



# Lassen Sie Ihr Licht strahlen

**Je mehr Yogalehrer es gibt, umso eher haben manche vielleicht den Eindruck,** mit anderen konkurrieren zu müssen. Einerseits gilt es sich diesen Gefühlen mutig und achtsam zuzuwenden. Andererseits können strategische Schritte dabei helfen, das ganz individuelle Licht noch heller zum Strahlen zu bringen

TEXT ■ MELANIE MÜLLER

**K**onkurrenz belebt das Geschäft, heißt es. Aber ist Yoga ein Geschäft? Geht es nicht um Verbindung statt um Wettbewerb? Und wie ist man als Yogalehrer „besser“ als die anderen? Zunächst schüttelt man als Yogini also über konkurrierende Kollegen den Kopf und weist Neid und Eifersucht beherzt von sich. Doch wer seinen Lebensunterhalt überwiegend mit Yoga verdient, kann leicht nervös werden bei dem Gedanken, dass es laut aktuellen Schätzungen um die 20.000 Yogalehrer in Deutschland gibt. Und jedes Jahr kommen Hunderte hinzu. Nicht immer gelingt es, darauf zu vertrauen, dass es genug Platz und Schüler für alle gibt. Wenn ein Seminar mangels Teilnehmern abgesagt werden muss und das Guthaben auf dem Bankkonto gefährlich schrumpft, schießt man schon einmal auf den Kollegen, dessen Workshops anscheinend immer voll sind. Wer ein Yogastudio betreibt, wird sich spätestens dann mit dem Thema Konkurrenz auseinandersetzen, wenn ganz in der Nähe des eigenen Yogastudios ein zweites, vielleicht größeres oder moderneres eröffnet.

## Auch Lehrer sind noch auf dem Weg

**D**ass Ängste auftauchen, ist zunächst nicht negativ zu bewerten. Denn es ist zutiefst menschlich. Geht es um die wirtschaftliche Existenz, haben manche Befürchtungen durchaus Beachtung verdient. Zudem sind die meisten von uns in einer Gesellschaft aufgewachsen, in der der (Leistungs- und Bankkonto-)Vergleich und der Wettbewerb mit anderen im Vordergrund stehen. Auch als Yogalehrende können wir diese Muster nicht von einem Tag auf den anderen abschütteln. Kein Grund also, hart mit sich ins Gericht zu gehen. „Solange ich meine Kleshas und mein Ego nicht völlig aufgelöst habe, werden sich menschliche Muster wie Vergleichen und Konkurrenzdenken immer wieder zeigen“, sagt auch der österreichische Yoga- und Meditationslehrer Florian Palzinsky, der 12 Jahre lang als buddhistischer Mönch in Sri Lanka gelebt hat. „Wenn ich mir bewusst mache, dass hier mein Ego am Wirken ist, sehe ich darin kein Problem – sondern nur einen Hinweis, dass ich noch nicht erleuchtet bin“, ergänzt er augenzwinkernd. „Problematisch wird es dann, wenn ich mich in diesem Denken verstricke und andere Yogalehrende nicht mehr als Mitmenschen und Kollegen, sondern als Konkurrenten betrachte, die mir „Kunden“ abziehen oder meine „heiligen“ Ansichten in Frage stellen. Wenn wir solche Tendenzen in uns und im Yoga-Unterricht nicht immer wieder durchschauen, verlieren wir uns zunehmend in Äußerlichkeiten – die mit spiritueller Transformation nichts zu tun haben.“

Foto: © Thinkstock/ Ben Blankenburg

## 5 Fragen

zur individuellen Profilentwicklung von Nadine Wangler. Fragen wie diese bieten eine klare strategische Orientierung von Anfang an:

