

Ursache – Wirkungsanalyse mit den Zehn Prinzipien nach Michael Roach EBI TUCSON Arizona/USA

Ein weiterer Ansatz, der zu den wesentlichen Modellen unseres Werkzeugkoffers (insgesamt hätten wir ca. 260 Werkzeuge im Bereich „weiche Faktoren“ anzubieten) ist die Ursache-Wirkungsanalyse des obigen Modells in Einzelberatung und betrieblicher Prozessberatung.

Zehn grundlegende Prinzipien:

1. Versuchen Sie das Wohlergehen, den Wohlstand anderer zu fördern.
2. Halten Sie finanzielle Versprechungen
3. Achten Sie auf absolute Gleichbehandlung von Menschen (Mitarbeitern, Kunden), mit denen Sie zu tun haben.
4. Übermitteln Sie nur ihre wirklich ehrlichen geistigen Eindrücke.
5. Sorgen Sie für Verbindung/ Verbundenheit zwischen Menschen.
6. Reden Sie voller Achtung und Respekt für andere.
7. Sprechen Sie nur über wesentliche Dinge. Vermeiden Sie Geschwätz.
8. Finden Sie Freude an Besitz, Wissen, Ressourcen, die gerade jetzt vorhanden sind.
9. Feiern Sie die Erfolge anderer Menschen, auch wenn es sich um Wettbewerber handelt. Das Lernpotential für den eigenen Erfolg steigt damit.
10. Erkennen Sie das versteckte Potential hinter jeder Handlung (auch bei sogenannten Niederlagen und Misserfolgen).

Im ersten Moment klingen viele dieser Sätze viel zu persönlich und scheinen keine Verbindung zu wirtschaftlichem Handeln zu haben. Michael Roach hat als Existenzgründer mit 2 weiteren Personen innerhalb von 18 Jahren ein Diamantenhandelsunternehmen , das mit einem 5000 US-Dollar Kredit begann und einen Umsatz von 350 Millionen US- Dollar bewegt. Für uns interessant genug , um diese Methode für Erfolg und Erfüllung zu einer weiteren Arbeitsgrundlage für Ihre Planung werden zu lassen.

1. Versuchen Sie das Wohlergehen, den Wohlstand anderer zu fördern.

Grundsatz oder Ideen: Leben beschützen; Nicht töten; Körperliche, seelische, geistige Gesundheit

In Anbetracht der Aspekte einer älterwerdenden Gesellschaft und dem Bedürfnis nach Wellness und langanhaltender Gesundheit wird deutlich welches Marktpotential mit dieser Aussage verbunden ist.

Problemfall im persönlichen Bereich

Ihr Leben ist kurz(bedroht) und Sie werden schnell und oft krank.

Sie haben wenig Antriebskraft.

Essen, Trinken und Medizin haben keinen hohen Wert, keine gute Qualität oder sind nicht bekömmlich.

Ihre Versorgung mit lebenswichtigem Essen, Trinken, Wärme, Kleidung ist gefährdet.

Viele Menschen und andere Lebewesen in ihrem Umkreis sterben früh oder erreichen nicht ihr natürliches Ende.

Problemfall im geschäftlichen Bereich

Eine ansteigende Anzahl von Mitarbeitern/Kollegen ist krank, arbeitsunfähig oder ähnliches. Die Abwesenheitsrate ist hoch. In Laufe des Fortschreitens ihrer Tätigkeit (betrieblich oder beruflich) nimmt Ihre Krankheitsneigung zu. Projekte und Vorhaben, welche Sie an Mitarbeiter oder Beteiligte übergeben, werden nur schlecht oder gar nicht beendet.

Ihre Firma hat Schwierigkeiten aufgrund von Verstößen gegen Umwelt- und Arbeitsschutzaufgaben.

Sie bezweifeln die Qualität ihrer Entscheidungen oder sind unfähig Entscheidungen zu treffen.

Sie erhalten nicht den Gewinn/ die Förderung/ die Unterstützung, welche Sie für Expansionsmöglichkeiten brauchen.

Die Mieten sind zu hoch und/oder Sie finden keine geeigneten Miet- oder Kaufobjekte für Büros, Läden oder Fertigungsanlagen.

Lösung persönlich

Bewahren und schützen Sie Leben in jeder Form.

Achten Sie auf ihre persönliche Gesundheit in allen Bereichen.

Unterstützen und beschützen Sie die Menschen in ihrer Nähe und jene, die am meisten Ihrer Hilfe bedürfen.

