiten zu glauben. Meiner Lektorin, Frau Fischer, die mir immer mit viel Geduld entgegenkommt, danke ich auch von Herzen. Frau Lanzendörfer gilt mein Dank hinsichtlich ihrer wunderbaren Layouts. Allen Helfern im Verlag gilt mein Dank, die ich hier nicht alle namentlich erwähnen kann!

Meine Schwester Simone hat sich sehr engagiert und stand mir mit Rat und Tat zur Seite, ein Buch zu schreiben, das verständlich ist für alle Nicht-Feng-Shui-Kundigen. Ich danke ihr für ihre vielen Stunden

Arbeit! Auch Nathalie Sonntag half mir, und so gebe ich meinen großen Dank an sie und alle anderen weiter!

Ich danke der Fügung, die mich trotz aller Unkenrufe »Was willst du in China?« ziehen ließ. In der Tat, es zog etwas ganz Starkes an dem östlichen Ende der Schnur, und ich konnte damals nicht sagen, warum ich ausgerechnet nach China *musste*. Damit hatte sich einer meiner Lebensträume erfüllt: Lernen ohne Ende. Und ich fand einen Beruf oder besser gesagt eine Berufung. Dafür bin ich dankbar. Das Thema Feng-Shui ist für mich eine Reise. Eine Reise, auf der ich anderen Menschen begegne, mich mit ihnen austausche und ihnen viel geben kann sowie selbst viel empfangen.

Ich danke auch den vielen Menschen, die mir ihr Vertrauen schenken, mich seit Jahren mit Dankeschreiben bedenken und mir die Kraft geben, Feng-Shui weiter zu verbreiten. Seit 1988 arbeite ich mit Feng-Shui, und es ist mir seither mit meinem Team, den Architekten und Handwerkern um mich herum, gelungen, vielen Menschen zu helfen, ihre Probleme zu lösen, oder Anstöße dazu zu geben, Veränderungen zu ihrem Wohl herbeizuführen.

Ihnen danke ich, liebe Leser, dass Sie dieses Buch aus der Fülle der Angebote ausgewählt haben, um sich mit meiner Erfahrung und meinem Wissen dem Thema Business-Feng-Shui zu nähern. Möge Ihnen das Buch ein wertvoller Begleiter sein und Ihnen zu den Erfolgen verhelfen, die Sie sich wünschen.

Ihre Olivia Moogk





Vorwort



Wer hat bislang geglaubt, dass nur der Wille zum Erfolg, die richtige Strategie und Motivation notwendig sind, um auch in Zukunft Spaß an der Arbeit und den erwünschten Erfolg und Nutzen zu haben? Jeder fing einmal klein an. Alles hat eine Entwicklung. Wer aber an sich glaubte, in Resonanz mit den ihm förderlichen Menschen, Räumen und Energiefeldern war, konnte den Sprung nach vorn machen. Warum die einen scheitern und die anderen gewinnen, bringe ich Ihnen in diesem Buch näher.

Ob Sie ein Neustarter, Einzelkämpfer oder Inhaber einer kleinen Praxis sind, ob Sie einen Friseurladen besitzen oder im Homeoffice sitzen und Erfolg haben möchten, die Prinzipien in diesem Buch bringen Sie schneller an Ihr Ziel und erklären auch, warum Ihnen manches bislang nicht oder nur teilweise gelungen ist. Erfolgreiche

Geschäftsleute auf der ganzen Welt folgen den Prinzipien des Feng-Shui – und damit den Energieprinzipien. Ob die *Bayrische Vereinsbank*, *Wella*, *Edeka*, *Beiersdorf*, *Siemens*, die *Deka*, die *Hongkong Et Shanghai Bank* oder die *Amerikanische Handelskammer* – sie stehen stellvertretend für viele andere Unternehmen, die mit »Rückenwind« an ihrem Erfolg arbeiten. Wer sich einem Feng-Shui-Master anvertraut, fügt ein wichtiges Puzzleteil zum Gelingen seines Unternehmens hinzu.

Dabei folgt Feng-Shui klaren Regeln, basierend auf Beobachtungen der Natur und menschlicher Verhaltensweisen. Feng-Shui-Einrichtungen erzeugen *Lust*, dort zu verweilen. Lust fördert das Wohlgefühl und das Konsumverhalten. Kasimir Magyar und Dr. Anton Meyer plädieren beispielsweise dafür, Konsum über die Förderung des Lustgewinns am Kaufen aus einer ganz neuen Perspektive anzugehen. Beide sprechen von »Lust-Kauf«, »Lust-Kommunikation« und »Lust-Arbeit«. Genau das unterstützt Feng-Shui, spricht doch Feng-Shui alle Sinne an und füttert das Unterbewusstsein mit Wohlfühlfaktoren.

Beim *markant*-Mitgliederkongress in München wurde betont: »Irrt euch, doch zögert nicht. Don't plan it, just do it!« Feng-Shui schließt sich hier nahtlos an, denn die Zeit ist geradezu reif für Veränderungen und neue Ideen. Zögern Sie also nicht länger, sondern tun Sie etwas und nehmen Sie den Zeitgeist auf, der uns zurück zu unseren wahren Bedürfnissen führt und der uns »neue« Denkansätze schenkt, die jahrtausendealt sind.

Da auch immer mehr Arbeitsplätze in das häusliche Umfeld gelegt werden, wird Feng-Shui unter anderem auch deswegen im privaten Bereich angewandt. Die Zukunft hat bereits begonnen: Neben der Zunahme der Arbeitsplätze zu Hause steigt in Unternehmen der Bedarf an Fitnessräumen, einem vegetarischen Mittagsbuffet und an Ruheräumen mit farbigem Licht und beruhigender Musik. Pflanzen, Wasser und Wohlgerüche durchziehen Geschäfte und Bürokomplexe. Wo »Rückenwind« waltet, dort verweilt man gern.

