

## 8 Planet der Affen

### Die Ursachen des menschlichen Leidens

#### 8.1 Die Problemspirale

»Unsere tiefgreifendste  
Angst ist nicht, dass  
wir unzureichend sind.  
Unsere tiefgreifendste  
Angst ist, unermesslich  
mächtig zu sein.«

Marianne Williamson

Sofern Sie mit der in diesem Buch vorgestellten Idee, dass wir die Schöpfer unserer eigenen Realität sind, etwas anfangen können, ist Ihnen vielleicht folgender Gedanke gekommen: »Na prima, dann muss ich ja nur lernen, wie man gezielt eine bestimmte Realität gestaltet, und kann damit dann alle meine Probleme lösen!«

Sie können es gerne versuchen, aber ich sage Ihnen direkt: Mit diesem Ansatz wird es ziemlich sicher nicht funktionieren. Viel wahrscheinlicher ist es, dass Sie mit dieser »Problemlösungsstrategie« das glatte Gegenteil erreichen: noch mehr Probleme als zuvor.

Wie ich bereits in Abschnitt im Zusammenhang mit den »Bestellungen beim Universum« erläutert habe, fällt es vielen Menschen zwar recht leicht, sich auf dem Wege der direkten Realitätsgestaltung spielerisch kleine Wünsche zu erfüllen, aber sobald es an die »großen« Themen geht, wird es extrem schwierig. Der Grund liegt darin, dass wir immer die Realität erleben, auf die wir unsere Wahrnehmung richten. Das Fatale ist nun, dass wir bei den »wichtigen« Wünschen unsere Wahrnehmung normalerweise stärker auf etwas richten, das wir *nicht* wollen – etwa auf die möglichen negativen Folgen eines Fehlschlags oder auf einen Zustand, der uns nicht gefällt und den wir mit unserem Wunsch ändern wollen – als auf das Ziel, das wir eigentlich mit unserem Wunsch formulieren. Damit steuern wir im Möglichkeitsraum dann auch eher auf die befürchteten (oder bereits herrschenden) unangenehmen Umstände zu als auf die Erfüllung unseres Wunsches.

Nun werden Sie vielleicht fragen: »Wieso? Wenn ich sage, dass ich gerne zehn Millionen Euro hätte, ist meine Wahrnehmung doch ganz klar auf das Geld gerichtet, oder nicht?«

Sind Sie sicher? Achten Sie einmal genau auf das *Gefühl*, das Sie empfinden, wenn Sie an den Wunsch »Ich möchte zehn Millionen Euro haben!« denken. Empfinden Sie Vorfreude, Lust oder sonst etwas wirklich Angenehmes? Wenn ja, sollten Sie schleunigst einen Lottoschein ausfüllen! Viel wahrscheinlicher ist es aber, dass Sie ein eher *unangenehmes* Gefühl verspüren, auch wenn es vielleicht recht subtil ist. Das zeigt, dass Ihre Wahrnehmung nicht primär auf die Erfüllung Ihres Wunsches ausgerichtet ist, sondern auf irgendetwas, das Sie *nicht* wollen! In diesem konkreten Beispiel lässt sich relativ leicht erraten, was das ist – in den meisten Fällen wünschen wir uns viel Geld, weil wir entweder einen Geldmangel empfinden oder die Arbeit nicht mögen, mit der wir unseren Lebensunterhalt verdienen. Beides sind Dinge, die wir nicht wollen. Unter diesen Voraussetzungen werden wir mit dem Wunsch nach Geld eher eine Realität manifestieren, die weiterhin von Geldmangel und unangenehmer Arbeit geprägt ist, als einen Lottogewinn.

Was wirklich hinter einem Gedanken steckt, lässt sich nur selten an dessen oberflächlichem Inhalt – in diesem Fall dem Wunsch nach Geld – ablesen. Unsere Wahrnehmung wird primär nicht von unseren bewussten Gedanken gesteuert, sondern von der *Motivation*, die diesen zugrunde liegt. Motivationen sind Antriebsimpulse, die uns dazu bringen, etwas zu tun (zum Tun gehören auch Denken und Reden). Es gibt nur zwei Grundmotivationen: Die eine bringt uns dazu, etwas *haben* zu wollen, die andere sorgt dafür, dass wir etwas *vermeiden* oder bekämpfen, also *nicht* haben wollen. Man könnte sie »positive« und »negative« Motivation nennen.

Motivationen laufen auf einer Ebene ab, die weit unterhalb des Denkens angesiedelt ist. Sie funktionieren über *Gefühle* (biochemisch betrachtet: über Botenstoffe), die uns signalisieren, ob etwas erstrebenswert ist bzw. vermieden oder bekämpft werden sollte. Daher ist das Gefühl, das unser Körper bei einem Gedanken produziert, ein absolut sicherer Indikator dafür, ob hinter dem Gedanken eine positive oder negative Motivation steckt. Das Gefühl kann sehr subtil sein, ist aber immer

vorhanden. Die meisten Menschen spüren es am ehesten im Bauchbereich – im unangenehmen Fall ist es meist eine Art eingeschnürtes Ziehen oder ein Druck, im angenehmen Fall eine »Öffnung« und Entspannung oder ein lustvolles Kribbeln.

