

DAS KUNDENGESPRÄCH

Das personenzentrierte Gespräch ist die Grundlage jeder Therapie. Im Gespräch werden die Themen und Anliegen geklärt, die dem Klienten oder der Klientin am Herzen liegen. Der Klient soll sich ernstgenommen fühlen. Auf die Anliegen ist wertfrei einzugehen. Die eigene Meinung zum Thema wird zurückgestellt.

Die innere Haltung

Wir nehmen eine wertschätzende und achtsame Haltung ein. Sie ermöglicht es dem Kunden, offen und frei über eigene Belastungen, Probleme und Erwartungen zu sprechen.

Unsere Haltung ist zudem wertfrei und wir halten unsere eigenen Erfahrungen zurück. Alles ist willkommen und darf ausgesprochen werden. Es steht uns nicht zu, irgendetwas davon abzulehnen oder zu bewerten. Wir gehen von dem Grundsatz aus, dass jeder Mensch zu jedem Zeitpunkt seines Lebens das tut, was ihm gerade möglich ist zu tun. Auch wenn sich später etwas als Fehler oder Versagen darstellt, war es in diesem Moment nicht möglich, etwas anders zu machen, sonst hätte man es anders gemacht. Darum gibt es nichts, was wir an anderen oder an uns selbst grundsätzlich verurteilen müssten.

Was erwartet der Kunde von uns?

Die Erwartungen können ganz unterschiedlich sein und sollten als erstes genau abgeklärt werden. Je nach Erwartung des Besitzers gehört eine Klärung dazu, was im Rahmen der Komplementärtherapie mit Tier-Shiatsu möglich & sinnvoll ist und was nicht:

- Der Kunde möchte eine Behandlung (soll auf einmal wieder gut sein) und keine Therapie
- Der Kunde möchte eine 2. Meinung, evtl. zum Tierarzt oder anderem Therapeuten
- Der Kunde möchte eine Lösung seines Problems. Dies kann auch indirekt mit dem Tier zu tun haben
- Der Kunde macht sich Sorgen und möchte Zuversicht und Ruhe
- Der Kunde möchte dem Tier was Gutes tun
- Der Kunde verdrängt sein eigenes Problem. Das Tier wird zum Ersatz
- Der Kunde möchte nicht zum Tierarzt

Was von uns gefordert wird?

- Zuhören
- Einfühlungsvermögen (Schwingungsebene herstellen)
- Realistisches Einschätzen der Lage Tier und Besitzer
- Fachkompetenz
- Verständnis
- Positiv zureden
- Positives Mindset

Wir gehen davon aus, dass kein Mensch dem eigenen Tier Schaden zufügen will. Vieles geschieht unwissend und unbewusst.

Im Zentrum des Gesprächs stehen folgende Fragen:

- Was zeigt sich hinter den Erfahrungen und den daraus gebildeten Erzählungen?
- Welche Gefühle finden sich hinter dem oberflächlich Wahrgenommenen?
- Welche Sichtweisen dominieren die erlebte Haltung?

Das Tier lebt mit der Haltung des Besitzers:

- Wie reagiert das Tier auf diese Haltung, diesem energetischen Umfeld?
- Ist es dem Besitzer bewusst welche Signale er sendet?
- Wie können wir dem begegnen und auflösen?

Was geben wir dem Kunden nach der Behandlung mit

- Wie wir das Tier unterstützt haben und was wir beobachtet haben (viele möchten etwas über die Behandlung wissen – versuche zu beschreiben was du gemacht hast ohne im Zusammenhang zu den Meridianen & 5 Elementen zu fest ins Detail zu gehen, wenn der/die BesitzerIn kein TCM-Hintergrundwissen hat – oft schafft das mehr Verwirrung als Klarheit)
- Tipps und je nach Wissensstand ergänzende Mittel zur Unterstützung wie z.B. Bachblüten, einfache Techniken wie z.B. ein überlappendes Ausstreichen, Zentrieren
- Weitere Tipps zu Umgang & Haltung bitte nur abgeben, wenn ihr bei dieser Tiergattung Erfahrung habt oder entsprechend geschult seid, sonst sind wir hier zurückhaltend – ausser der Umgang oder die Haltung entspricht nicht dem Tierwohl und du hast das Gefühl, dass es in deiner Verantwortung als Tier-Shiatsu Therapeutin liegt, etwas zu sagen.

Wichtig für uns als TherapeutIn

Lasse dich nicht unter Druck setzen. Wenn du das Gefühl hast, dass der Fall noch eine Schuhnummer zu gross ist, dann empfehle den Kunden an jemanden weiter den du kennst, der auch kompetent und ganzheitlich arbeitet.

Baue dir dein eigenes Netzwerk von ergänzenden Therapeuten und Therapeutinnen, Trainer, Tierärzten, Hundeschulen oder Reitschulen ect. in deiner Region auf. Es ist Gold wert, wenn man in einem Netzwerk miteinander zusammenwirken kann. So haben alle etwas davon und können ihre Fähigkeiten und ihr Know-How gezielt einsetzen und der Kunde ist auch zufrieden, weil er merkt, dass man nicht über die eigenen Grenzen hinaus arbeitet und lieber eine andere Fachperson mehr, beizieht.

Seid kreativ und folgt dem was euch am meisten Freude macht und wo ihr euch auch in Bezug auf euer Gesamtwissen am sichersten fühlt.