Jeder Unternehmer und jede Unternehmerin weiß, dass mehr als nur Know-how nötig ist, um gute Geschäftsabschlüsse zu tätigen.

Siebzig Prozent der Abschlüsse werden in »Gefühlswelten« geschlossen. Loyalität, Ehrlichkeit und der richtige Umgang mit seinen Mitarbeitern sind die Voraussetzung für den Erfolg jedes guten Unternehmens, das auch in Zukunft Bestand haben möchte.

Warum tun sich einige Unternehmen leichter und andere schwerer? Ist es Glück oder gar Zufall? Außergewöhnlicher Erfolg erfordert außergewöhnliche Mittel. Dass hierzu nicht nur der Wille, Wissen und Engagement zählen, ist einigen Unternehmern klar. Sie setzen auf den Qi-Faktor, die Essenz aus dem fundierten Wissensschatz des Feng-Shui. Feng-Shui selbst bedeutet »Wind« und »Wasser« und bezeichnet zwei positiv und negativ geladene Energien, die sich im Umfeld eines Menschen befinden. Wenn man weiß, wie man diese nutzt, kann man sie auch gewinnbringend einsetzen. Dies haben bedeutende Firmen wie *Wella*, *Edeka* oder *Pascoe Naturheilmedizin* schon lange für sich entdeckt, und so sind sie ihren Mitbewerbern weit voraus.

Auch der Unternehmer Steven Wilkinson ist ein fortschrittlicher »Andersdenkender«. Er führt Firmen an die Spitze. Sein Credo: »Wer wächst, muss investieren, aber sinnhaft.« Dass dabei Feng-Shui eine wichtige Rolle spielt, ist für ihn selbstverständlich, denn gerade Feng-Shui beleuchtet den Standort, das Potenzial des Standortes, untersucht die Wirkung des Einganges, den Außenauftritt, die Anordnung der Räume und ihre Ausstattung bis hin zur Teambildung der Mitarbeiter. Er entwickelt und betreut innovative unternehmerische Investmentkonzepte und fungiert als leidenschaftlicher Mittler zwischen Unternehmern und Investoren. Als ausgewiesener Experte der Beteiligungs- und Unternehmensfinanzierung begleitete Wilkinson in den vergangenen 13 Jahren zahlreiche Kunden aus dem europäischen Mittelstand. Zuvor war der gebürtige Brite unter anderem bei der Merrill Lynch International Bank sowie bei Hartz, Regehr & Partner beschäftigt und verfügt daher über umfassende internationale Erfahrungen. Darüber hinaus steht Wilkinson einer Reihe von Unternehmen unterstützend zur Seite. So ist er unter anderem als Aufsichtsratsvorsitzender der Corona Equity Partners AG sowie im Board

of Directors der Small Giants Community tätig, die sich der wertorientierten Unternehmensführung verschrieben haben. Zudem engagiert sich Wilkinson als Mitglied der Kommission für Standards und Ethik im Financial Experts Association e.V. und im weltgrößten Fördernetzwerk. Herr Wilkinson ist hier stellvertretend für alle Unternehmer zu nennen, die schon lange an mehr glauben als an das, was man auf den ersten Blick sieht. Nach einer Feng-Shui-Beratung hat die Firma Pascoe beispielsweise ihre Verpackungen völlig verändert, das Logo überarbeitet und den Eingang der Firma verlegt. Daraufhin wurde in jedem Bereich der Firma der Qi-Faktor für das Wachstum der Firma eingebracht. Heute ist die Firma ihren Mitbewerbern um Längen voraus!

Was Sie in diesem Buch erwartet, ist keine esoterische Abhandlung über etwas, an was Sie glauben können oder auch nicht. Es sind Tatsachen, die ich selbst in meiner über 25-jährigen Arbeit als Feng-Shui-Master tagtäglich erlebe.

Welche Strategien bringen am meisten? Auf was kommt es an, wenn man den Qi-Faktor nutzbringend einsetzen möchte?

Lernen Sie von anderen und schöpfen Sie aus dem Schatz der Quelle des Erfolgs.

»Damit das Mögliche entsteht,
muss immer wieder
das Unmögliche versucht werden!«

Hermann Hesse



Teil I:

Feng-Shui- Grundlagen für Ihr Business





Mit Wind und Wasser, den Prinzipien von Feng-Shui, schneller ans Ziel

Was möchten Sie erreichen?

Möchten Sie mehr Kunden gewinnen?

Möchten Sie Ihre Gewinne steigern?

Möchten Sie viel verkaufen und sich dabei extrem wohlfühlen?

Möchten Sie es sich leichter machen als bisher?

Möchten Sie mit mehr Energie und Spaß arbeiten?

Wer Energie nutzt, kommt schneller ans Ziel. Die Tatsache, dass alles, was uns umgibt, aus Energie besteht – ob positive oder negative – hat der Forscher Prof. Popp bereits hinreichend bewiesen. Max Planck sagte schon: »Es gibt keine Materie an sich. Alle Materie entsteht und besteht nur durch eine Kraft, welche die Atomteilchen in Schwingung bringt und sie zum winzigsten Sonnensystem des Atoms zusammenhält. Da es aber im ganzen Weltall weder eine intelligente noch eine ewige Kraft gibt, so müssen wir hinter dieser Kraft einen bewussten intelligenten Geist annehmen.« Und der Heisenberg-Nachfolger in München, H. P. Dürr, führte den Gedanken weiter und sagte treffend: »Materie ist nichts anderes als geronnener Geist.«