Anhand dieser Gefühle können Sie jeden Wunsch, den Sie haben, überprüfen. Wenn er sich angenehm anfühlt, geht es Ihnen wirklich darum, das haben zu wollen, was der Wunsch beinhaltet – Sie haben einfach *Lust* darauf. Das ist normalerweise nur dann der Fall, wenn Sie entweder *sicher* sind, dass der Wunsch erfüllt wird – etwa wenn Sie Lust auf ein Bier haben und wissen, dass noch eins im Kühlschrank ist –, oder es Ihnen *nichts ausmacht*, wenn er nicht erfüllt wird, nach dem Motto: »Wäre nett, ist aber nicht so wichtig.« Genau dies sind die Wünsche, die sich normalerweise sehr leicht »beim Universum bestellen« lassen.

Fühlt sich der Wunsch dagegen eher unangenehm an, geht es nicht wirklich um das, was Sie glauben haben zu wollen, sondern um etwas anderes, das Sie auf diesem Wege *vermeiden* oder *loswerden* wollen. Wenn Sie zum Beispiel kein Geld haben, um sich etwas zu essen zu kaufen, wird sich der Wunsch nach Essen unangenehm anfühlen, weil es Ihnen nicht primär um das Essen geht, sondern um die Bekämpfung des Hungers! Damit bekommt der Wunsch etwas Zwanghaftes. Sie *wollen* dann nicht mehr nur etwas haben, sondern Sie glauben, es haben zu *müssen*, um damit ein *Problem* zu lösen.

Was genau ist eigentlich ein Problem? Ein Problem ist eine Situation, die wir so nicht haben wollen, die wir also *ablehnen*. Ohne diese Ablehnung wäre die Situation einfach nur eine Situation – vielleicht würden wir sie als Aufgabe oder Herausforderung betrachten, aber nicht als Problem.<sup>1</sup> Ein Problem ist gleichbedeutend mit der Überzeugung, eine Situation ändern zu *müssen*, ohne eine direkte Lösung an der Hand zu haben.

Das hat fatale Auswirkungen. Wenn wir etwas *ablehnen* – was wir bei einem Problem definitionsgemäß tun –, richten wir nämlich automatisch unsere Wahrnehmung auf das, was wir ablehnen. Und da unsere Wahrnehmung unsere Realität gestaltet, erschaffen wir das, was wir eigentlich loswerden wollen, immer wieder neu! Solange wir ein Problem als Problem empfinden, wird es niemals verschwinden! Das kann übrigens auch jeder Psychotherapeut bestätigen: Etwas abzulehnen ist eine unschlagbare Methode, es *festzuhalten* und nicht mehr loszuwerden.

Damit erschafft und stabilisiert sich ein Problem quasi von selbst immer wieder neu. Das ist die unangenehme Seite des »Realostaten«, der Rückkopplungsschleife zwischen Wahrnehmung und Realität, die dafür sorgt, dass unsere Realität einigermassen konstant bleibt (Abschnitt ).

Dieses Prinzip wirkt sich natürlich auch stark auf den Erfolg der Methoden aus, die wir anwenden, um Probleme zu lösen. Wenn ich ein Problem lösen will, richte ich meine Wahrnehmung naturgemäß zunächst auf die vorhandene Situation. Nun gibt es zwei Möglichkeiten: Wenn es mir gelingt, die Situation *nicht* als Problem zu betrachten, sondern einfach als Situation oder – noch besser – als »sportliche« Herausforderung, dann habe ich eine reelle Chance, sie erfolgreich zu verändern. Ich habe dann nicht das Gefühl, eine Lösung finden zu *müssen*, sondern eine finden zu *wollen* – im Idealfall habe ich richtig Lust darauf! Dieser Vorgang hat etwas Spielerisches, was meine Wahrnehmung frei beweglich macht, so dass ich sie leicht von der aktuellen Situation lösen und auf die Vision einer Lösung – einer veränderten Situation – lenken kann. Damit steuere ich im Möglichkeitsraum automatisch die Lösung an. Bei kleineren Problemen gelingt es uns meist früher oder später, auf diese Sichtweise umzuschwenken.

Betrachte ich die Situation hingegen als »echtes« Problem, das ich unbedingt lösen *muss*, bleibt der größte Teil meiner Wahrnehmung auf diesen Zwang und damit auf den *unangenehmen* Aspekt der Situation gerichtet, also genau auf das, was ich mit der Lösung loszuwerden hoffe. Damit erschaffe ich diesen Aspekt und damit das Problem immer wieder neu – auf diesem Weg kann die Lösung nicht gelingen. Leider schaffen es Menschen, die »in einem Problem stecken«, oft lange Zeit nicht,

---

<sup>1</sup> Natürlich wird der Begriff »Problem« auch häufig wertfrei, also im Sinne von »Aufgabe« benutzt. Ich verwende ihn hier im Sinne von »unerwünschter Situation«.

aus dieser Schleife zu entkommen (das ist einer der Gründe dafür, warum es so viele Psychotherapeuten und Unternehmensberater gibt).