Lösung Team /Organisation/ Kunden / Umfeld

Vermeiden Sie Knickrigkeit. Seien Sie großzügig und behalten Sie eine großzügige Einstellung.

Setzen Sie alle Maßnahmen zur Gesundheitsförderung, die nötig sind, schnell und zügig um.

Ergreifen sie Maßnahmen gegen Mobbing.

Achten Sie auf den generellen Rahmen des Wohlbefindens von Mitarbeitern und Führungskräften.

Unterstützen Sie Mitarbeiter in einer ausbalancierten Lebensführung.

Unterstützen Sie andere in ihrer Arbeit. Achten Sie darauf, dass diese entsprechende Möglichkeiten für ein gutes Arbeiten und Leben haben.

Helfen Sie anderen dabei, einen sicheren Platz/ eine gute Unterkunft zu haben, wenn diese bedürftig sind/Unterstützung brauchen.

Achten sie auf Zeiten zum Erholen und Auftanken innerer Ressourcen und zur Ausgestaltung persönlicher Bedürfnisse.

2. Halten Sie finanzielle Versprechungen

Grundsatz oder Ideen:

Diebstahl, Betrug und die Idee von Eigentum und Reichtum

Problemfall im persönlichen Bereich

Sie haben nicht genügend zum Leben oder um Vorhaben vollständig umzusetzen.

Sie haben nur gemeinsame Ressourcen mit anderen.

Es gibt besonders wenige oder schwer erreichbare Ressourcen.

Es sind keine Ideen; es ist kein kreatives Potential vorhanden.

Essen oder materielle, betriebliche Dinge haben keinen besonderen Nährwert, keinen inneren, realen Gehalt (messbarer Wert).

Materielle und ideelle „Saat“ geht nicht auf.

Ihre materiellen Ressourcen sind dürftig oder es gibt zu wenig.

Es reicht gerade zum Überleben.

Es herrscht gewissermaßen große „Dürre“ oder ein „Übermaß an Nässe“.

Problemfall im geschäftlichen Bereich

In Ihrer Firma wird viel gestohlen oder betrogen, von Ihren Angestellten oder von anderen.

Die Firmenfinanzen sind instabil und unterliegen sehr großen Schwankungen. Sie sind unkalkulierbar.

Die Umsätze steigen nicht, da es Ihnen nicht gelingt, neue Aufträge zu erhalten.

Sie sind finanziell abhängig. Sie haben keine richtigen Budgets und müssen andere über Mittelverfügung konsultieren.

Ihre Kunden zahlen mit Verspätung.

Ihre Geschäftstätigkeit wirft zunehmend weniger Gewinn ab; der Cash-Flow entwickelt sich negativ.

Lösung persönlich

Nehmen sie nichts in Anspruch oder an sich, was anderen gehört.

Zeigen sie sich zufrieden mit dem Vorhandenen.

Nehmen sie nichts an sich, was nicht ihnen gehört oder was Ihnen nicht direkt und deutlich gegeben wird.

Verdienen sie keine Geld mit „unsauberen“ Geschäften.

Bleiben sie integer in allen ihren Handlungen.

Lösung Team /Organisation/ Kunden / Umfeld

Zeigen sie größere Bereitschaft, Ihren Gewinn mit denen zu teilen, die Ihnen geholfen haben, diesen zu erwirtschaften.

Achten Sie besonders den Besitz und die Räumlichkeiten anderer. Verwenden Sie Ressourcen anderer Abteilungen oder anderer für das Unternehmen Tätiger nur mit deren ausdrücklicher Zustimmung. Teilen Sie Ihre Ressourcen mit Anderen der im Unternehmen Tätigen.

Seien Sie total konsequent und bereichern Sie sich nicht durch zwielichtige Geschäfte und Abrechnungsmethoden.

Unterstützen sie die Großzügigkeit des Unternehmens. Denken sie daran, dass die Intention des Teilens wesentlich ist, nicht die Summe des Geteilten.

Fordern, fördern und praktizieren Sie die finanzielle Wahrhaftigkeit und Integrität aller Angestellten und Abteilungen.

Loben und fördern sie das Aufdecken von Fehlerquellen und beseitigen sie diese umgehend.

