



White Wellness

Etwas Aufhellendes fürs Gemüt kommt an tristen Herbst- und Wintertagen genau richtig. Wählen Sie das Motto „weiß“ und spielen mit Farbnuancen und Materialien.

Ganz in Weiß mit einem Blumenstrauß – diese Aussicht lässt viele Frauenherzen höher schlagen. Im gleichnamigen Schlager von Roy Black ging es darum, den Partner fürs Leben zu finden und mit ihm den Lebensweg gemeinsam zu gehen. Ganz in Weiß könnte aber auch für ein besonderes Wohlfühlprogramm stehen: ein Wellness-Special für dunkle und kalte Winterabende. Setzen Sie auf einen Mix aus weißen Materialien und Produkten. Verwenden Sie etwa Seide, Milch, weiße Energiesteine, Bergkristalle, Federn oder den Hauch eines luxuriösen Körperpuders. Bringen Sie mit „Weiß“ Helligkeit in die dunkle Zeit des Jahres und nutzen Sie die gesamte Bandbreite dieser Farbe für Ihre Wellness-Ideen.

Die Farbe Weiß steht für Reinheit, Sauberkeit und Ordnung, aber auch für Vollkommenheit und Leichtigkeit. Weiß ist die Farbe der Unschuld. Man denke z. B. an die weiße Madonnenlilie als Zeichen der unbefleckten Empfängnis Marias. Physikalisch gesehen ist Weiß die Summe aller Farben. Es ist auch ein Symbol für Glaube und für Licht. Weiß nimmt sich bescheiden zurück, steht für Wahrheit, Klugheit und Genauigkeit. Im Griechischen heißt weiß „leukos“, was eigentlich „leuchten“ bedeutet.

Das Herausragende

Weiß ist die Farbe der Götter, aber auch der Priester. In der Liturgie der katholischen Kirche zeigt sie die höchsten Festtage an. Als ranghöchster Katholik trägt der Papst z. B. immer Weiß.

Die Eskimos verwenden rund 200 verschiedene Namen für die Farbe Weiß – je nach Farbton und Beschaffenheit ihrer weißen Umwelt. Auch die deutsche Sprache kennt ganz unterschiedliche Bezeich-

nungen wie brillantweiß, käseweiß, schlohweiß, schneeweiß oder titanweiß. Jede Nuance wirkt immer wieder anders, abhängig vom Umfeld und vom Lichteinfall.

Kombinieren Sie die Farbe Weiß für ein stimmiges Ambiente in Ihrer Praxis z. B. mit Gold oder Silber und setzen damit edle Akzente. Wählen Sie etwa ein silbernes oder goldenes Tablett aus, auf dem Sie die Arbeitsprodukte/-materialien platzieren. Hierfür können Sie schicke Glasschälchen verwenden. Oder Sie kombinieren weiße mit goldenen bzw. silbernen Schalen. Das Tablett kann dann als Kontrast auch in Schwarz gehalten sein. Wenn Sie eine transparente Variante wählen,

stehen die Schalen selbst besonders im Fokus. Zum Anrühren der Produkte eignet sich anstelle eines Spatels etwa ein langstieliger Eislöffel oder ein Perlmutterlöffel. Um die Produkte auf die Haut aufzubringen, können Sie schöne Fächerpinsel benutzen. Für Streichungen eignet sich auch eine weiße Feder. Achten Sie darauf, die Feder fest auf der Haut zu führen, damit es den Kunden nicht kitzelt.

Reichen Sie nicht nur vor bzw. nach, sondern während des Wellness-Programms passende Verpflegung. Wie wäre es mit einem weißen Tee oder einem Glas Milch (z. B. Kokosmilch) mit einem Löffel Honig? Dazu könnten Sie eine weiße Praline oder

Handtücher im Massage-Einsatz

Weiß **Rolle** Tauchen Sie zwei kleine Gästehandtücher in warmes Wasser, das Sie vorher mit einem Vanilleöl bedufteten. Wringen Sie eines der Tücher gut aus und wickeln es dann zu einer kleinen Rolle. Das andere bleibt im Wasser. Nun bewegen Sie die Rolle sanft an der Außenseite des Oberschenkels – zur Innenseite hin beginnend – hin und her und arbeiten sich so bis runter zum Fuß. Sie können sowohl in Rücken- als auch in Bauchlage massieren. Unten angekommen öffnen Sie Ihr textiles Massage-Hilfsmittel und schlagen den Fuß in das duftende Tuch ein. Das andere Tuch ist für das nächste Bein. Die weiße Rolle regt die Durchblutung an und löst Verspannungen. Bei Krampfadern sollten Sie allerdings darauf verzichten.



