



Kommen wir so wirklich weiter?

Ich mag als verschroben und unrealistisch gelten. Zugegeben, das ist auch manchmal der Fall. Aber in anderen Fällen bin ich überzeugt, dass ich mehr Durchblick habe, als so manche Menschen, die sich selbst zu den Erwählten (egal, worum es geht) oder Aufgewachten zählen.

Dienstleister und ihr Preis

Ich bin im Nebenjob selbstständige Dienstleisterin und brauche auch immer wieder selbst andere Dienstleister. So zum Beispiel eine Autowerkstatt, eine Lektorin, den einen oder anderen Therapeuten für meinen Körper und so weiter.

Oft bin ich über den Preis überrascht. Die einen verrechnen schon für die Anfahrt einen Batzen Geld, die anderen haben einen Stundenpreis, bei dem man ohne andere Einkommensquelle meiner Meinung nach kaum überleben kann.

Gut, jeder muss selbst wissen, was er verlangt für seine Dienste. ABER: Dem, der die Dienstleistung benötigt oder sie möchte, muss es auch entsprechend viel Wert sein. Darüber hinaus muss derjenige, der sie möchte oder braucht, es sich auch leisten können. Da sollte ein gewisses Augenmaß beim Anbieter herrschen. Und dann gibt es natürlich auch viele Qualitätsunterschiede.

Ausbildungen, Coaches und Online-Seminare

Ich habe schon zahlreiche Ausbildungen gemacht, mir so einige Coaches angesehen und bei dem einen oder anderen Präsenz- und Online-Seminar teilgenommen. Dabei habe ich auch wirklich nützliche Dinge gelernt, die mich auf der beruflichen oder persönlichen Ebene weitergebracht haben. Aber manchmal konnte ich nach einer Schulung auch nur sagen, dass ich ein paar wunderbare Menschen kennengelernt habe. Selbst bei meinen sehr teuren beruflichen Ausbildungen kam ich hinterher keinen Schritt weiter, weil der Beruf selbst plötzlich verdrängt wurde oder es jüngere Leute gab, denen man weniger bezahlen musste oder (meist männliche) Blender, die man lieber nahm oder ... Zudem hatte ich auf zahlreiche Sachen auch eine andere Sichtweise oder – wenn es um berufliche Dinge ging – einen völlig anderen Hintergrund, wozu die Weisheiten einfach nicht passen wollten.

Ich möchte also hier weniger vom Inhalt sprechen als vom wie. Denn, dass es nicht wenige Dienstleister gibt, die viel versprechen, aber nichts oder nur wenig halten, das ist uns wohl allen bekannt.

Das WIE:

Meist läuft die Sache folgendermaßen ab: Der potenzielle Kunde sucht nach einer Problemlösung. Er findet Offerten, die ihn ansprechen. Einige der Anbieter verschenken ein E-Book, bieten ein

kostenloses Kennenlerngespräch oder ein Zoommeeting an. Ich denke, ich muss nicht groß darüber ausführen, dass auf den Websites meist keinerlei Preise zu finden sind.

Für den Kunden ist das Angebot interessant und er bucht ein Gespräch, das Meeting oder was auch immer es ist. Wenn er Glück hat, erfährt er bei diesen kostenlosen Angeboten schon einiges, was für ihn brauch- bzw. anwendbar ist und sie bestehen nicht nur aus Werbung.

Der Preis

Am Ende des Gesprächs/Meetings/Seminars (was 15 Minuten oder auch bis zu 2 Stunden dauern kann) erfährt der Kunde den Preis. In vielen Fällen geht es um mehrere Tausend bis in die Zehntausende Euro, die er aufwenden soll, um sein Problem gelöst zu bekommen. Bezahlt werden kann in einem Batzen oder auf Raten. Wobei die Ratenzahlung natürlich den Preis nochmals um einiges in die Höhe treibt.

Wenn der Kunde wirklich bucht (und damit eine Menge Zeit und Geld investiert), kommt am Ende des Kurses unter Umständen auch noch das böse Erwachen, weil es vielleicht noch (mindestens) eine Fortsetzung gibt, die vorher nicht kommuniziert wurde und nochmal einen Batzen Geld kostet. Ohne diese weitere Investition ist logischerweise der Kursinhalt auch unvollständig und damit nicht im vollen Umfang zu gebrauchen.

Im Grunde handelt es sich bei vielen dieser Angebote um Gelddruck- und Abhängigkeitsmechanismen.