Ein Beispiel: Nehmen wir an, mein Bankkonto ist überzogen (so etwas soll ja vorkommen). Daraus schließe ich, dass ich über meine Verhältnisse gelebt habe und sparen sollte, um solche Situationen in Zukunft zu vermeiden. Mein Lösungsansatz besteht also in der Idee »Ich sollte sparen«. Damit richte ich meine Aufmerksamkeit automatisch auf alle möglichen Gelegenheiten zum Sparen, ich achte also darauf, nicht mehr so viel auszugeben, frage mich bei jedem materiellen Wunsch, ob ich mir das wirklich leisten kann usw. Worauf ist meine Wahrnehmung also gerichtet? Auf Einschränkung und Mangel! Die Angebotswelle, die mein Bewusstsein in die Zukunft sendet (siehe Abschnitt ) enthält damit genau diese Information und wird mit einer dazu passenden Zukunftsvariante in Resonanz gehen – ich erlebe also eine Realität, in der sich Einschränkung und Mangel manifestieren!

Einfacher ausgedrückt: Mit der Idee »Ich sollte sparen« erschaffe ich eine Realität, in der ich genau das erlebe – also eine, in der ich sparen sollte! Praktisch heißt das, dass durch »dumme Zufälle« Dinge passieren werden, durch die ich trotz all meiner Sparbemühungen weiterhin sparen muss, zum Beispiel eine unerwartete, teure Autoreparatur oder andere unvermeidliche Geldausgaben. Statt das Problem zu beseitigen, habe ich es erneut erzeugt und damit stabilisiert.

Besonders fatal wird es, wenn ich die erneute Manifestation der Problemsituation als *Verschlimmerung* des Problems empfinde. Solange ich das hier beschriebene Rückkopplungsprinzip nicht durchschaue, wird das dazu führen, dass ich meine Bemühungen zur Problemlösung *verstärke* – in unserem Beispiel würde ich vielleicht denken: »Ach du meine Güte, auch das noch! Ich muss wirklich mehr sparen, damit mich so etwas nicht überrollt!« Damit ist aus dem »Ich *sollte* sparen« ein »Ich *muss* sparen« geworden. Das verstärkt die Ausrichtung meiner Wahrnehmung auf den Sparzwang und damit auf den Geldmangel. Sie können sich denken, was für eine Realität ich damit erzeuge: Ich *sollte* jetzt nicht mehr nur sparen, sondern ich *muss*! Es kommen also noch größere finanzielle Rückschläge auf mich zu.

Wenn ich aus dieser Spirale nicht aussteige, kann sich das bis zur Katastrophe steigern – mein Realostat läuft (zumindest in diesem Teilbereich des Lebens) aus dem Ruder, und die Rückkopplungsschleife lässt mein letztes Geld verpuffen, so wie eine akustische Rückkopplung einen Lautsprecher zum Durchschmoren bringen kann.

Dies ist natürlich ein Extrembeispiel. In den meisten Fällen wird es nicht zu einer solchen ultimativen »Resonanzkatastrophe« kommen. Ob und wie häufig so etwas im Leben eines Menschen geschieht, hängt stark von seiner Lebenseinstellung ab. Ein Mensch, der bei Problemen schnell in Panik gerät (in der Sprache der Regelungstechnik würde man sagen: ein schwach gedämpfter Realostat) rutscht eher in eine solche Pechspirale als ein Mensch mit stabilerem Gemüt. Aber auch im Kleinen finden solche Rückkopplungsschleifen ständig statt und sorgen dafür, dass wir oft länger als nötig in unerwünschten Situationen verbleiben.

Eine Anmerkung: Einige Leser werden sich wahrscheinlich nach wie vor schwer tun mit der Vorstellung, dass ihr Bewusstsein tatsächlich auch ihre »objektive«, »äußere« Realität gestaltet, indem es dafür sorgt, dass immer die richtigen »Zufälle« in ihrem Leben passieren. Für die meisten Ausführungen in diesem Kapitel ist es aber auch nicht erforderlich, daran zu glauben. Selbst wenn man ganz konventionell davon ausgeht, dass wir unsere Realität ausschließlich im Rahmen der anerkannten Gesetzmäßigkeiten des Alltags beeinflussen, gelten die hier beschriebenen Prinzipien grundsätzlich weiterhin. Einen »dummen Zufall« wie den erwähnten unerwarteten Autoschaden kann man dann zwar nicht mehr so einfach als Folge der eigenen Wahrnehmung erklären, aber schon der Bereich der *subjektiven* Realitätsgestaltung, den wohl niemand in Frage stellen wird, ist für sich allein vollkommen ausreichend, um bei gleichen Ausgangsbedingungen vollkommen unterschiedliche Realitäten zu erzeugen.