3. Achten Sie auf absolute Gleichbehandlung von Menschen (Mitarbeitern, Kunden), mit denen Sie zu tun haben.

Grundsatz oder Ideen:

Diskriminierung am Arbeitsplatz, Machtmissbrauch, und sexuelle Belästigung

Problemfall im persönlichen Bereich

Die Menschen, die um Sie herum sind beziehungsunfähig oder instabil.

Sie selbst müssen um Ihren Partner/ mögliche Partner konkurrieren. Sie befinden sich oft in unangenehmer und abstoßender Umgebung.

Die Umgebung ist schmutzig, witterungsabhängig oder voll von Lärm und unangenehmen Erscheinungen

Problemfall im geschäftlichen Bereich

Neue Mitarbeiter arbeiten nicht so erfolgreich, wie Sie erwartet haben.

Ihre Beschäftigten zeigen sich weniger vielseitig, wie Sie es erwarten.

Angestellte berichten von Fällen von Diskriminierung, Machtmissbrauch oder sexueller Belästigung.

Sie beobachten solches Fehlverhalten bei Mitarbeitern.

Durch ihre Tätigkeit kommen Sie ständig in Kontakt mit unangenehmen Sinneseindrücken oder schwierigen klimatischen Bedingungen.

Führungskräfte und Leitende nutzen Ihren Einfluss für Manipulation und Missbrauch.

Lösung persönlich

Vermeiden Sie Entwertung, Missbrauch und Diskriminierung anderer in Ihrem Umkreis- ob in Ihrem Denken, Reden oder Handeln.

Vermeiden Sie das Unterstützen oder Gutheißen dieses Verhaltens durch andere.

Lösung Team /Organisation/ Kunden / Umfeld

Beseitigen Sie Übergriffe oder Diskriminierungen jeder Art am Arbeitsplatz.

Achten Sie besonders darauf, sexuelle Übergriffe, andere Diskriminierungen und jede Art unangebrachten Verhaltens aus Ihrem Unternehmen zu entfernen.

Machen Sie reinen Tisch und schaffen Sie eine Atmosphäre die Übergriffe missbilligt.

Bestehen Sie darauf, dass Einstellungen und Beförderungen nur auf der Basis der Befähigung und real vorhandener Kompetenzen entschieden werden. Unterstützen Sie die Vielfalt (Diversität) der Mitarbeiter.

Erkennen und unterstützen Sie kulturelle, sexuelle und sonstige Unterschiedlichkeit der Mitarbeiter.

Bieten Sie Fortbildungen zum Thema „Unterschiede in Kultur, Alter, Geschlecht und Weltanschauung“ an.

Wenn sie international arbeiten, lernen Sie die Kulturen ihrer Kunden und Lieferanten kennen.

4. Übermitteln Sie nur ihre wirklich ehrlichen geistigen Eindrücke.

Grundsatz oder Ideen:

Lügen, Verzerrung und Misstrauen (Täuschung, fehlendes Vertrauen und fehlende Verschwiegenheit)

Problemfall im persönlichen Bereich

Menschen glauben Ihnen nicht, auch wenn sie die Wahrheit sagen.

Andere betrügen oder täuschen Sie fortlaufend.

Projekte und Vorhaben mit anderen Menschen scheitern sehr oft.

Leuten schwätzen viel über Sie oder andere.

Viele Dinge in Ihrem Leben machen Ihnen Angst oder fördern ein Klima von Ängstlichkeit.

Problemfall im geschäftlichen Bereich

Marktstrategien, die funktionierten, erweisen sich als dysfunktional.

In Ihrer Branche, ihrem Umfeld werden Integrität und Rechtschaffenheit einfach nicht geachtet.

Sie fühlen sich niedergeschlagen oder neigen oft zu depressiven Phasen.

Die Personen in ihrem Umkreis glauben nicht, was Sie Ihnen mitteilen. Sie zweifeln an der Qualität Ihrer Entscheidungen oder/und Sie sind unfähig, entschlossen zu handeln.

Äußere Störungen – wie von einer unsichtbaren Hand – schädigen oder stören permanent ihren Geschäftsrahmen oder ihr Tätigkeitsfeld.

Unternehmen, mit denen Sie gerne zu tun hätten (die Ihnen ehrbar erscheinen), ob als Kunden oder Lieferanten wollen mit Ihnen nicht zusammenarbeiten.

Lösung persönlich

Reden Sie wirklich nur, über Ihren ehrlichen Wahrnehmungen. Vermeiden Sie Verzerrungen oder Täuschungen.

Vermeiden Sie manipulierende oder einfärbende und beschönigende Sprache.