Foto: Fotolia/byjeng

ein Sahnenussnougat-Stück reichen. Alternativ bietet sich auch weißes Schokoladenmousse an. Ein Edelsteinwasser mit einem Bergkristall sorgt ebenfalls für eine edle und energiereiche Verköstigung. Der Bergkristall bringt das Denken und Fühlen in Balance, indem es den Energiefluss anregt.

Herrlich cremig

Starten Sie nun ins Programm, z. B. mit einem Milch- oder Sahnfußbad, in das Sie weiße Champagnerperlen einrieseln lassen. Dann können Sie selbst eine Packung anrühren, die weiße Ingredienzen enthält – zwei Möglichkeiten.

■ Auf Buttermilchbasis: Einen Becher Buttermilch mit frischen Kräutern vermischen, z. B. Lavendel und Melisse, und mit einem Löffel auf die Füße auftragen. Die Füße erst in Folie und dann in weiße Handtücher verpacken und rund 15 Minuten ruhen lassen, bevor die Packung

mit lauwarmen Kompressen, die mit Bergkristallwasser getränkt sind, abgenommen werden kann. Melisse duftet angenehm und Lavendel wirkt beruhigend.

■ Auf Quarkbasis: Verrühren Sie rund 200 Gramm frischen Quark mit einem hochwertigen Vanilleöl (ca. fünf bis acht Tropfen) und zwei bis drei Esslöffeln Honig. Verwenden Sie dafür eine transparente Schale und bringen die Masse mit einem Pinsel auf die Füße und den Zehenbereich auf. Lassen Sie die Packung rund zehn Minuten einwirken und spülen sie anschließend in einem Vanillebad ab. Die Kunden werden staunen, wie zart ihre Füße anschließend sind. Ganz wichtig: Bereiten Sie nur die benötigte Menge vor und entsorgen Sie die Reste. Denn ohne Konservierung ist das Gemisch nicht lange haltbar.

Nach dem Fußbad können Sie alternativ auch direkt zur Massage übergehen. Verwenden Sie hierfür energiereiche Hilfsmittel wie den Berg-

kristall in Form einer Kugel bzw. eines Griffels. Parallel dazu können Sie zwei Bergkristalle in Herzform bei der Kundin platzieren – auf der linken Seite der Liege (herznah). Oder Sie geben ihr zwei Herzen in jede Hand.

Wohltuendes Kreisen

Mit der Massagekugel, die vorher in Öl, z. B. Rosenöl, erwärmt wurde, beginnen Sie an der Ferse zu arbeiten. Sie gehen in rechtsdrehenden Bewegungen über die Fußmulde bis hoch zum Ballen. Nun nehmen Sie eine zweite Kugel zur Hand und beginnen in kreisender Bewegung am Innen- und Außenknöchel. Arbeiten Sie sich hoch bis zum Knie und legen beide Kugeln in die Kniemulde. Mit leichtem Druck und in Achtsamkeit mit der Atmung des Kunden beleben Sie Füße und Beine mit neuer Energie. Zusätzlich können Sie auch den Griffel einsetzen, um bestimmte Reflexzonen/-punkte zu aktivieren. Streichen Sie hierzu mit der flacheren Seite alle Zehen nacheinander aus, indem Sie mit der Großzehe am Zehenhals beginnen und mit kleinen Kreisen zum Zehenkopf sanft ausstreichen. Hiermit bedienen Sie z. B. die Bereiche Gehirn, Kiefer- und Stirnhöhle, Augen, Hypophyse, Nacken und Hals. In Reflexzonen-Behandlungen geschulte Profis können auch die spitze Seite des Griffels verwenden.

In der Entspannungsphase können Sie zusätzlich einen Augenstein auf beiden Augen oder auf dem dritten Auge platzieren – auch hier in Form des Bergkristalls. Das dritte Auge ist das sechste der sieben Hauptchakren des Menschen. Es wird auch Stirnchakra oder Ajna-Chakra (Ajna bedeutet wahrnehmen) genannt. Ist das dritte Auge geöffnet, werden Intuition und Erkenntnisfähigkeit gestärkt. Menschen mit weit geöffnetem dritten Auge werden auch

Lichtreiche Energie-Quellen

Weißer Kerzen passen gut zu White Wellness – genauso wie weiße Handtücher und Laken zum Zudecken. Setzen Sie auf die Energie von „weißem Licht“, indem Sie Tageslichtlampen (rund 2 000 bis 10 000 Lux) verwenden. Hierdurch lassen sich mögliche Stimmungsschwankungen ausgleichen. Den Einstieg in die Behandlung kann auch ein Lichtfußbad bilden. Umranden Sie hierfür die Fuß-Badewanne z. B. mit einer Lichterkette, die Sie am Boden verlegen. An der Oberfläche des Badewassers können kleine Schwimmkerzen fürs Ambiente sorgen. Zudem können Sie auch Bergkristalle mit ins Badewasser legen, um dieses mit Energie aufzuladen. Machen Sie das am besten einen Tag vorher: Geben Sie zwei bis drei Bergkristalle in eine Karaffe, damit sie über Nacht ihre Wirkung entfalten. Gießen Sie dann einen Teil dieses Wassers in das warme Badewasser. So bereiten Sie ein schönes „Energiefußbad“ zu.