Der Mensch besteht aus Lichtquantenteilchen, die schwingen. Sie sind in Resonanz mit dem Raum, in dem sich der Mensch befindet, mit anderen Menschen, mit der Umgebung und mit allem, was existiert. Diese Schwingungen beeinflussen sich gegenseitig. Feng-Shui erklärt nun die Zusammenhänge zwischen Mensch-Mensch, Mensch und Raum sowie Mensch und Umgebung. Es sind beobachtete Muster, die in der Interaktion entstehen. Deshalb gibt es nicht nur die Beobachtung, dass der Geist die Materie beeinflusst, sondern auch das Handeln. Die Umgebung und der Raum gehen in Ihrer Resonanz auf den Mensch über und damit in eine Interaktion. Mit anderen Worten: Ist der Raum sehr negativ, so verändert sich die Schwingung in Ihrem Körper. Sie werden matter und müder, treffen vielleicht nicht immer die besten Entscheidungen. Auch der Ort, in dem Sie leben und arbeiten, wird mit Ihnen eine Wechselwirkung eingehen – ob diese förderlich ist oder nicht, lassen Sie uns beleuchten. Selbst die Menschen in Ihrer Umgebung sind das Ergebnis der Schwingungen, die Sie erzeugen. Wer auch immer um Sie herum ist, ist mit Ihnen in Resonanz.

Wer um die Resonanzen weiß, kann sich in eine Art positive Schwingung versetzen und damit weitere, größere Wellen schlagen und auf der Erfolgswelle schwimmen. Er zieht die richtigen Menschen an, kommt in die für ihn perfekte Umgebung, scheint Glück auf der ganzen Linie zu haben. Lernen Sie in diesem Buch die Gesetzmäßigkeiten kennen, die Ihnen helfen, auf den Wellen des Erfolgs zu reiten.

Das Wort Feng-Shui setzt sich aus Wind und Wasser zusammen (wörtlich übersetzt) und beinhaltet jahrtausendealtes Wissen, das sich in China erhalten hat und über die Seidenstraße auch nach Europa Einzug hielt. Daraus entwickelten sich hierzulande die Baukunst nach harmonikalen Prinzipien und die Geomantie, das Wissen um die Erde.

Das Zusammenspiel von Wind und Wasser verweist symbolisch auf die kosmisch alles durchdringende Energie (Chi oder auch Qi genannt), die im Feng-Shui eine entscheidende Rolle spielt. Die bildliche Vor-

stellung von Wind und Wasser ist dabei besonders geeignet, um sich den Flusscharakter unserer Wahrnehmungsprozesse zu vergegenwärtigen. Wir befinden uns in einem Quantenfeld, einem Feld, in dem alles mit allem in einer Resonanz ist. Nutzen Sie diese unendlichen Kräfte!

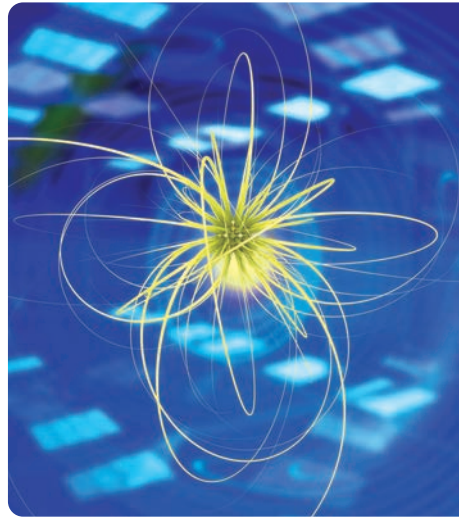
Je kongruenter Sie mit dem Quantenfeld in Ihrer Umgebung sind, desto höher ist der Wirkungsgrad Ihrer Aktivitäten, desto größer sind Ihre Erfolge, umso kreativer und vitaler sind Ihre tagtäglich nutzbaren Ressourcen.

Es ist die Zeit gekommen, in der ich Ihnen ganz klar veranschaulichen möchte, was Feng-Shui in der heutigen Zeit für die Geschäftswelt bedeutet:

»Energy flows where attention goes.« Wohin die Aufmerksamkeit geht, fließt auch die Chi-Energie. Ein großes Fenster mit einem schönen Ausblick lenkt unsere Aufmerksamkeit nach außen. Die Farbe Rot zieht uns magisch in ihren Bann und lenkt uns beispielsweise zu McDonalds hin. So wie die Farbe Rot sind es bewegliche Elemente und insbesondere Wasser, welches die Aufmerksamkeit und damit den Energiefluss zu den Eingängen der Banken hinlenkt.

Chi (oder die Qi-Faktoren) verweilen dort, wo die Aufmerksamkeit hingelenkt wird.

Glauben Sie mir: Wo immer Ihnen ein augenfällig besonders schönes Ambiente wohltuend erscheint, ist Feng-Shui nicht weit. Machen Sie sich auf diese Begegnungen gefasst. Besser noch, wenden Sie selbst Feng-Shui und seine Qi-Faktoren an oder holen Sie sich einen



Meister des Faches ins Haus. Sie werden staunen, wie viele Wohltaten Sie demnächst erhalten werden!

»Sprich und handle mit lauterem Geist,
und Glück wird dir nachfolgen
wie dein Schatten, der nie weicht.«

Der Dhammapada





Die Macht der Gedanken



Jeder Tat geht der Gedanke voraus. Gedanken sind Energien, die in die Tat umgesetzt sichtbar werden. Deshalb gilt es, den Feng-Shui-Gedanken bei allem Handeln mit einzubeziehen:

1. Sie werden mit Ihren positiven Gedanken immer gute Räumlichkeiten und Umgebungen anziehen.
2. Sie werden hilfreichen Menschen und Mentoren begegnen.
3. Sie werden selbst kreativ, erfinderisch und energiege-laden sein. Scheinbare Hindernisse räumen Sie aus dem Weg.