Bleiben Sie bei der Sachlage oder bei persönlichen Konflikten, bei Ihrem Eindruck, Ihrer Wahrnehmung des Ganzen.

Lösung Team /Organisation/ Kunden / Umfeld

Zeigen Sie Ihre Person nicht in einem beschönigenden oder bescheideneren Licht, als wirklich wahr ist.

Seien Sie absolut eindeutig und präzise in geschäftlichen Dingen.

Beschreiben Sie Wahrnehmungen und Sicht Ihrerseits genau, klar und einfach.

Achten Sie auf Verfahren und Verhalten in Ihrem Umfeld und bei Ihnen, die den Eindruck vermitteln könnten, negatives oder unehrliches Verhalten würde toleriert oder sogar gefördert.

Wählen Sie Partner und Führungskräfte auf der Basis von Rechtschaffenheit/ Integrität aus.

Unterscheiden Sie beispielweise zwischen harten und fair führenden „Verhandlern“ und unehrlichen „Verhandlern“.

Halten Sie Ihre Versprechungen im Geschäftsleben.

Wenn Marktstrategien anfangen, ineffektiv zu werden, achten Sie besonders auch auf subtile, schleichende Prozesse von Täuschung und Betrug.

Halten Sie die Leitlinien ihres Geschäftshandelns für Kunden und Lieferanten stets transparent und nachvollziehbar.

5. Sorgen Sie für Verbindung/ Verbundenheit zwischen Menschen.

Grundsatz oder Ideen:

Zusammenarbeit und Verstehen verschiedener Ansichten, Wertschätzende und anerkennende Sprache

Problemfall im persönlichen Bereich

Sie verlieren leicht Freunde.

Menschen in Ihrem Umkreis streiten sich immer miteinander.

Menschen um Sie herum haben einen unangenehmen Charakter.

Ihre Umgebung hat eine gestörte oder beschädigte Infrastruktur; es gibt Verkehrsprobleme.

Sie sind oft verängstigt/ voller Sorge und es gibt viele Dinge, die ihnen Angst bereiten.

Problemfall im geschäftlichen Bereich

Es ist schwierig für Sie Geschäftsverbindungen herzustellen. Verbindungen und Aufkäufe erweisen sich als nachteilig.

Ihre Unternehmung konzentriert sich darauf, die Wettbewerber zu behindern, anstatt die eigenen Stärken in den Vordergrund zu stellen.

Die Menschen in Ihrem Tätigkeitsbereich/ ihrer Organisation liegen oft miteinander im persönlichen Streit.

In Ihrer Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern, Kunden und Lieferanten gibt es Spannungen und „zerfallfördernde“, spannungsgeladene Gespräche.

In der Zusammenarbeit der Mitarbeiter und Teams treten persönlich gefärbte Unstimmigkeiten in „abkühlender“ oder „überhitzter“ Form auf.

Angestellte und Leitende scheinen permanent in Auseinandersetzungen, Reibung oder in „kaltem Krieg“ zu leben oder diese Vorgänge so wahrzunehmen.

Lösung persönlich

Wenn Sie sprechen, tun Sie dies mit der Absicht Menschen zu verbinden/ die Verbundenheit zu fördern.

Vermitteln Sie bei Streitigkeiten zwischen Freunden. Tragen Sie zur Klärung bei.

Sprechen Sie nie mit der Absicht, Menschen auseinander zu bringen.

Unterstützen und fördern Sie keinesfalls eine solche „spaltende“ Sprache bei Freunden, Bekannten und Verwandten.

Vermeiden Sie „spaltende“ Gespräche, auch wenn diese wahr erscheinen.

Verwenden Sie „dialogorientierte“ Modelle wie AI etc.

Lösung Team /Organisation/ Kunden / Umfeld

Achten Sie zuerst auf Ihre innere Haltung, Ihr persönliches Denken. Vermeiden Sie hier die Spaltung zwischen Ihnen und anderen.

Vermeiden Sie das Führen von spaltenden Gesprächen mit dem Aspekten von Neid, Konkurrenzdenken oder Eifersucht.

Konzentrieren Sie sich auf Innovationen, neue Errungenschaften, entstehende Kreativität und erreichte Qualität, um ihr Unternehmen innen und außen mit Prägnanz am Markt wahrzunehmen.

Verhalten Sie sich so, wie Sie möchten, dass dieses Verhalten von anderen aus sein soll.

