



De termen 'kredietcrisis' en 'dreigende recessie' zijn in deze tijd niet weg te denken uit de media die dagelijks op ons af komt. Wij kunnen alleen maar gissen naar de effecten op de portemonnee van onze cliënten en die van onszelf. Zal onze praktijkvoering hierdoor beïnvloed worden? Er zullen zeker effecten voelbaar zijn, maar de kunst is om juist de kansen te zien in plaats van bedreigingen. Steek geen energie in doemdenkerij, maar bekijk deze crisis dan ook letterlijk volgens de betekenis van het woord: als een keerpunt.

Masseer de geest voor een gezonde praktijk

Marja van der Ende is in 2007 afgestudeerd als massagetherapeut bij IVS opleidingen. Haar eigen praktijk Agaat Therapiepraktijk weet zij sinds 2005 zeer gezond te houden. Daarnaast is ze bij IVS werkzaam als docent in de starters- en marketingcursussen, waarin ze haar marketingkennis en ervaringen als ondernemer in de massagebranche deelt met de cursisten. Marja is ervaringsdeskundig in het overwinnen van de angsten en het loslaten van de overtuigingen die haar in het verleden belemmerden om bijvoorbeeld een eigen praktijk te starten of voor een grote groep te spreken. Sinds ze deze activiteiten wel verder is gaan ontplooiën, voelt zij de enorme vrijheid en voldoening die dit met zich meebrengt. En dit brengt zij in deze rubriek graag op jou over!



DE PRAKTIJK

Marja van de Ende

Ben je als therapeut ingeschreven bij een beroepsorganisatie, waardoor je cliënten de behandelingen vergoed krijgen? In eerste instantie verandert er weinig aan de vergoedingen voor complementaire geneeswijzen door onze zorgverzekeraars. Dat wil zeggen, in 2009. Hoe het volgend jaar zal uitpakken, is zeker nog tot november onduidelijk. Heb je uitsluitend cliënten die de behandelingen uit eigen zak betalen? Ook dan hoeft deze economische 'malaise' het voortbestaan van jouw praktijk niet in gevaar te brengen. In beide gevallen is het belangrijk om nu al de zaadjes te planten om de continuïteit van jouw eigen praktijk te waarborgen. Tijd om eens goed naar de positionering van je praktijk te kijken. Op wie richt je jouw zorgverlening, zijn dit wel de cliënten die je graag wilt behandelen? Of betrap je jezelf er regelmatig op, dat jouw eigen wensen en de resultaten die je voor ogen had met de behandeling van een cliënt niet gehaald worden? En maak je dan toch een nieuwe afspraak met deze cliënt om jouw agenda gevuld te houden? Stop hier vandaag nog mee! Als je met tegenzin en alleen om financiële redenen een cliënt behandelt, is de intentie niet zuiver en ontstaat juist een blokkade in de energiestroom van financiële middelen in jouw richting.

Energie

Het feit dat alles bestaat uit energie, hoeft aan jou waarschijnlijk niet meer uitgelegd te worden. Wellicht ook overbodig om te vermelden is het feit dat de zaken waar we energie in stoppen, gaan groeien en bloeien. Blijven wij ons richten op cliënten die eigenlijk niet bij ons passen en frustraties opleveren, dan trekken wij meer van deze cliënten aan, raken we nog meer gefrustreerd en uiteindelijk opgebrand.

Het lijkt een utopie om te denken dat we elke ochtend, wanneer we in onze agenda zien wie we die dag op de planning hebben staan, een gelukkig gevoel kunnen hebben. "Er zijn toch altijd wel cliënten waar het niet helemaal mee klikt?", zul je misschien denken. Maar

dit is echt een keuze die je zelf hebt gemaakt. Vanaf nu kun je er dus ook voor kiezen om alleen cliënten aan te trekken die je dat gevoel van voldoening wel geven. En door deze continuïteit in je handelen te behouden, kom je in contact met de energiestroom van overvloed en komen de juiste cliënten en financiële middelen vanzelf.