Stellen Sie sich vor, Sie leben in einem Bewusstseinszustand, der permanent von Mangel-Gedanken wie »Ich muss sparen« oder »Ich brauche einen Job, um leben zu können« beherrscht wird. Würden

Sie sich in diesem Zustand wohl fühlen? Natürlich nicht. Glauben Sie, dass Sie in diesem Zustand ständigen Unwohlseins kreativ sein könnten, um intelligente Lösungen für Ihre Lebenssituation zu entwickeln? Glauben Sie, dass Sie eine positive Ausstrahlung hätten, die Ihnen vielleicht einen besser bezahlten Job verschaffen könnte? Der *allergrößte* Teil unseres »Schicksals« wird von der eigenen Lebenseinstellung bestimmt – das wird jeder Psychologe oder Therapeut bestätigen, auch wenn er nicht an die (direkte) Erzeugung äußerer Ereignisse durch das Bewusstsein glaubt.

*Alle Probleme beruhen darauf, dass wir eine Situation ablehnen. Ein Wunsch oder ein Lösungsansatz, der (ausschließlich) auf der Ablehnung der Situation basiert, führt niemals zum Ziel – er lenkt unsere Wahrnehmung auf das, was wir ablehnen, und erzeugt es damit immer wieder neu oder verstärkt es sogar.*

Es ist sehr schwierig, aus dieser Problemspirale auszusteigen, wenn man sie nicht *vollständig* durchschaut hat. Gerade Menschen, die das Prinzip zu begreifen beginnen, es aber nicht komplett durchschauen, geraten häufig in trügerische Denkmuster, die die Gesamtsituation zwar verändern, aber nicht unbedingt verbessern.

Viele Menschen kommen beispielsweise irgendwann zu der (richtigen) Erkenntnis, dass die üblichen Problemlösungsmethoden nicht funktionieren, weil sie unsere Wahrnehmung auf etwas *Negatives* lenken. Wer das erkannt hat, kommt fast zwangsläufig auf die (ebenfalls richtige) Idee, dass die einzige Lösung darin bestehen kann, die Wahrnehmung stattdessen auf etwas *Positives* zu richten. Hierauf basieren die Methoden des »positiven Denkens«, zu denen auch die *Autosuggestion* gehört, bei der man sich selbst positive Aussagen vorspricht. Diese Methoden können Erstaunliches bewirken und das Leben massiv verbessern. Allerdings lauern hier einige Fallstricke:

Der erste Fallstrick ist der Ausdruck »positiv *denken*«. Viele Menschen glauben, dass es die Gedankeninhalte als solche seien, die die Realität gestalten, und dass eine Aussage wie »Ich bin ein wunderschönes, strahlendes Wesen!«, die man sich immer wieder vorspricht oder sich von einer Aufnahme vorspielen lässt, irgendwann die eigene Wahrnehmung und Lebenseinstellung zum Positiven verändern wird. Das funktioniert jedoch nur dann, wenn man die Aussage von vornherein als *wahr* empfindet, was man daran erkennt, dass sie beim Hören ein gutes Gefühl auslöst. Bewertet man die Aussage jedoch als unwahr, löst sie einen (manchmal auch nur unbewussten) Widerstand aus, der sich als unangenehmes Gefühl bemerkbar macht. In diesem Fall ist die eigene Wahrnehmung auf den unerwünschten aktuellen Zustand gerichtet.

Wenn Sie sich hässlich fühlen, wird die ständige Wiederholung von »Ich bin schön!« dieses Gefühl nur verstärken und schlimmstenfalls sogar eine reale Verschlechterung (zum Beispiel Pickel) auslösen. Die Kunst bei der Autosuggestion liegt darin, positive Aussagen zu finden, die man von vornherein als wahr (also angenehm) empfindet, die aber trotzdem geeignet sind, die eigene Wahrnehmung stärker als bisher auf das Positive zu lenken – etwa Tatsachen, die einem im Alltag nur selten bewusst werden, zum Beispiel »Ich habe jede Menge Freunde, die mich mögen.«

Der zweite Fallstrick besteht darin, einen subtilen *Zwang* in die Methode einzubauen. Wer mit positivem Denken erste Erfolge erlebt, kommt leicht zu dem Schluss: »Aha, ich muss also positiv denken, wenn ich meine Probleme lösen will!« Die Aussage »Ich muss positiv denken!« ist aber ein Widerspruch in sich, denn sie ist kein positiver Gedanke, sondern ein negativer! Das »ich *muss*« ist ein Zeichen dafür, dass man wieder in einen Zwang gerutscht ist, der auf der Überzeugung basiert, dass man Probleme bekämpfen muss. Wie wir bereits wissen, steuert eine Überzeugung unsere Wahrnehmung so, dass die Realität uns die Überzeugung exakt widerspiegelt. Wenn Sie glauben, etwas zu *müssen*, erleben Sie eine Realität, in der sie es (nach Ihren Maßstäben) *tatsächlich* müssen!