Anerkennen Sie Teamarbeit und deren Ergebnisse und belohnen Sie diese.

Wertschätzen Sie die Teamarbeit und die Anteile der Einzelnen.

Fördern Sie alle Möglichkeiten der Partizipation durch die Mitarbeiter.

Ermutigen sie Mitarbeiter sich persönlich und sachlich zu entwickeln und fortzubilden

6. Reden Sie voller Achtung und Respekt für andere.

Grundsatz oder Ideen:

Kommunikation und das eigene Ansehen, Verzicht auf Unterstellungen, Zynismus und "grobe" Gespräche

Problemfall im persönlichen Bereich

Sie hören viele unangenehme Dinge oder nehmen viele Geräusche und Gespräche als störend wahr.

Wenn andere mit Ihnen sprechen, erscheint Ihnen dies als Angriff Ihrer Person.

Ihre Umgebung enthält permanent oder oft Hindernisse wie zerbrochenes Glas, herunterfallende Bäume oder Steine. Sie ist rau und grob für Ihr Empfinden oder sie hat etwas Giftiges oder Überhitztes.

Es gibt viel Bedrohliches.

Problemfall im geschäftlichen Bereich

Unabhängig davon, wie gut ihre Arbeit ist, werden Sie von den Menschen in Ihrer Umgebung kritisiert.

Ihr Unternehmen wird in der Öffentlichkeit schlecht dargestellt, ohne es verdient zu haben.

Das Ansehen Ihres Unternehmens leidet.

Die Wettbewerber sind rücksichtslos und behalten die Oberhand.

Sie hören davon oder sind anwesend, wenn Mitarbeiter und andere Menschen beleidigende oder ausfallende Sprache verwenden.

Die Mitarbeiter klagen über zuviel Lärm.

Kunden beschwerten sich über das Benehmen Ihrer Mitarbeiter am Telefon.

Sie werden von Führungskräften, Kunden, Lieferanten heftig beschimpft.

Lösung persönlich

Vermeiden sie scharfe, grobe Sprache.

Vermeiden Sie es, voller Wut, Zorn und Trotz zu sprechen.

Verwenden Sie keine bissige, manipulative oder sarkastische Sprache mit Verletzungsabsichten.

Betrachten Sie, ob Ihre Art sich zu äußern, die Menschen um Sie herum beeinflusst.

Respektieren Sie das Bedürfnis Anderer nach Ruhe, Stille und ungestörtem, persönlichem Raum.

Lösung Team /Organisation/ Kunden / Umfeld

Achten Sie darauf, wie Ihre Worte und Taten bei den Menschen in Ihrer Umgebung ankommen.

Vermeiden Sie „harte“ Worte, wenn Sie mit Anderen sprechen.

Üben sie sich in respektvoller innerer und äußerer Haltung. Sprechen sie aus einer solchen Haltung freundlich und unterstützend.

Kritisieren und korrigieren Sie mit einer wertschätzenden und unterstützenden Haltung, um sich und anderen zu nützen und sich gegenseitig zu fördern.

Schaffen Sie eine unbelastete, alle Sinne ansprechende, innerlich wie äußerlich aufbauende Umgebung.

Vereinbaren und praktizieren Sie im Unternehmen mit allen Beteiligten, ebenso wie mit Kunden und Zulieferern diese Sprach- und Denkkultur.

7. Sprechen Sie nur über wesentliche Dinge. Vermeiden Sie Geschwätz.

Grundsatz oder Ideen: Sinnstiftende Aktivitäten im Denken, Sprechen und Handeln. Ziele, Orientierung und beabsichtigte Resultate

Problemfall im persönlichen Bereich

Niemand hört Ihnen zu.

Andere Menschen respektieren nicht das, was Sie sagen.

Keiner denkt, dass was Sie sagen sei von großer Bedeutung/ hohem Wert.

Sie leiden unter mangelndem Selbstwertgefühl und fehlender Selbstachtung.

Die Früchte wachsen nicht oder wachsen zur Unzeit; sie erscheinen reif, auch wenn sie es nicht/noch nicht sind.

Es gibt keine Naherholungszonen, Grünflächen oder Seen, Weiher, andere Gewässer oder Pools in Ihrer Nähe.

Viele Dinge um Sie herum versetzen Sie in Angst.

Problemfall im geschäftlichen Bereich

In Ihrem Unternehmen nimmt niemand ernst, was Sie zu sagen haben. Die Leute halten Ihre Vorschläge für dumm.