Bevor Geschäftsräume gestaltet werden und Erfolg geplant wird, gehen Gedanken voraus. Der Gedanke ist der Urheber, die Kraft, die automatisch die Materie und damit das sichtbare Ergebnis folgt. Jeder Gedanke ist Energie, positive oder negative. Ein Gedankenstrom zieht immer eine Verwirklichung nach sich. Denn Gedanken sind Materie, oder ist die Materie etwa dasselbe wie ein Gedanke, immateriell? Der Physiker Hawking sagt, dass alles, ob Gedanken oder Materielles, aus kleinsten Lichtquantenteilchen, den Quarks, besteht und damit eins ist.

»Wir sind für das Resultat
unserer Gedanken verantwortlich.
Die Kraft der Gedanken, die Imagination
und die darauffolgenden Handlungen
erschaffen unsere Wirklichkeit.«

Eileen Caddy

Ein einziger Gedanke kann bereits Materie in Bewegung setzen.

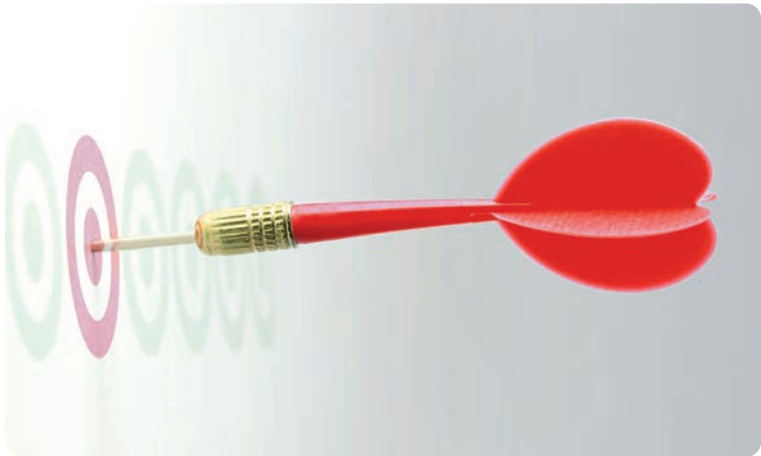
Wenn Sie ein Geschäft, ein Office oder Ihre Karriere planen, sind die Gedanken lange vor der Verwirklichung am Werk. Ganz bestimmte Schritte müssen in der richtigen Reihenfolge gegangen werden, damit das Resultat Ihren Vorstellungen entspricht. Sie würden beginnen, den für Sie perfekten Ort zu wählen, dort das richtige Gebäude und die besten Räumlichkeiten. Sie werden Menschen finden, die Ihnen helfen, Ihren Traum zu verwirklichen.

Ziehen Sie mit Ihren Gedanken Helfer und Mentoren an!





Zieldefinierung



Ich wollte immer eine eigene Praxis – und dies schon zu dem Zeitpunkt, an dem ich noch arm war wie eine Kirchenmaus. Ich lernte deshalb so viel wie möglich, ging später auch nach China und erreichte mein Ziel. Brennt in Ihnen die Idee, die Vision? Dann ist so viel Energie da, dass Sie alles, aber auch alles schaffen, was Sie vor Augen haben. Definieren Sie auch den Zeitrahmen. Bis wann wollen Sie Ihr Ziel erreicht haben? Die Energie arbeitet dann auf dieses Ziel hin. Fragen Sie sich, welches Wissen nötig ist, um Ihre Vision zu verwirklichen. Ich habe es oft erlebt, dass meine Klienten nicht genau definieren konnten, was sie einmalig macht und von anderen abhebt. Deshalb an dieser Stelle: Wollen Sie das Chi, die Energie auf sich lenken, so müssen Sie ganz klar wissen, was Sie von Ihren Mitbewerbern unterscheidet.

Ich hatte früher eine Privatpraxis für Traditionelle Chinesische Medizin. Meine Kenntnisse von Feng-Shui nutzte ich in vollem Umfang, um einen Neustart in einer Gegend zu beginnen, die wohlhabend war. Ich hatte mir eine gute Adresse ausgesucht (Am Birnbaum) und dort einen großen Praxisraum gemietet. Das Haus lag auf einer Anhöhe, und man musste dementsprechend von der Straße nach oben gehen. Dies ist eine sehr gute Voraussetzung für den Neustart. Man geht tagtäglich bergauf, und so sollte es auch mit der Praxis sein. Ich ließ die Toilette renovieren, damit sie ganz und gar den medizinischen Anforderungen entsprach. Auf der anderen Seite brachte ich die Baguaspiegel (Achteckspiegel) zur Lenkung von Energien an der Tür an und verwendete einen großen Stein neben der Toilette, um die ungünstige Position der Toilette zu »korrigieren«. Ich wollte Erfolg und mir keinesfalls üble Energien antun. Den Behandlungsraum stattete ich mit zwei Liegen aus und holte mir eine Innenarchitektin, um die Beleuchtung und Abtrennung fachgerecht vornehmen zu lassen. Die großen Fenster gingen seitlich zu einem kleinen Gartenstück hinaus, und so war genügend Tageslicht im Raum. Alles passte: mein kleiner Wartebereich und auch die Anmeldung. Jetzt kam es nur noch darauf an, dass die Leute von mir erfuhren. Ich war frisch aus China zurückgekommen, und mir war klar, dass ich mich zunächst darum kümmern musste, wie viele Mitbewerber ich in meiner Umgebung hatte. Es stellte sich heraus, dass es nur wenige gab, die annähernd das konnten, was ich anbot. Dies war eine gute Voraussetzung. Wären es mehr gewesen, so hätte ich genau studiert, was ihr Angebot war, und hätte die Praxen auch besucht, um zu sehen, wie diese eingerichtet waren, wie die Stimmung beim Eintreten war, die Lage, die Parkplätze etc.

