

Hallo Hedwig, hallo Rest der Welt! (pardon – Deutschland, die Welt interessiert das ja nicht)

Abgesehen davon, dass ich das Beispiel mit der Schwangerschaft etwas unpassend finde, nehme ich es auf.

*>Ich wollte keine Beratung, ob ich schwanger werden soll, sondern nur wie ich das Kind nenne.<*

Auch so manch Schwangere sieht sich (wider Willen) mit Themen bzgl. ihrer Schwangerschaft und deren Sinnhaftigkeit konfrontiert.

*>Die Diskussion die Du ansteuerst ist in vollem Gang. <*

Schön, dann passt es ja. Und das in der Öffentlichkeit zu machen ist immer besser als hinter verschlossenen Türen – sofern man mit offenen Karten spielen kann und will, was ich jetzt mal unterstelle.

*>Bekannterweise kann man zwar eine Schwangerschaft abbrechen, doch das ist sicher nicht Deine Absicht. <*

Vielleicht hast Du meinen Kommentar nicht gelesen oder nicht verstanden. Aber die Intention, dass ich nichts von den angestrebten Reglementierungen halte, dürfte da völlig klar zum Ausdruck gekommen sein. Kurz: Komplett einstampfen!

Deshalb meine Bitte an Dich liebe Hedwig:

Schwangerschaften sind etwas persönliches und nichts kollektives. Behandle deshalb auch bitte Deine Schwangerschaft mit dem Thema persönlich, indem Du für DICH Regeln aufstellst und alle anderen Berater damit verschonst.

*>Vielleicht nimmst auch Du die Einladung an? Den Termin kennst Du.<*

Abgesehen davon, dass der Termin für mich zeitlich nicht passt, was sollte ich dort? Gegen Windmühlenflügel argumentieren?

Einige Deiner Äußerungen lassen doch darauf schließen, dass es nicht darum geht ob, sondern nur wie. Und das als Voraussetzung ist eine denkbar schlechte Basis.

Ferner liegt es in der Natur der Sache, dass Verbände zu Reglementierungen neigen und diesbezüglich eine gewisse Eigendynamik entwickeln. Leben die Verbände doch davon und je reglementierter ein Bereich ist, desto besser. Ich mit meiner Ansicht würde ja den ganzen Ausschuss in Frage stellen – und welcher Ausschuss löst sich schon selbst auf?

Hinzu kommt, dass ca. 90 % der FS-Berater ihre finanziellen Erwartungen bei weitem nicht erreichen und für jeden Strohalm dankbar sind, der ihnen evtl. Konkurrenz vom Halse hält oder womit sie sich von anderen abheben können. Dass das nicht das Problem löst (weil es nicht in irgend welchen Berufsstandards liegt, sondern in der Person des Beraters und dessen unternehmerischen Fähigkeiten), erkennen sie leider erst, wenn es zu spät ist.

Und dann gibt es noch jede Menge psychologischer Gründe, warum jemand nach Reglementierungen und Einschränkungen strebt. Das fängt bei A wie Angst an und geht über M wie Macht und S wie Status bis hin zu Z wie Zentralismus. Die Ausführungen dazu spare ich mir aber, da das den Rahmen hier ganz sprengen würde.

Fazit: Wieso soll ich einen Tag und ein paar Hundert Kilometer investieren, um dort bei den vorhandenen Grundvoraussetzungen letztendlich nichts bewegen zu können?  
Entweder es lesen genügend und kapieren, dass mit Reglementierungen keine Verbesserungen zu erzielen sind und worauf sie sich damit einlassen - dann muss ich nicht dort sein - oder es kommt wie es kommt.

Und wie es dann kommt, das zeigen genügend ähnlich gelagerte Fälle der Vergangenheit.  
Als Vorgeschmack nachfolgend schon mal einen kleinen Kurzüberblick.

- Der Wettstreit der Interessensgruppen und Verbände beschleunigt die ganze Sache, denn jeder will ja seine Regeln fest zementieren und der erste sein,
- irgend wann werden Regeln festgelegt, die zwar effektiv keinem Kunden nützen, in denen sich aber alle Beteiligten schön wieder finden um ihre Interessensgruppe (Verbandsmitglieder, Fernkurs-Teilnehmer, „Schäfchen“, ... ) mit „drin“ zu haben
- entsprechende Strukturen bilden sich
- auf alle kommen zusätzliche Kosten und mehr Zeitaufwand zu, aber letztendlich hat kein Berater auch nur einen Kunden mehr davon, geschweige denn ein Kunde eine bessere Beratung.

Die Zeche zahlen:

- die Kunden,
  - weil die Beratungen teurer werden (irgend wie müssen die Kosten ja gedeckt werden),
  - sie sich auf Zertifikate verlassen – aber die damit erwartete Qualität nicht bekommen. (Denn wer vorher keine Ethik hat, hat auch mit Zulassung keine und findet immer einen Weg abzuzocken)
  - sie ein wesentlich geringeres Angebot an Beratern und Dienstleistungen vorfinden (weniger Berater wegen der Zulassung, weniger Methoden weil alle nur noch auf die Zulassung ausbilden)
- der Berater,
  - weil es schwieriger wird den Preis durchzusetzen und er weniger Zeit hat
  - er trotz geringerer Beraterzahl mehr direkte Konkurrenz hat, da sich alle auf die erforderlichen Zulassungskriterien konzentrieren

Einzigste Nutznießer sind eine Handvoll Funktionäre und ein paar Prüfer (die uns dann vermutlich erzählen, dass sie viel lieber zum Kunden gingen, aber einer muss sich für den Job ja opfern.)

„Schöne“ neue Feng-Shui-Zukunft mitten in Deutschland - NEIN DANKE!