Sie entdecken mehr und mehr, dass Mitarbeiter mit Tratschen Zeit verschwenden.

Besprechungen und Protokolle sind ungebündelt und ohne Aussagekraft.

Menschen hören Ihnen nicht zu, wenn Sie diese um etwas bitten.

Sie haben Schwierigkeiten mit dem richtigen Zeitpunkt.

Sie engagieren sich in Märkten, kurz bevor diese absacken.

Ihr neues Produkt/Ihre Leistungen erscheint zeitgleich mit Produkten/ Leistungen von Wettbewerbern.

Es ist Ihnen nicht möglich wohlverdiente Ruhepausen zu erhalten.

Sie haben Schwierigkeiten, sich zu entspannen oder zu regenerieren.

Ihnen fehlen Zuversicht und Vertrauen in die Qualität Ihrer Arbeit.

Lösung persönlich

Vermeiden Sie nutzloses Geschwätz.

Vermeiden Sie Gejammer, Winseln und Wimmern.

Vermeiden Sie das Geschwätz über unwesentliche und unwichtige Dinge oder Gerede über Dritte und deren Reden und Handeln.

Wenn Sie „Small Talk“ führen müssen, dann mit einem zuträglichen oder fördernden Aspekt für Ihr Bewusstsein und die Förderung ihres Verständnisses für die Person oder die Sache, mit welcher der „Small Talk“ verknüpft ist.

Lösung Team /Organisation/ Kunden / Umfeld

Vermeiden Sie unnützes Gerede, im Besonderen bei Dingen, bei denen Sie nicht vorhaben, diese umzusetzen.

Sprechen Sie über sinnvolle Dinge- solche die für Sie persönlich wie auch für Ihre Firma nützlich sind.

Sprechen Sie über Dinge, die Sie wirklich umsetzen wollen. Lernen Sie den feinen Unterschied zwischen Illusion und Vision schätzen. Hemmen Sie Getratsche und unnütze Tätigkeiten, die den Verstand und die persönliche Aufmerksamkeit absorbieren. Widmen sie einige Zeit für „stille“ Aktivitäten und der Förderung der Verstandesruhe (Meditation, Tiefenentspannung, Stille Bewegung etc.). Fokussieren Sie den Sinn ihres Sprechens auf den Nutzen für Adere in Ihrem Umkreis. Reden Sie nicht mehr als nötig.

8. Finden Sie Freude an Besitz, Wissen, Ressourcen, die gerade jetzt vorhanden sind.

Grundsatz oder Ideen: Zuversicht, Ehrlicher Umgang mit Ressourcen, keine Begehrlichkeit, sondern Wertschätzung des „Jetzt“

Problemfall im persönlichen Bereich

Sie beneiden Andere, um deren Qualitäten, Errungenschaften und Position.

Ihre Persönlichkeit (Denken, Reden und Handeln) ist von Wünschen, Wunschvorstellungen und Begierde beherrscht.

Sie sind nie zufrieden, gleich wieviel Ihnen gehört (was Sie besitzen).

Alle guten Dinge, die Sie beginnen, verändern sich irgendwann zum Schlechten- sie zerfallen im Lauf der Zeit.

Keiner denkt, dass was Sie sagen sei von großer Bedeutung/ hohem Wert.

Problemfall im geschäftlichen Bereich

Geschäfte und geschäftliche Vorhaben, die Sie beginnen, entwickeln sich zu Beginn gut, werden aber dann schwieriger.

Sie sind nie zufrieden, wie gut Sie oder Ihr Unternehmen auch dastehen, oder wie viel Sie auch erreicht haben, Sie wollen mehr und immer mehr.

Sie streben nach kurzfristigem, übermäßigem Gewinn.

Sie können sich anscheinend nicht einfach entspannen und das anerkennen, was Sie bis jetzt erreicht haben.

Sie wollen immer mehr und sind bereit dafür auch inkorrekt, kurzfristorientiert und egoistisch zu handeln.

Lösung persönlich

Finden Sie Freude am Jetzt Vorhandenen.

Freuen Sie sich an den Qualitäten und Möglichkeiten anderer Menschen.

Besinnen Sie sich darauf, anderen Menschen zu helfen.

Reflektieren Sie über Vergänglichkeit, die Eigene und die Ihrer Besitztümer und Ihres Status.

Finden Sie heraus, was wirklich von großer Bedeutung im Leben ist. Konzentrieren Sie sich darauf.