Nun kam es darauf an, mich zu präsentieren. Zunächst musste ein Logo entworfen werden, das ich nach den fünf Elementen gestaltete. Danach ließ ich mir nach meinen Vorstellungen des Feng-Shui das Briefpapier und auch die Visitenkarte entwerfen und einen Flyer. Ich hatte einige Mühe, die Telefonnummer zu bekommen, die einfach zu merken war und mit einer Acht endete – für Glück und Erfolg. Das

Gleiche machte ich mit meiner Autonummer – 888 – und der Kontonummer. Wichtig war, dass die letzten zwei Zahlen sehr positiv endeten: ...28. Dass dies nicht alles leicht zu bekommen ist, ist klar, aber es ist natürlich möglich, wenn Sie nur beharrlich genug sind. Ich entschloss mich zu einer ersten Werbung der besonderen Art: Ich schrieb auf Büttenpapier mit einem Füller. Und ich schrieb jeden Bewohner in den drei Straßen um mich herum an. Ich beschrieb mein Angebot und lud ihn zu der Praxiseröffnung ein. Dann ging ich von Haus zu Haus und ergänzte den Namen auf dem jeweiligen Briefumschlag.

Dann setzte ich die Praxisneueröffnung in die Zeitung, die ich mit einem kleinen Vortrageevent begann und bei der ich jedem potenziellen Patienten eine kurze Testung seines Gesundheitszustands anbot. Merken Sie sich: Geben Sie zunächst etwas, um auch in der Folge etwas zu erhalten. Seien Sie aber in jedem Fall erst einmal bereit zu geben! Ich versäumte es nicht, auch die Presse einzuladen – und ich hatte Glück! Es kam eine Reporterin vom Wiesbadener Kurier. Ich hatte bereits einen Artikel vorbereitet, den ich ihr mitgeben konnte und den ich auch anderen Zeitungen anbot. Die Praxiseröffnungsfeier hatte ich im Übrigen auf einen günstigen Tag gelegt (schauen Sie hierzu in den Feng-Shui-Kalender, der jedes Jahr neu erscheint). Denken Sie auch in Zukunft daran, dass es ein Quäntchen mehr Glück bringt, wenn Sie an günstigen Tagen agieren, die Ihre Vorhaben unterstützen.

Das Entscheidende aber ist nun, dass Sie vor Ihrem Start genau wissen, was Sie so einmalig macht und welchen Mehrwert Sie Ihren Patienten oder Geschäftspartnern bieten, wenn Sie Ihre Leistung anbieten. Bei mir war es klar: Ich hatte Testverfahren gelernt, die anderen heute noch zum Teil ein Buch mit sieben Siegeln sind. Ich wusste, dass ich mit meinen Verfahren schneller an die Ursache der Erkrankung kam und vielfältige Möglichkeiten hatte, dann entsprechend Hilfe anzubieten. Jahrelang hatte ich sehr viel gelernt und meine ganze Freizeit mit Freude in die Ausbildung gesteckt, weil meine Vision, eine eigene Praxis zu besitzen und so gut wie nur irgend möglich zu sein, schon lange feststand. Ich konnte nun sagen: »Ich kann innerhalb

kurzer Zeit schauen, was Ihr Problem ist, und zahlreiche Lösungsmöglichkeiten bieten.« Um es kurz zu machen: Meine Praxis war ein voller Erfolg, und noch heute, obwohl ich ausschließlich Feng-Shui anbiete, profitiere ich noch von den früheren Kontakten. Patienten wurden zu Freunden, und heute ist dies mein Motto bei der Beratung: Klienten werden zu Freunden!

Wenn ich heute meine Klienten aus Praxen, also meist Heilpraktiker und Physiotherapeuten, frage, fehlt ein wichtiges Detail: Sie können nicht mit wenigen Sätzen sagen, was für einen besonderen Wert sie mit ihrer Leistung bieten. Sie wissen nicht, was die Patienten anderen potenziellen Patienten von ihnen weitergeben, was sie so einmalig und unverwechselbar macht. **Legen Sie falsche Bescheidenheit ab, auch wenn Sie Therapeut sein sollten. Fragen Sie sich: Welche Story erzählt man über mich? Was sagt beispielsweise ein Patient zum anderen, warum er unbedingt zu Ihnen gehen sollte? Nochmals: Was macht Sie einmalig und unverwechselbar? Welchen Mehrwert bieten Sie mit Ihren Leistungen, was hebt Sie von Ihren Mitbewerbern ab?**





Innere Harmonie – der Beginn jedes guten Geschäftes



Bevor Sie selbst ein Unternehmen lenken und leiten, selbst dann, wenn Sie bereits aktiv sind, stellen Sie sich immer die Frage: Tue ich auch genügend für mich? Bin ich selbst gesund? Was kann ich für mich tun, damit ich die Leistungsfähigkeit für meinen Beruf habe?



Ein Weg zu mehr Seelenfrieden im Leben

Pflegen Sie Ihre Gesundheit, Ihr Gleichgewicht und sorgen Sie für Pausen und Kopffreiheit. Für die innere Harmonie können Sie viel tun. Dazu ist die Ernährung wichtig, Bewegung, Ihre Gedanken und Ihre Zufriedenheit mit sich und Ihrem Umfeld. Fragen Sie sich bewusst, was Sie vom Leben wollen. Sind Sie dort richtig, wo Sie sind? Tun Sie das, was Ihnen am Herzen liegt? Innere Balance findet man, indem man lernt, mit sich selbst und mit der Welt in totaler Akzeptanz und Frieden zu leben. Sie können den Lauf der Welt nicht ändern. Nur Ihre eigene Haltung. Hektik, Stress und der normale Alltagswahnsinn bringen uns manchmal aus der Spur. Sind wir einmal aus der Balance geraten, ist es oftmals schwierig, unser inneres Gleichgewicht wiederzufinden. Die Dinge geschehen, wie sie geschehen. Was sein wird, wird sein. Sie werden feststellen, dass Ruhe und Gelassenheit wirksame Mittel sind, um schwierige Situationen zu überwinden und in Ruhe zu überdenken.