Was für eine Realität wäre geeignet, Ihnen die Überzeugung »Ich muss positiv denken!« zu bestätigen? Eine Realität *voller Probleme*, die Ihnen ein wunderbares »Übungsfeld« für positives Denken liefert! Hinzu kommt der Trugschluss, dass es der Inhalt unserer Gedanken (und nicht unsere Wahrnehmung) sei, die unsere Realität gestaltet. Das kann leicht dazu führen, dass man Angst vor den

eigenen negativen Gedanken bekommt! Diese Angst wiederum lenkt die eigene Wahrnehmung auf jeden auch nur ansatzweise negativen Gedanken, der aufkommen könnte, und verstärkt dadurch natürlich genau diese Gedanken (die sich gemäß der Überzeugung zudem auch noch alle realisieren, wie beim Skiunfall von Thomas Klüh)! Das funktioniert nach dem bekannten Prinzip: »Denken Sie jetzt bitte *nicht* an einen rosa Elefanten!« Versuchen Sie das einmal.

Einige Menschen durchschauen diese Falle und wählen daher einen anderen Ansatz: Statt krampfhaft zu versuchen, alles positiv zu sehen, versuchen sie, jede unangenehme Situation so zu akzeptieren, wie sie kommt, oder alle negativen Gefühle sofort »loszulassen«, das heißt, sich nicht darauf zu konzentrieren. Auch dies sind wiederum sehr kluge Ansätze – doch auch sie gehen in der Praxis oft nach hinten los, weil man sich auch hier wieder sehr leicht eine zwanghafte Überzeugung daraus strickt. Worauf richte ich meine Wahrnehmung mit dem Grundsatz »Ich muss alles Unangenehme akzeptieren!« oder »Ich muss alle negativen Gefühle loslassen!«? Auf unangenehme Situationen und negative Gefühle! Wer akzeptieren und loslassen *muss*, findet an jeder Ecke neues »Material« zum Akzeptieren und Loslassen.

Auch diese Methode kann nicht wirklich funktionieren, solange die Motivation des Akzeptierens und Loslassens darin besteht, Probleme zu lösen, also etwas *loszuwerden*. Denn solange ich etwas loswerden will, habe ich es ganz offensichtlich weder akzeptiert noch losgelassen! Loswerden will ich nur *unangenehme* Dinge. »Unangenehm« bedeutet aber, wie das Wort schon sagt, *unannehmbar*. »Akzeptieren« bedeutet hingegen »annehmen«. Ich kann etwas nicht als unangenehm empfinden und es dennoch voll annehmen. Auch diese Methode widerspricht sich also selbst.

*Oberflächliche* Probleme können wir zwar tatsächlich oft mit einer der beschriebenen Methoden (oder auf noch trivialere Weise) lösen – sonst würde ja auch niemand an die Wirksamkeit dieser Methoden glauben. Die eigentliche Ursache aller Probleme liegt jedoch tiefer – es sind tief verwurzelte Denkmuster und Überzeugungen, die unsere Aufmerksamkeit immer wieder in dieselbe Richtung lenken und dadurch immer wieder ähnliche Probleme entstehen lassen.

Auch hier greift natürlich wieder das Realostat-Prinzip: Die grundlegenden Denkmuster eines Menschen werden von seiner Realität so häufig widergespiegelt und damit bestätigt, dass die meisten Menschen ihre negativen Überzeugungen gar nicht als Problem erkennen, sondern sie als »normal« empfinden und denken: »Die Welt *ist* eben so.« Hierzu gehören Grundsätze wie: »Man muss hart arbeiten, wenn man etwas erreichen will«, »Man darf nicht zu gutmütig sein, sonst wird man ausgenutzt«, »Ohne Geld kann man nicht leben«, »Man wird halt öfter mal krank« oder »Alle Männer sind Schweine«. Vor allem Pauschalisierungen mit Wörtern wie »man« oder »alle« sind häufig solche selbsterfüllenden Prophezeiungen, die ein ganzes Leben durchziehen (und ruinieren) können. Sie basieren wiederum auf noch grundlegenderen Überzeugungen, die sich normalerweise vollkommen im Unterbewusstsein verbergen.

In seltenen Fällen kann es zwar vorkommen, dass sich durch eine erfolgreiche Problemlösung die eigene Bewusstseinsausrichtung so sehr zum Positiven verändert, dass das dem Problem zugrunde liegende negative Denkmuster sich auflöst – das gelingt normalerweise jedoch nur bei weniger bedeutenden Problemen. Die Überzeugungen, die den größeren Problemen zugrunde liegen, sind zu meist so mächtig, dass sie sich nach Beseitigung eines »Symptoms« (der Lösung eines oberflächlichen Problems) einfach ein neues suchen.