Lösung Team /Organisation/ Kunden / Umfeld

Nehmen Sie eine Haltung der Dankbarkeit gegenüber allen Dingen an, die Sie haben und sind.

Nehmen Sie sich regelmäßig Zeit, zu danken, für alles was Sie haben und denen zu danken, die Ihnen geholfen haben, es zu erreichen.

Würdigen sie alle ihre Mittel und wertschätzen Sie alle Mittel, die Ihrer Firma zur Verfügung stehen.

Machen Sie sich bewusst, dass Ihre Gewinne und Vorteile von kurzer Dauer sein können.

Würdigen Sie, was Sie besitzen auf der Basis von Vergänglichkeit.

Behalten Sie diese „Zehn Prinzipien“ und ihre Auswirkungen stets in Ihrem Arbeiten und Denken im Blick.

9. Feiern Sie die Erfolge anderer Menschen, auch wenn es sich um Wettbewerber handelt. Das Lernpotential für den eigenen Erfolg steigt damit.

Grundsatz oder Ideen: Umgang mit Neid, Eifersucht und Wut

Problemfall im persönlichen Bereich

Sie sind erfreut, wenn andere Fehler machen oder etwas Unangenehmes erleben.

Sie finden sich selbst in Situationen ohne Hilfe, oder nicht mit der Unterstützung, die Sie gerade brauchen.

Sie werden oft von Anderen verletzt, oder verletzen oft andere.

Sie leben in einer Welt voller Chaos, Krankheiten und Seuchen entwickeln sich, es gibt Sorge um Leib und Leben durch Militär, Terror, gefährliche Tiere oder andere Bedrohung.

Sie sind umgeben von Kriminalität, Diebstahl, Mord, Totschlag und Ähnlichem.

Problemfall im geschäftlichen Bereich

Wenn sie mit jemandem in Geschäftskontakt stehen, wendet er sich kurz danach von Ihnen ab und/oder fällt Ihnen in den Rücken.

Sie haben Freude am Unglück anderer und behindern deren Entwicklung.

Bei täglichen Geschäften scheinen die Menschen um Sie herum, Sie hinter Licht zu führen.

Die Menschen, die Sie umgeben, kommen Ihnen nicht zu Hilfe, selbst wenn Sie es am meisten brauchen.

Sie sind nicht oder selten in der Lage, Ihr Temperament zu kontrollieren.

Sie werden wütend auf andere Mitarbeiter, Zulieferer, Kunden oder einfach über alles.

Sie erleben, wie sich durch viele Jahre im Geschäftsleben ihr Äußeres zu Ihrem Nachteil verändert hat.

Das Klima am Markt und in der Geschäftswelt ist unberechenbar- ein stetes Auf und Ab.

Sie ertappen sich dabei, keine Freude an Ihrem verdienten Geld zu haben.

Egal wie groß und interessant Ihr Unternehmen auch wird, immer treibt Sie ein Gefühl der Unzufriedenheit.

Lösung persönlich

Feiern Sie die Erfolge aller Personen um sie herum. Teilen Sie deren Freude.

Vermeiden Sie, sich über Unglück und Pech anderer Personen zu freuen (auch insgeheim).

Empfinden Sie Mitgefühl mit anderen, wenn diese leiden.

Beobachten Sie ihre Verstandestätigkeit und verweigern Sie sich die Probleme und Schwierigkeiten anderer Menschen als „Unterhaltung“ zu verwenden.

Lösung Team /Organisation/ Kunden / Umfeld

Hören Sie auf, sich mit anderen zu vergleichen oder diese zu beneiden.

Würdigen Sie eine gute Arbeit, egal von wem Sie erledigt wurde- Mitarbeiter oder Wettbewerber.

Seien Sie sehr aufmerksam gegenüber Gefühlen von übertriebener Selbstgefälligkeit (Stolz).

Schenken Sie Anderen Ihre Aufmerksamkeit, aber arbeiten Sie nicht dafür, von anderen Anerkennung zu erhalten. Entwickeln Sie die Gewohnheit, auf Gelegenheiten zu achten, bei denen sie andere loben können. Vermeiden Sie aber Unaufrichtiges oder übertriebenes Lob.

Untersuchen Sie Ihren Geist, Ihr Denken äußerst aufmerksam auf jede Art von Zorn.

Werden Sie ein Experte darin, sich nicht mehr aus der Fassung bringen zu lassen.