Ein weiteres Hilfsmittel, um seine innere Balance wiederzuerlangen, ist, tägliche Meditationen in den Alltag einzubauen. Meditieren Sie regelmäßig. Es beruhigt Ihren Geist und führt dazu, dass innere Stille einkehrt. Wenn man eine Stunde richtig meditiert, dann dauert die Geisteshaltung, die man in der Meditation erreicht, während der nächsten dreiundzwanzig Stunden weiter an, und der Geist ruht in seiner Mitte. Suchen Sie Ihre Mitte, den Ort des inneren Friedens. Stellen Sie sich einen Ventilator vor. Wenn er in Betrieb ist, können Sie durch die Schnelligkeit die Rotorblätter nicht mehr klar sehen. Halten Sie aber den Ventilator an, ist wieder jedes Detail sichtbar und Klarheit entsteht!



Das Grüßen

Ich habe ebenfalls sehr gute Erfahrungen mit dem Grüßen gemacht. Wer andere grüßt, obwohl sie sich nicht wünschenswert verhalten haben, zeigt Größe und damit auch ein Vergeben und Verzeihen seinerseits. Wer den anderen grüßt, obwohl er nicht zurückgrüßt, zeigt innerliche Gereiftheit und macht sich selbst damit ein Geschenk. Aufrichtig und ohne einen Quergedanken des Negativen kommt dieser ehrlich gemeinte Gruß immer an! Egal wie der andere reagiert! Er empfängt! Er empfängt mit dem Gruß Ihre »Handreichung«. Es liegt an ihm, sie auch anzunehmen. Ihrer Seele aber tut dieser Gruß gut, und Sie sind wieder ein Stück weiter vorangekommen, Ihren Zellen den Seelenfrieden zurückzugeben und damit Ihre Gesundheit zu erhalten oder wiederherzustellen.



Das Zeigen offener Handflächen

Offene Handflächen zu zeigen, ist dann wichtig, wenn Sie mit Ihren Worten Ehrlichkeit vermitteln wollen. Es ist ein Zeichen, dass Sie nichts zu verbergen haben, sprichwörtlich nichts im Hinterhalt haben. Denken Sie einmal darüber nach, und beobachten Sie auch bei Ihrem Gegenüber die Haltung der Hände.



Die Weitsicht

Weitsicht bedeutet, dass man in einer entscheidenden Situation abwägen kann, was man tut und welche Folgen dies haben kann. Ich kann nur jedem Leser empfehlen, die Weitsicht in jede seiner

Handlungen im Leben zu integrieren. Handeln Sie nicht aus dem Affekt heraus. Atmen Sie erst einmal tief aus. Holen Sie sich Verbündete oder teilen Sie Ihre Gedanken mit wahren Freunden. Weitsicht zu zeigen, kann auch bedeuten, sich Geld anzusparen für den schlimmsten Fall, von dem niemand anderes als Sie selbst wissen muss. Das beruhigt mitunter die Nerven und hilft in der einen oder anderen Situation sehr, auch im Hinblick darauf, die Gesundheit zu erhalten. Wer immer blauäugig durchs Leben geht, wird ohne Weitsicht so manch eine böse Überraschung erleben können.

Weitsicht zu zeigen, heißt natürlich auch, dass man sich seine Worte überlegt. Überlegen Sie, ob Sie dies oder jenes tatsächlich sagen *müssen* oder ob es nicht besser ist, in dem einen oder anderen Fall den Mund zu halten.

Weitsicht bezieht sich natürlich auch auf Ihre Handlungen. Wissen Sie sicher, wo Sie in einem oder in zwei Jahren stehen wollen, was und wer Sie sein möchten oder wo Sie sich gern aufhalten würden? Machen Sie sich darüber Gedanken, denn aus Gedanken werden Taten!

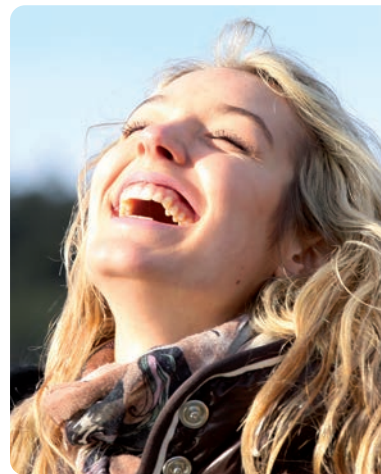
Andererseits kann die Weitsicht hier auch einschließen, dass Sie ganz und gar Ihre »Handlungsweisen« überdenken. Für den einen bedeutet dies, mitunter das Gespräch zu suchen, statt Gewalt anzuwenden. Für den anderen kann dies bedeuten zu überlegen, ob der Schritt zum Chef wegen einer Gehaltserhöhung oder einer aus dem Bauchgefühl heraus entstandenen Wut und daraus resultierenden Kündigung jetzt wirklich der beste Schritt ist. Zeigen Sie Weitsicht, wenn Sie einen Ehevertrag unterschreiben, einen Hauskauf tätigen usw. Gerade beim Hauskauf verschuldet sich so mancher bis zu seinem Rentenalter. Muss das sein? Vielleicht genügt es, seine Wünsche zu überprüfen und in eine andere, preiswertere Gegend zu ziehen, in ein kleineres, bezahlbares Haus? Die »Weitsicht« bewahrt Sie vor so manchem Kummer und damit vor möglichen gesundheitlichen Schwierigkeiten.