**1. Persönlichkeit**  
Wer bin ich?

**2. Werte**  
Woran glaube ich?

**3. Kompetenzen**  
Was kann ich?

**4. Leistungen**  
Was biete ich an?

**5. Zielgruppe**  
Wen möchte ich unterrichten & warum?





Wenn Angst und Unsicherheit unser Herz verengen, kann dies Neid und Missgunst auslösen. Nur so lässt sich erklären, warum im Schatten von Umkleidekabinen oder hinter vorgehaltener Hand in der sonst so friedlichen Yogaszene doch die eine oder andere abfällige Bemerkung, Bewertung oder Beschuldigung geflüstert wird: „Der wusste doch genau, dass ich meinen Workshop auch an diesem Wochenende angesetzt hatte.“ – „Das neue Studio ist doch total kommerziell und oberflächlich.“ – „Ihr Stil hat doch mit echtem Yoga nichts zu tun.“ Autsch!

Wenn solche oder ähnliche Gedanken auftauchen und sich unsere Schatten zeigen, braucht es zunächst Mut, um sich das ehrlich einzugestehen „Das ist das Wichtigste – und vielleicht das Schwierigste“, weiß auch Florian Palzinsky. Denn wahrscheinlich passt das nicht zu dem Bild, das wir von uns als Mensch und als Yogalehrer haben. Vielleicht auch nicht zu der idealisierten Vorstellung, die sich unsere Schüler von uns machen. Aber dieses Eingestehen erlöst uns auch von einem unrealistischen Perfektionsanspruch und „ent-täuscht“ unsere Schüler im positivsten Sinne. Anstatt uns selbst zu verurteilen und Widerstand zu erzeugen, dürfen wir also sanft mit uns sein und genau hinsehen. „Wenn ich bei solchen rajasischen Gedanken über mich selbst lache und mir vor Augen führe, worum es in meinem Beruf und meiner Berufung wirklich geht, dann zerplatzen diese Gedanken wie Seifenblasen“, erzählt Palzinsky. „Wenn wir schließlich in unserer eigenen Praxis mit sattvischer Klarheit solche Phänomene als vergänglich und als Nicht-Ich durchschauen, dann verlieren diese ihre diktatorische Gewalt über unseren Geist.“ Dann erkennen wir vielleicht, dass sich hinter dem Ärger über andere manchmal eigene Unsicherheiten verstecken. Und dass Neid auch ein Wegweiser zu unseren Wünschen und Entwicklungschancen sein kann.

#### Das eigene Licht erkennen

Ähnlich betrachtet auch Nadine Wangler, die sich mit ihrer Agentur „pure“ auf Marketing in den Bereichen Yoga und Ayurveda spezialisiert hat, das Thema Konkurrenz: „Ich versuche die Menschen in meinen Coachings erstmal zu sich selbst zurückzubringen. Viele orientieren sich zu sehr daran, was die anderen machen.“ Auch aus der Marketing-Perspektive geht es in Anbetracht eines wachsenden Marktes

»Dabei gilt es sich zunächst frei zu machen von dem, was man für möglich erachtet, was die anderen tun oder was man sich leisten kann. Auch von Kommentaren aus dem Umfeld wie ‚Das geht doch nicht‘. Um eine Vision zu entwickeln, muss man es einfach mal sprudeln lassen.«

nicht darum, der Herde oder Trends nachzulaufen und alles besser zu können als die anderen. Anziehend wirkt, wer authentisch ist. Dazu braucht es zunächst eine Vision, die eine Richtung weist. „Dafür sollte man sich Fragen stellen wie: Wo will ich hin? Warum will ich unterrichten? Und wen?“, so die Marketing-Expertin. „Dabei gilt es sich zunächst frei zu machen von dem, was man für möglich erachtet, was die anderen tun oder was man sich leisten kann. Auch von Kommentaren aus dem Umfeld wie ‚Das geht doch nicht‘. Um eine Vision zu entwickeln, muss man es einfach mal sprudeln lassen.“ Den Herzenswünschen kommt man auf die Spur, indem man sich fragt, was man tun würde, wenn Zeit und Geld keine Rolle spielen würden, oder was man später bereuen würde, nicht getan zu haben. „In einem zweiten Schritt sollte man sich der eigenen Stärken, Talente, Leidenschaften, aber auch fachlicher Fähigkeiten bewusst werden“, empfiehlt Nadine Wangler. „Die Antworten sollten aber nicht nur aus dem Kopf, sondern auch aus dem Bauch kommen.“ Am Ende eines solchen Prozesses – vielleicht mit der Unterstützung eines Profis wie Nadine Wangler – fällt es gar nicht mehr so schwer zu erkennen, was wir zu bieten haben und was uns von anderen Lehrern unterscheidet. Oder in Marketing-Sprache: Unser Alleinstellungsmerkmal zu definieren. Mit dieser Erkenntnis und einer Vision im Gepäck fällt alles Weitere deutlich leichter. Auch damit aufzuhören, uns zu vergleichen oder mit Neid auf den Erfolg und das Glück anderer zu reagieren.