Chaos im Markt resultiert aus dem Wunsch, dass andere chaotische Verhältnisse erleben sollen.

Hingegen allen, auch den Wettbewerbern, das Beste zu wünschen, schafft eine stabile wirtschaftliche Situation.

Die Mittel sind nicht begrenzt- es gibt genug, damit alle gleichzeitig wohlhabend sind.

10. Erkennen Sie das versteckte Potential hinter jeder Handlung (auch bei sogenannten Niederlagen und Misserfolgen).

Grundsatz oder Ideen: Einsicht, Annahmen der Wirklichkeit, das leere Potential der stets vorhandenen Möglichkeiten

Problemfall im persönlichen Bereich

Sie sind eine betrügerische oder manipulierende Persönlichkeit.

Sie leben in Einer Welt (in einer Umgebung), in welcher Freude und Quellen der Freude permanent aus Ihrer Welt verschwinden.

Sie leben in Lebensumständen, unter denen Menschen glauben dass schmutzige und unglückliche Lebensumstände nett und freundlich sind oder durch Nichtbeachtung nett und freundlich werden.

Sie finden sich in Situationen, in denen Ihnen niemand hilft und nichts Sie beschützt.

Problemfall im geschäftlichen Bereich

Sie können sich in herausfordernden Situationen nicht konzentrieren oder den Verstand beruhigen.

Sie kommen ganz allmählich zu der Einsicht, dass während Ihrer Karriere Ihre Rechtschaffenheit abhanden gekommen ist.

Es fällt Ihnen zunehmend schwer, übergeordnete ökonomische Zusammenhänge, Herstellungsprozesse, etc. zu erfassen.

Sie reagieren wiederholt zu heftig oder haben Schwierigkeiten „andere Blickwinkel“ nachzuvollziehen.

Sie denken sich ein großes Projekt aus, arbeiten hart, es in Gang zu bringen und dann wird es ein Flop.

Sie können sich einfach nicht erklären, warum Ihnen manche Dinge widerfahren.

Es scheint keine Gerechtigkeit zu geben. Immer wenn Ihnen Unrecht geschieht - ob nun von einem Angestellten oder einem Wettbewerber- werden Sie (z.B. von Vorgesetzten) nicht unterstützt.

Lösung persönlich

Trainieren sie das Verständnis der Gesetzmäßigkeiten von Ursache- Wirkungsgefügen oder beschäftigen Sie sich mit den naturwissenschaftlichen Theorien in der Physik, die auf der Basis der Wissenschaft Ursache- Wirkungsgefüge darstellen.

Überprüfen Sie Ihr Leben und Arbeiten nach diesen Prinzipien.

Konzentrieren Sie sich auf ethisch orientiertes Verhalten.

Lösung Team /Organisation/ Kunden / Umfeld

Trainieren sie das Verständnis der Gesetzmäßigkeiten von Ursache- Wirkungsgefügen oder beschäftigen Sie sich mit den naturwissenschaftlichen Theorien in der Physik, die auf der Basis der Wissenschaft Ursache- Wirkungsgefüge darstellen.

Überprüfen Sie Ihr Leben und Arbeiten nach diesen Prinzipien.

Konzentrieren Sie sich auf ethisch orientiertes Verhalten.

**Aus einem Workshop Michael Roach im Juni 2005 in Berlin
Frei nach dem buddhistischen Lehrer Nagarjuna 680 n. Chr**

Freigiebigkeit bewirkt Wohlstand

Ein ethischer Lebenswandel bewirkt eine glückliche Welt.

Abwesenheit von zerstörerischen Aktionen bewirkt Gesundheit und Attraktivität

Voller Freude und Begeisterung konstruktiv und kreativ zu handeln, bewirkt eine Führungspersönlichkeit zu sein.

Zeiten der Stille, der inneren Konzentration und des Rückzugs vom Trubel des Alltags bewirken eine stabile Verfassung von Körper, Psyche und Geist.

Vertrauen mit den Ideen und Prinzipien der verborgenen Potentiale und Chancen in jedem noch so alltäglichen Moment, bewirkt eine Welt, die so ist, wie ich sie mir wünsche und sie für meinen und den Erfolg meines Unternehmens nötig ist.

Eine soziale und freundliche Haltung meiner Umwelt, meinen Mitarbeitern und allen die durch mich und meine Produkte oder Dienstleistungen beeinflusst werden bewirkt die Verwirklichung meiner Wünsche zum Thema Erfüllung und Erfolg.