Ein Hotelier aus Corvara in Südtirol denkt weiß Gott nicht mit Weit-sicht. Freunde von mir schicken ihm immer wieder Gäste. Als einer der Gäste wegen eines Unfalls einen Tag früher abreisen musste, wurde ihm nicht nur dieser Tag, sondern auch das nicht eingenommene Frühstück in Rechnung gestellt. Der Hotelier ließ nicht mit sich reden. Der Gast bezahlte, war verärgert und wird in Zukunft keinen Schritt mehr in dieses Hotel setzen und es schon gar nicht weiterempfehlen. Der Hotelier hat damit nicht nur einen Gast, er hat auch weitere potenzielle Gäste verloren. Die beste Propaganda ist immer die Mund-zu-Mund-Propaganda! Als ich dort war, nahm ich mir den Hotelier zur Seite und sagte, dass es sicherlich eine gute Geste wäre, wenn er meinen Freunden, die ihn schon so vielen, wie auch mir, empfohlen hatten, eine Geste der Anerkennung geben würde. Vielleicht könnte er ihnen sogar eine Übernachtung schenken oder was auch immer er bereit sei zu tun, wenn schon elf Personen bei ihm waren – allein durch ihre Empfehlung! Als ich meine Freunde, die eine Woche später dort genächtigt hatten, darauf ansprach, hörte ich: »Oh, er hat uns eine Flasche Wein geschenkt!« Ich denke, dazu ist jeder Kommentar überflüssig ...



Das Lachen

Lachen ist reinste Medizin! Wer sein Leben in Frieden mit sich und anderen lebt, ist ja schon ein ganzes Stück weiter. Wer dazu noch lachen kann, vitalisiert alle seine Zellen. Lachen ist ansteckend und macht fröhlich. Wer lacht, ist um Jahre jünger! Schauen Sie sich Filme zum Lachen an, und schaffen Sie sich Witze und Lektüre an, um zu lachen. Sie können auch ins Internet gehen, um sich Witze



anzuschauen. Aber vor allem: Lachen Sie auch mit anderen, in der Gemeinschaft! Gehen Sie zu einem Lachseminar oder einer geselligen Runde. Da, wo man lacht, da lass dich ruhig nieder! Lachen ist die beste Medizin, es löst Verkrampfungen und beugt so mancher Erkrankung vor. Bringen Sie andere zum Lachen oder lächeln Sie diese zumindest an.

Eine Klientin von mir wollte gern befördert werden. Ich schaute mir ihren Arbeitsplatz an. Sie hatte schon vieles getan, was wichtig war. Eines aber fehlte: Ihre Mundwinkel hatten immer einen Abwärtstrend. Damit erscheint man seinem Gegenüber missmutig oder sogar abweisend. Nach Vera Birkenbihl, einer Legende des Business Coachings, springen Synapsen im Gehirn an, die auf Freude schalten, wenn wir die Mundwinkel nach oben ziehen. Damit erreichen wir nicht nur für uns selbst, sondern auch für andere eine positive Stimmung. Diese erleichtert auch den Umgang mit den lieben Kollegen. Ich empfahl der Klientin, auf den Schreibtisch einen kleinen Spiegel zu stellen, so dass sie sich auch beim Telefonieren »kontrollieren« konnte und natürlich auch zwischendurch. Dazu empfahl ich ihr das Element Wasser, welches sie, eine Frau, geboren im Jahr des Holzes, unterstützte. Beides zusammen brachte ihr den ersehnten Erfolg!



Das Danken

Es gibt viele Anlässe zu danken. Man kann allein schon dafür danken, dass man ein Dach über dem Kopf hat. Auch dies ist es wert, danke zu sagen. Ich liebe es zu danken und tue es täglich. Ich danke beispielsweise für den schönen Tag, dass ich die Schönheit der Natur sehen kann, wenn ich mit dem Auto zu meinen Klienten fahre. Ich danke dafür, dass ich eine Familie habe, dafür, dass es allen gut geht und sie gesund sind. Glauben Sie mir, es gibt ständig Anlass zum Danken!

Das Problem ist meist, dass die Menschen allzu oft vergessen, danke zu sagen. Sie glauben, dass sie sich über alles Mögliche und Unmögliche beschweren müssten. Das Danken kommt hierzulande erst sehr spät. Jeder Mensch, der gesund ist, kann dankbar dafür sein, jeden Tag! Der Gedanke wird zur Materie! Kranke Gedanken machen krank! Gesunde Gedanken aber können selbst die ungünstigste Prognose wandeln, den ärztlichen Prophezeiungen zum Trotz. Das setzt voraus, dass wir die Dankbarkeit offen und ehrlich meinen – und genau in diesem Moment geschehen Wunder. Schon in der Bibel steht:

Danket dem Herrn.

Altes Testament nach Psalm 106

Liebe Leser, auch der Glaube an Gott und die Dankbarkeit in seine Richtung helfen. Denn Danken drückt ja geradezu die Einsicht aus, dass nicht alles selbstverständlich ist. Danken drückt den Respekt vor dem aus, was allgemein hin als selbstverständlich gilt. Unsere Vorfahren dankten beispielsweise der Erde, wenn sie von ihr ernten durften, und sie dankten dem Himmel, wenn es regnete, damit der Boden nicht ausdörrte. Der Dank wird heute noch in Form des Erntedankfestes ausgesprochen als Kommunikation zwischen Himmel und Erde. Gemeinsam mit anderen Menschen ein Erntedankfest zu begehen, schließt auch ein, dass man im Gefühl des Verbundenseins mit anderen ist und dankbar sein kann, dass es andere Menschen gibt, mit denen man zusammen sein kann. Danken wir dem Freund oder unseren Freunden, dass sie für uns da sind. Das ist eine aktive, der Seele wohlthuende Pflege der Beziehung.

Bei Lukas steht: »Wie ich denke, so danke ich.« Denken wir doch einmal über das Danken nach, um uns wohler zu fühlen und um unser Leben besser, schöner und bereichernder zu machen. Denn eine Revitalisierung schließt den Gedanken des Dankes voll und ganz mit ein.