Ook is het raadzaam om in deze tijd van bedreigingen eens te kijken naar de kansen die er eigenlijk onder de oppervlakte liggen. Als mensen ontslagen worden en hierdoor fysiek en mentaal uit balans raken, hebben ze de massagetherapeut juist nodig om hen te helpen die balans te hervinden. Laat je als therapeut juist op dit moment de overtuiging los dat er geen geld beschikbaar is om jou als therapeut te vergoeden, dan stel je jezelf open voor de grote bron aan mogelijkheden die er is, om wel die financiële middelen te vergaren. Wed nooit op één paard, maar spreid je kansen uit over verschillende bronnen!

Business spiritualiteit

Deze manier van aanpak valt onder de noemer 'Business Spiritualiteit'. Het is een samenvoeging van het 'harde' zakendoen en het gebruik maken van de geest en natuurwetten om jouw overkoepelende doelen te realiseren. Geld is geen doel, het is een middel om je dromen te kunnen realiseren.

Bij Business Spiritualiteit draait het vooral om de vraag wie je nu eigenlijk bent en wat je diepste drijfveer is, je diepste reden van bestaan. Wanneer je dit verlegt naar je eigen praktijk, dan draait het niet meer om hoe vol je agenda is of het bedrag wat je onder de streep overhoudt (uiterlijke doelen), maar de meer spirituele onderwerpen als voldoening, de betekenis van jouw praktijk voor andere mensen en harmonie in je activiteiten (innerlijke doelen). Wanneer je aandacht besteedt aan die alles-overkoepelende innerlijke doelen, worden je uiterlijke doelen daar vanzelf op afgestemd. En zodra de uiterlijke doelen niet in overeenstemming zijn met de innerlijke doelen, ontstaat frictie. Dit kan zich bijvoorbeeld uiten in een steeds leger wordende praktijkagenda.

Maar hoe doe je dat nou, je uiterlijke doelen afstemmen op je innerlijke doelen? Om dit verder uitleg te geven, geef ik een voorbeeld uit mijn eigen leven. Ten tijde van mijn eerste massagecursus in 2002, werkte ik als accountmanager bij een bedrijf in de IT-branche. Een dynamische maar vooral hectische wereld, waarin ik telkens opnieuw dreigde terug te vallen in een toestand van burn-out, die ik op 24-jarige leeftijd al eens had meegemaakt. De enige alles-overkoepelende wens die ik onbewust het universum in slingerde, was een ontspannen leven te hebben. Tijdens een vakantie in Turkije, liggend op een massagetafel, ontving ik het antwoord. Noem het 'toeval' maar ik werd geraakt door het massagevirus en mijn leven nam een drastische wending. Deze crisissituatie liet zich aan mij inderdaad als keerpunt zien. De wens om een ontspannen leven te hebben, blijft bij mij continu voorop staan. Het bepaalt hoeveel afspraken ik in een week aanneem, welke cliënten ik behandel in mijn praktijk, welke nieuwe activiteiten ik ontplooi, welke opleiding ik komend jaar ga volgen... Want zodra ik over mijn grenzen ga, is de balans weg en daarmee de ontspanning in gevaar. En daarmee komt ook de kwaliteit van de behandelingen die ik geef in het gedrang. Mijn boodschap aan jullie in dit artikel is: masseer je eigen geest en leer andersom te denken. Je hoeft niet eerst hard te werken om vervolgens te kunnen ontspannen. Je zult vanuit een ontspannen toestand juist veel meer kunnen bereiken dan je eerst voor mogelijk hield. Begin met het uiten en doorleven van je alles-overkoepelende wens, dan zullen alle factoren die er voor nodig zijn om deze wens te verwezenlijken, zich vanzelf vormen. Ook de geldstroom komt dan op gang.

Met ingang van deze uitgave van de Message mag ik jullie elke editie vermaken met deze mengeling van zowel op de eigen praktijk als op de praktijkhouder gerichte informatie. Laat mij vooral weten welke tips je hebt toegepast in je eigen praktijk en wat het effect voor jou geweest is. Daar kunnen wij allemaal van leren!

Reageren?

marja@bms-belangenvereniging.nl