Foto: Fotolia/martex

Wohlfühlen als Zusatz

Auch wenn Kunden Fußprobleme haben, kann man ihnen mit kleinen Wellness-Elementen den Aufenthalt so angenehm wie möglich machen. Entspannende Rituale helfen Berührungsgänge



abzubauen und pflegen die Seele. (Ki SHOP, Art.-Nr. 6705013, 49,90 €)

übersinnliche Fähigkeiten wie Hellsehen oder Gedankenlesen nachgesagt. Das dritte Auge ist unsere Verbindung zur geistigen Energie der Weisheit und Erkenntnis. Ist das dritte Auge geöffnet, kann diese Energie frei fließen und auf diese Weise in unser Leben treten.

Weißer Wirkstoffe

Es gibt viele pflegende und schützende Wirkstoffe, die in „White Wellness“-Specials eingebunden werden können, u. a.:

■ Stutenmilch. Sie eignet sich sehr gut für trockene, strapazierte Haut, wie sie z. B. bei Psoriasis oder Neurodermitis vorliegt.

■ Milch allgemein und die aus ihr gewonnenen Produkte. Hierzu zählen Buttermilch, Joghurt, Molke oder Quark. Milchprodukte wirken durchblutungsfördernd und zellregenerierend. Der Hydrolipidmantel der Haut wird durch sie geschützt. Sie sind feuchtigkeitsregulierend und elastizitätsverbessernd.

■ Die weiße Rügener Heilkreide mit ihren Wirkstoffen aus dem Meer gilt als ein allergenfreies Mittel. Sie ist eine gute Grundlage für Peelings, Masken und Packungen.

■ Edelweißextrakte haben eine entzündungshemmende und gleichzeitig eine straffende Wirkung.

■ Holunderblütenextrakte haben feuchtigkeitsspendende Effekte.

■ Mit duftenden Ölen lassen sich die milchigen Substanzen sinnlich

bereichern, z. B. mit Rosenöl, Jasminöl, Vanilleöl oder Mandelöl.

Lassen Sie die „White Wellness“-Behandlung zum Schluss sanft ausklingen. Bieten Sie je nach Jahreszeit Pakete an, die Sie mit schöner Musik begleiten. Das kann auch mal ein besonderes Klassik-Special sein. Oder Sie nehmen Ihre Kunden mit auf Fantasiereise, bei der Sie auch deren Wünsche mit einbeziehen. Wenn jemand gerade in Urlaub war und gerne von weißen Dünen oder Sandstränden träumen möchte, können Sie Ihr Programm darauf abstimmen. Oder Sie bewegen sich mit einer Lichtreise durch die bunte Natur der Blüten und Pflanzen. Bei der Fantasiereise ist der Kunde in Liegeposition und hat die Augen geschlossen. Alternative wäre ein kleines Traumkino mit Fotos, für das Sie Laptop mit Beamer und eine Leinwand oder einen Fernseher benötigen.

Vergessen Sie nicht, Ihr weißes Spezial auch an die Kunden zu kommunizieren. Denn diese sollen ja wissen, dass Sie etwas Neues im Angebot führen. Wenn Sie eine Praxisbroschüre haben, können Sie diese leicht um ein eingelegtes Blatt erweitern, in der Sie Ihr besonderes Angebot vorstellen und attraktiv beschreiben. So bleiben Sie variabel und können je nach gewünschtem Schwerpunkt immer wieder Neues bewerben. Denken Sie auch an Ihre Homepage als Präsentationsfläche. Kalkulieren Sie die White-Wellness-Programme mit mindestens 1,00 Euro pro Minute. Klar, dass Sie sich auch knackige, für den Kunden lukrative Paket-Preise ausdenken können, bei denen Sie je nach Zeiteinheit geschickt abrunden (z. B. 39 Euro oder 45 Euro). Halten Sie auch spezielle Behandlungs-Gutscheine bereit, damit Ihre Kunden „White Wellness“ verschenken können. Es geht ja schließlich auf die Weihnachtszeit zu. *Ursula Maria Schneider*

MYKORED®

wirkungsvoller Schutz vor Fuß- und Nagelpilz



Schöne Füße, gute Pflege!



Fordern Sie Infos und ein kostenloses Originalprodukt an, wenn Sie Mykored noch nicht kennen. (Lieferung erfolgt nur an den Fachhandel.)

Lütticke

Franz Lütticke GmbH

Lortzingstr. 14, 58540 Meinerzhagen

Tel: 0 23 54-9 09 90, Fax: 0 23 54-1 34 34

info@lue tticke.de, www.lue tticke.de