Das ist der Hauptgrund, warum die meisten Menschen bestimmte Probleme mit geringen Variationen immer wieder und wieder erleben. Beobachten Sie einmal andere Menschen im Hinblick darauf, welche Grundsätze sie vertreten und wie ihr Leben sich gestaltet – bei anderen erkennt man den Zusammenhang zwischen Überzeugung und Realität meist leichter als bei sich selbst (sofern deren Überzeugungen von den eigenen abweichen). Angesichts der Problemserien mancher Menschen kann man nur den Kopf schütteln und sagen: »Das ist doch nicht normal!« Aber für den anderen *ist* es normal, genau wie Ihre eigenen Probleme für Sie »normal« sind.

Der bereits mehrfach erwähnte Glückstrainer Thomas Klüh hat dies in seinem Leben auf eindrucksvolle Weise erlebt. Aufgrund traumatischer Kindheitserfahrungen war in ihm die Überzeugung ent-

standen: »Ich muss mich schützen.« Worauf lenkt eine solche Überzeugung die eigene Wahrnehmung? Auf Gefahren und Angriffe! Wie ein Soldat im Buschkrieg sucht man die Umwelt ständig nach potentiellen Angreifern ab. Damit erzeugt man natürlich eine Realität voller Gefahren und Angreifer – eine Welt, in der man sich *tatsächlich* schützen muss. Zuerst wurde Thomas ständig von den Kindern aus der Nachbarschaft verprügelt. Dies war das *sichtbare* Problem, das »Symptom« – die eigentliche Ursache war jedoch die Überzeugung, sich schützen zu müssen, die durch das Symptom natürlich erneut bestätigt und stabilisiert wurde.

Thomas erkannte den Zusammenhang damals noch nicht und versuchte, das Problem auf der *sichtbaren* Ebene zu lösen, indem er Judo lernte und später auf Karate umstieg. Damit konnte er viele Angriffe abwehren – aber seine Überzeugung arbeitete weiter: Die Angriffe hörten nicht auf – je besser seine Kampfkünste wurden, desto stärker wurden die Gegner! Schließlich lernte er Kung Fu und legte damit problemlos einen Skinhead flach. Seitdem fühlte er sich *körperlich* unbesiegt. Diese neue Überzeugung gestaltete natürlich Realität – Thomas wurde von diesem Tag an nie wieder *körperlich* bedroht.

Seine Grundüberzeugung, sich schützen zu müssen, war jedoch immer noch vorhanden und suchte sich eine neue Ausdrucksform: Thomas erfuhr von einem esoterisch »geschulten« Bekannten, dass es Menschen gebe, die einem die Lebensenergie absaugen könnten wie Vampire. Obwohl er dies zunächst nicht so recht glauben wollte, rastete seine Grundüberzeugung, sich schützen zu müssen, sofort wieder ein und ließ ihn »vorsichtshalber« annehmen, es *könnte* ja doch stimmen. Das genügte bereits, um die nächste Stufe der Spirale in Gang zu setzen: Thomas begegnete plötzlich tatsächlich Menschen, in deren Gegenwart er seine Energie schwinden spürte, was seinen Glauben an die Energievampire verstärkte, was wiederum eine entsprechende Realität erzeugte, in der schließlich immer stärkere Energiesauger auftauchten.

Irgendwann löste Thomas mit geeigneten esoterischen Schutztechniken auch diese Ebene des Problems, jedoch wiederum ohne seine grundlegende Überzeugung zu verändern. Daher stieg er erneut – wie er selbst es formuliert – »in die nächste Liga auf« und wurde nunmehr auf der rein psychischen Ebene angegriffen: Ein Geist wollte von ihm Besitz ergreifen (welcher Natur dieser Geist war, sei dahingestellt – wir haben ja gesehen, dass »Wesen« auf sehr unterschiedlichen Bewusstseinsebenen geschaffen werden können). Erst auf dieser Ebene gelang es Thomas, die ewige Serie von Angriffen endgültig zu stoppen, da er inzwischen erkannt hatte, dass seine Überzeugungen die eigentliche Ursache der äußeren Probleme waren.

Es gibt ziemlich kuriose Realitäten, die sich durch solche Problemspiralen stabilisieren können. Ich habe einmal einen Mann getroffen, in dessen unmittelbarer Nähe schon mehrfach Blitze eingeschlagen waren und der auch mehrere andere Menschen kannte, denen es ähnlich ging. Entsprechend groß war seine Angst vor Blitzen, die er mit dieser Bewusstseinsausrichtung natürlich magisch anzog ...

Auch noch exotischere Phänomene, die man im Volksmund als *Spuk* bezeichnet, beispielsweise Geistererscheinungen oder »Poltergeister« (scheinbar eigenständige Bewegung von Gegenständen), stehen Untersuchungen zufolge sehr häufig im Zusammenhang mit bestimmten Menschen, die unter massiven Problemen leiden. Diese sind in solchen Fällen meist so schwerwiegend, dass der Betroffene sie ins Unterbewusstsein verdrängt hat. Nichtsdestotrotz – oder gerade deshalb – haben sie massive Wirkungen auf die »Außenwelt«, die oft (aber nicht immer) auch von anderen Individuen registriert werden. Offenbar handelt es sich um eine Art unbewusster Hyperkommunikation bzw. Psychokinese.