Bitten Sie!

Das Danken fällt dem einen oder anderen noch leicht, aber das Bitten ist für sie schwer. Warum? Wer bittet, dem wird gegeben, heißt es. Wenn Sie Durst haben, bitten Sie um ein Glas Wasser. Wenn Sie etwas benötigen, dann bitten Sie doch einfach darum. Wenn Sie nicht bitten, kann Ihr Gegenüber nicht immer wissen, was Sie möchten oder was Ihnen am Herzen liegt. Nicht jeder ist ein Hellseher!

Bitten Sie um so vieles mehr. Es macht Ihr Leben reich!



Gedanken wandeln

Wandeln Sie Gedanken von Ärger um in etwas anderes, etwas Schöneres. Beispielsweise kann ich meine Gedanken statt auf ein Störgeräusch auf das Vogelgezwitscher lenken. Oder wenn ich in Hetze bin und etwas nicht mehr ändern kann, wie es ist, wenn ich im Stau stehe und unweigerlich zu spät kommen werde, dann rufe ich zunächst an und dann entspanne ich mich. Ich kann ja den Stau nicht wegbeamern, aber ich kann in der Zeit Anrufe erledigen, eine Kassette hören oder etwas lesen. Vielleicht nehme ich auch einfach nur einmal die Gegend genauer in Augenschein oder halte mit dem Nachbarn hinter, vor oder neben mir ein Schwätzchen. Kann ich einen Zustand nicht ändern, dann kann ich meine Haltung dazu aber wandeln und das Positive daran sehen.



Nein sagen können

Denken wir nur einmal an die vielen Menschen, die nicht nein sagen, weil sie Angst vor den Konsequenzen haben. Ein Nein entspringt

beispielsweise dem Gedanken: »Ich möchte meine Freizeit anders verbringen, es würde mich quälen, diese Einladung anzunehmen. Ich bin es mir wert, nein zu sagen. Man wird mich deshalb nicht mehr oder nicht weniger mögen, nur weil ich mich so entscheide. Man kann es ohnehin nicht allen Menschen auf diesem Planeten recht machen. Also entschieße ich mich zu einem gesunden Nein, um mir etwas Gutes zu tun und um andere nicht mit meiner mürrischen bloßen Anwesenheit zu schrecken. Es würde weder ihnen noch mir etwas bringen, dorthin zu gehen. Also sage ich nein und fühle mich wohl bei diesem Gedanken.«

Ich kann nur all meinen Lesern mit auf dem Weg geben, darüber nachzudenken, wann sie ihr Ja gegen ein Nein tauschen wollen. Allein an dieser Stelle erreichen wir wesentlich mehr Lebensfreude und Energie, wenn die Entscheidung auch einmal mit einem Nein versehen ist.



Verzeihen Sie!

Entschuldigen Sie sich lieber einmal zu viel als einmal zu wenig. In erster Linie geht es darum, dass Sie den Grund wirklich einsehen und dies in Ihrem Herzen fühlen. Versetzen Sie sich in die Lage Ihres Gegenübers. Wie fühlt er sich? Es fällt niemandem ein Zacken aus der Krone, wenn er dem anderen verzeiht, aber es befreit Sie und bringt Ihnen Seelenfrieden und dann ... mehr Energie! Es macht Ihren Kopf frei für andere Gedanken! Eine Klientin von mir hat ein altes Schwiegermutterproblem. Bei der Beratung war klar, dass die Wunden sich niemals schließen werden, wenn sie ihr nicht verzeiht. Ihre Töchter haben diesen Schritt bereits getan, sich ihrer Großmutter wieder angenähert und sich mit ihr versöhnt. Wenn ihre Zeit gekommen ist, wird meine Klientin es auch tun. Dann ist sie frei für ihr eigenes Leben, und ihre Energie wird ansteigen. Neue Tatkraft wird sie erfüllen!

Bitten Sie um Vergebung!

Den anderen um Vergebung zu bitten, fällt oft schwer. Sind es aber nicht gerade Uneinsichtigkeit und Sturheit, die davon abhalten? Was kann schon passieren, als dass Ihr Gegenüber Ihnen nicht vergeben will? Sie haben es aber versucht und müssen sich nicht ständig mit dem Gedanken beschäftigen, wie es wäre, wenn Sie es täten ...



Fühlen Sie Fülle!



Sie möchten viel erreichen, davon gehe ich aus. Sie möchten erfolgreich sein. Wunderbar! Dann üben Sie sich täglich. Bietet man Ihnen an: »Möchten Sie einen Kaffee oder Wasser?« »Gern beides!«, könnte Ihre Antwort lauten. Wenn man Ihnen etwas gibt, nehmen Sie es an. Sie können dies auch weitergeben, wenn Sie selbst es nicht benötigen sollten. Fühlen Sie die Fülle und

nehmen Sie sich Zeit! Ich lege mich im Sommer nach den Beratungen gern auf die Wiese und schaue in die Wolken. Ich fahre nicht mehr ganz schnell nach Hause, um dann im Dunkeln anzukommen und den Tag verpasst zu haben. Nein, ich nehme die Fülle des Lebens und gönne mir eine halbe Stunde oder Stunde in der Sonne. Oder eine Klientin, die gern backt, freut sich, wenn ich auf einen Sprung vorbeikomme und mit ihr Kaffee trinke. Das ist einfach herrlich! Ich liebe diese Fülle, aus der ich schöpfen darf: den gedeckten Tisch, den dampfenden Kaffee, die Freude meiner Klientin und die erquicklichen Gespräche. Das ist Fülle für mich.

Was ist für Sie Fülle? Wie nehmen Sie sich jeden Tag ein Stück der Fülle des Lebens?