Denn obwohl wir häufig meinen, dass wir, um als Yogalehrer erfolgreich zu sein, möglichst alles können und anbieten sollten – Schwangeren-, Power-, Yin-, Aerial-, Mantra-, Kinder-, Acro-, Senioren- und Faszienyoga sowie Pranayama und

Meditation für Fortgeschrittene –, belegen die Erkenntnisse des modernen Marketings eher das Gegenteil: „Die Strategie, für jeden etwas anbieten zu wollen, ist selten erfolgreich“, erklärt Nadine Wangler im Interview. „Die Menschen wollen zu einem Spezialisten, suchen den Besten für ihre individuellen Bedürfnisse. Daher ist es sinnvoll, die eigene Zielgruppe einzugrenzen, eine Nische zu besetzen und sich zu spezialisieren. Das ist eher ein Zeichen für Qualität, denn wir können und müssen nicht in Allem gut sein.“ Weiß man, wen man ansprechen will, kann man die richtige Sprache und Form finden, z.B. wenn es um die eigene Website oder den nächsten Flyer geht. Ein Flyer für Senioren-Yoga sollte anders aussehen und formuliert werden als die Ankündigung eines Yoga-Workshops für Jugendliche. Wer Business-Yoga anbietet, wird Sanskrit-Begriffe auf der eigenen Website sparsam einsetzen. Gleichzeitig gilt es auch hier darauf zu achten, dass man authentisch bleibt. Denn wer z.B. einen verschnörkelten Text auf seinen Flyer druckt, aber im Unterricht eher geradlinig ist, sorgt bei den Schülern vielleicht für Enttäuschung. Es spricht übrigens nichts dagegen, in Sachen Kommunikation von erfolgreichen Kollegen zu lernen.

#### Mutig nach vorne treten

Manchmal zeigen uns die Neidgefühle gegenüber jenen, denen mehr Aufmerksamkeit oder mehr Schüler zufliegen als uns, dass wir endlich den Mut fassen sollten, nach vorne zu treten. „Ich erlebe es im Yoga-Umfeld häufiger, dass Menschen Angst vor ihren eigenen Stärken haben“, erzählt Nadine Wangler aus ihrem Berufsalltag. „Ich vermute, das steckt auch manchmal hinter dem Vorwurf, Marketing sei zu kommerziell und hätte daher im

Umfeld von Yoga nichts zu suchen. Dabei ist es ja nicht per se abzulehnen. Es geht doch um die Inhalte, die kommuniziert werden – und die sind im Falle des Yoga kostbar. Aber nach vorne zu treten und sich zu zeigen, verlangt auch viel Mut. Ich möchte dazu ermuntern, diesen Schritt zu wagen und hörbar zu sagen: Ich habe etwas Wertvolles anzubieten!“