Der Kunde

Der Kunde ist meist entweder eine Privatperson, die beruflich oder spirituell endlich weiterkommen möchte (obwohl sie in den meisten Fällen schon viel kann und gar nicht mehr so jung ist) oder ein Selbständiger, der irgendwie fest steckt. Beide Gruppen haben in der Regel gerade mal genug Geld, um einigermaßen über die Runden zu kommen und müssen sich diese Weiterbildungen in vielen Fällen vom Mund absparen.

Das Seminar

Heutzutage ist so ein Seminar meist online. Was in vielen Fällen eine prima Sache ist. So kann man auch mal bei einem Vortragenden in Übersee dabei sein, ohne horrenden Flug- und Aufenthaltskosten zu zahlen oder es zu einem anderen Zeitpunkt hören, wenn man zum festgesetzten Termin keine Zeit hat. Das ist der positive Aspekt an der ganzen Sache. Dass es dadurch auch mehr Teilnehmerplätze gibt, ist durchaus auch zu begrüßen. ABER:

Meine große Frage:

Warum sind diese Seminare so exorbitant teuer? Wenn ich mir nur einmal vorstelle, ich habe eine (jederzeit wiederholbare) Schulung mit 150 Teilnehmern à 6.000 EUR, die z. B. ein halbes Jahr läuft, dann sind das verdammt nochmal 900.000 EUR! Wo ist so ein Preis gerechtfertigt? Selbst wenn wir jetzt noch rechnen, dass die Vorbereitung von Filmen, Audios und sonstigen Schulungsunterlagen und

das Betreiben einer entsprechenden Plattform und die Werbung auch einiges (vor allem Zeit) kostet, dann muss man nicht beim ersten Mal schon große Nettoeinnahmen haben. Wir erinnern uns: es ist jederzeit und über Jahre wiederholbar mit denselben Materialien, also schlagen später nur noch die Plattformkosten und die Zeit des Vortragenden bei evtl. Live-Onlinesessions zu Buche.

Meine Meinung

Ich nenne das Abzocke. Und zwar der übelsten Art. Denn hier geht es nicht um den Verkauf von einem Gadget oder irgendeines anderen Produkts wie einer Rolex oder einem Lamborghini. Hier werden Hoffnungen genährt und vermutlich geben viele Menschen tagtäglich ihren letzten Penny, um endlich das zu erreichen, was sie sich schon lange wünschen.

Ich habe inzwischen das Gefühl, dass vor allem immer mehr sogenannte „Lichtarbeiter“ und selbsternannte „Business-Experten“ ganz schön in die schmalen Geldbeutel ihrer nach Hilfe suchenden Kunden greifen. Sie bereichern sich also an der Not der anderen. Das ist für mich blanke Gier und vor allem moralisch ein vollkommenes No-go! Dass in der Finanzbranche mancher bis auf das letzte Hemd ausgezogen wird, ist hinlänglich bekannt, aber gerade in der sogenannten Heiler- bzw. spirituellen Branche sollte so etwas nicht vorkommen.

Da wird immer vom guten Karma gesprochen und selbst hängen die meist selbst ernannten Gurus sich einen Mühlstein an den Hals, weil sie denselben nicht voll genug kriegen. Das ist für mich unverständlich. Ich finde, wir alle haben auch eine moralische Verantwortung unseren Mitmenschen gegenüber. Und gerade diejenigen, die Fähigkeiten haben, die der Menschheit helfen können, aus dem Schlamassel herauszukommen, sollten diese in die Welt tragen. Zu einem fairen Preis und für nahezu jedermann erschwinglich. Nicht billig, aber leistbar.

Ich selbst habe immer wieder Kunden aus meinem eigenen Umkreis. Wenn ich weiß, dass diese sehr wenig Geld zur Verfügung haben, dann mache ich durchaus auch ausnahmsweise einen etwas günstigeren Preis, wenn ich es mir gerade leisten kann. Ich weiß, damit werde ich nicht reich, aber ich fühle mich damit besser!

Schlussfolgerung

Wenn wir alle aus dem ganzen Mist, der uns derzeit umgibt, herauskommen wollen, dann geht dies nur gemeinsam. So sollten wir uns gegenseitig helfen, zu wachsen. Es geht nur, wenn alle, die willig sind, mitgenommen werden. Dies setzt aber voraus, dass sich keiner am anderen bereichert. Denn mit der Masche betonieren wir die Situation, die uns nicht gefällt. Wenn ich teilweise beobachte, dass Therapeuten oder Coaches mindestens Einnahmen von 10.000 Euro monatlich (möglichst noch netto) erwarten, dann haben diese meiner Meinung nach ein falsches Verständnis von ihrer Berufung.

Niemand soll seine eigenen Dienste kostenlos anbieten. Doch Gier ist kein guter Berater.