*Oberflächlich sichtbare Probleme sind zumeist Ausdruck von Grundüberzeugungen, die wir in der Kindheit angenommen haben und für »die Wahrheit« halten. Solange sich eine negative Überzeugung nicht verändert, manifestiert sie sich in immer neuen Problemen und bestätigt sich dadurch selbst.*

Da wir festgestellt haben, dass negative Überzeugungen die Ursache aller chronischen Probleme sind, könnte man nun auf die Idee kommen, die Probleme dadurch zu lösen, dass man die zugrunde liegenden Überzeugungen ausfindig macht und verändert. Viele Therapiemethoden haben genau das zum Ziel.

Wie die anderen bereits besprochenen Problemlösungsmethoden geht jedoch auch diese sehr häufig nach hinten los. Falls Ihnen eine Ihrer negativen Überzeugungen plötzlich von selbst klar wird, können Sie die Chance natürlich nutzen und schauen, ob Sie sie nicht durch eine positive ersetzen können. Aber fangen Sie nicht an, gezielt nach Ihren negativen Überzeugungen zu *suchen*! Denn damit erschaffen Sie eine *neue* Überzeugung, die lautet: »Ich muss meine negativen Überzeugungen finden!« – und damit erschaffen Sie eine Realität, die Ihnen genau das widerspiegelt: Sie *müssen* Ihre Überzeugungen finden – sprich: Ihnen werden noch massivere Probleme als zuvor begegnen, die Ihnen bestätigen, dass Sie möglichst schnell Ihre Überzeugungen entlarven *müssen*. Es ist dasselbe Dilemma wie bei der Überzeugung »Ich muss sparen«: Sie programmieren Ihre »Wahrnehmungs-Suchmaschine« auf alles, was Ihnen die Notwendigkeit Ihrer Überzeugung bestätigt, Sie finden also mehr und mehr »Beweise« für die Überzeugung.

Einige Menschen, die in diese Spirale geraten sind, kommen irgendwann zu dem Schluss, dass alle ihre negativen Überzeugungen wiederum nur Ausdrucksformen einer noch tiefer liegenden »Kernüberzeugung« sind. Das ist tatsächlich korrekt. Wer nun allerdings meint, er könne die Nebenwirkungen der Suche nach allen möglichen Überzeugungen dadurch umgehen, dass er direkt nach seiner Kernüberzeugung sucht, um das Übel an der Wurzel auszureißen, wird erst recht in der Katastrophe landen. Die Überzeugung »Ich muss die Wurzel allen Übels finden!« erzeugt natürlich eine Realität, in der Ihnen das Übel in *allen* denkbaren Ausprägungen entgegenlacht und Ihnen damit bestätigt, dass Sie seine Wurzel finden *müssen*, um all diese Probleme loszuwerden – nur tatsächlich *finden* werden Sie sie nicht, denn das würde ja Ihrer Überzeugung zuwiderlaufen, sie finden zu *müssen*! (Im Übrigen können Sie sich die Suche ohnehin sparen, denn ich kann Ihnen Ihre negative Kernüberzeugung nennen – sie ist nämlich bei allen Menschen dieselbe. Mehr dazu in Abschnitt .)

Bodo Deletz, auf dessen Arbeit ein großer Teil dieses Kapitels aufbaut, beschreibt im Anhang einiger seiner Bücher sehr lebendig seine eigenen Erfahrungen auf dem Weg durch das Labyrinth der Heilmethoden. Jede neue Methode, die er ausprobierte, führte zunächst zu großen Erfolgen, was ihn dazu bewog, sie als *den* Lösungsweg für seine Probleme zu betrachten – worauf sich die Methode regelmäßig verselbstständigte und sich ständig neues »Futter« suchte, um ihre eigene Wirksamkeit, von der Bodo ja überzeugt war, immer wieder beweisen zu können. Die Methode »Ich muss alles und jeden lieben« führte zum Beispiel dazu, dass Bodo fast nur noch unsympathische Menschen traf, bei denen das Lieben wirklich zum Müssen wurde. Jede Methode funktionierte zwar im Prinzip, aber statt wie gewünscht nach und nach alle Probleme zu beseitigen, erzeugte sie ständig neue, bis Bodo sich auf die nächste Methode stürzte, mit der aber genau dasselbe passierte – nur die Art der Probleme veränderte sich je nach Methode.

Selbst die tiefgründigsten esoterischen Methoden können keine substantielle Verbesserung bewirken, solange sie ein *Müssen*, also einen Zwang beinhalten: Ich muss sparen, ich muss positiv denken, ich muss loslassen ... Wenn ich glaube, dass ich etwas tun *muss*, erschaffe ich eine Realität, die mir genau dies bestätigt – ich *muss* dann tatsächlich permanent sparen, positiv denken, loslassen ...