Vielleicht dürfen wir noch mehr darauf vertrauen, dass genau jene Schüler zu uns finden, für die das, was wir geben können und wollen, wertvoll ist. Auch das kann dabei helfen, unser Unbehagen zu lindern und mit vermeintlicher Konkurrenz konstruktiv umzugehen. „Ich finde den Gedanken hilfreich, dass Schüler nicht grundlos bei einem bestimmten Yogalehrer oder -stil landen und es kein Zufall ist, warum ich bestimmte Menschen anziehe – und andere nicht“, sagt auch Florian Palzinsky. Wenn wir einen Moment in uns gehen, dann wissen wir vielleicht längst, dass jeder Schüler zu seinem Lehrer findet. Und wenn es Zeit ist, eine neue Lektion zu lernen, wird er weiterziehen und einem anderen Lehrer oder Stil begegnen. Wenn wir das persönlich nehmen, sagt uns das nur, dass wir auch noch auf dem Weg sind. Wir sollten unsere Schüler sogar ermutigen, andere Yogastunden zu besuchen und ihren Horizont zu erweitern. Vielleicht führt sie gerade das wieder zu uns zurück. Denn Offenheit und Vertrauen wirken anziehender und erstrebenswerter als Angst und Missgunst. Eine Erfahrung, die auch die bekannte amerikanische Yogalehrerin Amy Ippoliti in ihrem Blog beschreibt: „Ich ermutige meine Schüler, verschiedene Lehrer auszuprobieren und andere Methoden zu studieren. Letztendlich macht sie die Dankbarkeit für meine Offenheit sehr loyal.“

Wenn wir eine Vision im Herzen tragen, uns unseres eigenen Lichtes bewusst sind und die Bedürfnisse unserer Schüler wichtiger nehmen als unser Ego, dürfen auch andere neben uns glänzen. Im besten Fall können wir uns dann sogar gegenseitig auf unserem Weg unterstützen. So wie bei den Yogalehrer-Treffen, die Florian Palzinsky seit einigen Jahren in seiner Region organisiert. „Der ehrliche Austausch – auch über solche Themen wie Konkurrenz – ist sehr hilfreich und macht uns immer wieder bewusst, wie wichtig und schön es ist, miteinander und nicht gegeneinander zu arbeiten“, sagt er. Und gemeinsam strahlen wir heller, als wir es einzeln je könnte. ■



Foto: © Jessica Alice Hath

**Nadine Wangler** ist leidenschaftliche Yogini und Ayurveda-Ernährungs- und Gesundheitsberaterin. Für ihr Unternehmen „pure - Marketing für Yoga und Ayurveda“ bringt sie diese Begeisterung mit ihrem fundierten Fachwissen und ihrer langjährigen Erfahrung im Bereich Kommunikation zusammen. Sie leistet konzeptionelle Unterstützung beim Aufbau einer Markenidentität, berät und begleitet Selbstständige, Studiogründer, Hotels u.a. in Marketing- sowie Pressefragen und schreibt authentische Texte für die Yoga- und Ayurveda-Branche.

Internet: [www.pure-marketing.eu](http://www.pure-marketing.eu)



**Florian Palzinsky** ist Yoga- und Meditationslehrer aus Oberösterreich. Er lebte 12 Jahre als buddhistischer Mönch in Thailand und Sri Lanka. Heute ist er für Seminare, Kurse und Workshops in ganz Europa unterwegs. In einer liebevoll renovierten Mühle am Irrsee im Salzkammergut bietet er Retreats an und lädt regelmäßig zu Yogalehrer-Treffen ein. Sein intensiver, einfühlsamer und sehr präziser Unterricht ist von verschiedenen Stilen und seiner langjährigen Erfahrung in verschiedenen Traditionen geprägt.

Internet:  
[www.simple-wisdom.net](http://www.simple-wisdom.net)  
[www.millretreats.at](http://www.millretreats.at)

# INTENSIVE YOGA

Lehrer Ausbildung  
(200h AYA)

Buchbar in  
Modulen oder als  
Gesamtausbildung.

München - Darmstadt  
Stuttgart - Hamburg - Berlin

☎ 0 61 34 / 95 401 20  
[www.intensiveyoga.de](http://www.intensiveyoga.de)