Halten Sie sich aber bitte nicht allzu sehr an dem Wort »müssen« als solchem fest: Wenn Sie im Wohnzimmer sitzen und Durst bekommen, »müssen« Sie in die Küche gehen und sich etwas zu trinken holen, aber das betrachten Sie normalerweise nicht als Problem. Mit der Überzeugung »Ich muss in die Küche gehen, um etwas zu trinken zu bekommen« erschaffen Sie zwar eine Realität, die genau dies widerspiegelt (hätten Sie die Überzeugung nicht, könnten Sie sich ein Getränk aus dem Nichts manifestieren<sup>2</sup>), aber diese Realität *macht Ihnen nichts aus*, weil Ihnen das Holen des Getränks nicht *unangenehm* ist. Darum richten Sie ihre Wahrnehmung nicht auf den Zwang, in die

2 Von Christus wird berichtet, dass er Nahrung für Tausende von Menschen manifestieren und Wasser in Wein verwandeln konnte. In heutiger Zeit ist vor allem der indische Guru Sai Baba berühmt für seine Fähigkeit, Gegenstände aus dem Nichts zu materialisieren (seine Fähigkeiten sind allerdings sehr umstritten).

Küche gehen zu müssen, sondern auf das kühle Bier! Dabei hilft Ihnen natürlich die Gewissheit, dass das Bier tatsächlich im Kühlschrank steht und der geringe Aufwand, es zu holen, bei weitem durch den zu erwartenden Genuss aufgewogen wird. Darum manifestiert sich das »Problem« (der Gang in die Küche) nur ein einziges Mal und wird zudem gar nicht als Problem empfunden. Sie beachten es nicht weiter, und es ist sofort erledigt.

Würden Sie die Wahrnehmung dagegen auf den *Zwang* richten, würde sich dies als massiver Widerwille gegenüber dem lästigen Gang in die Küche bemerkbar machen. Sie würden dann *nicht* in die Küche gehen, sondern sitzen bleiben und das »Müssen« so richtig spüren – in Gestalt Ihres Widerwillens und Ihres wachsenden Durstes. Sie würden in Ihrem Problem so lange stecken bleiben und es verstärken, bis Sie entweder verdurstet wären oder der Leidensdruck so unerträglich würde, dass Sie sich entschließen würden, Ihre Wahrnehmung stattdessen auf das eigentliche Ziel zu richten und sich das Bier endlich zu holen. Es gibt Menschen, die tatsächlich die einfachsten Dinge (bewusst oder unbewusst) so sehr ablehnen, dass sie ständig in solche Lähmungssituationen rutschen.

Wenn also das *Müssen* die eigentliche Wurzel allen Übels ist, könnte man daraus die kuriose Schlussfolgerung ziehen: »Um meine Probleme zu lösen, *muss ich aufhören zu müssen!*« In dieser absurden Formulierung steckt eine tiefe, geradezu Zen-verdächtige Wahrheit. Um meine Probleme *wirklich* loszuwerden, muss (*muss?*) es mir gelingen, die Überzeugung loszuwerden, dass ich die Probleme loswerden muss! Dazu darf ich diese Überzeugung aber nicht als Problem betrachten, denn sonst würde ich ja wieder den Zwang empfinden, sie loswerden zu müssen, womit ich sie niemals loswerde ...

Die Zwickmühle scheint unauflösbar. Was können wir gegen unsere Probleme tun, wenn alle Methoden versagen oder ständig neue Probleme erzeugen? Wir können gar nichts *dagegen* tun, denn das »Dagegen« ist das eigentliche Problem! Und gegen das »Dagegen« kann man nichts tun, ohne ein neues »Dagegen« zu erzeugen! Das ist die Problemspirale, in der sich die meisten Menschen fast ständig drehen – ob sie es merken oder nicht.

Der *einzig* Ausweg aus dem Dilemma besteht darin, die *Probleme nicht mehr als Probleme zu betrachten!* Dann wäre unsere Wahrnehmung nicht mehr auf den Zwang, sie lösen zu müssen, gerichtet, und wir könnten ganz spielerisch die Situation verändern und verbessern. Damit würden wir ganz nebenbei dafür sorgen, dass die allermeisten Probleme gar nicht erst entstehen würden, denn unser Realostat würde komplett von »Problem« auf »Lösung« umprogrammiert und würde Lösungen manifestieren, noch bevor eine Situation zum Problem werden kann!

Warum tun wir das nicht? Warum ist es so schwer, eine unangenehme Situation nicht als Problem, sondern nur als Aufgabe zu empfinden? Warum schaffen wir uns ein Leben voller Probleme, wenn wir doch eigentlich über grenzenlose Macht verfügen, um unser Leben beliebig zu gestalten? Im Prinzip ist das die individualisierte Variante der häufig gestellten Frage »Wie kann Gott, wenn er doch allmächtig ist, so viel Leid in der Welt zulassen?«

Um die Antwort zu finden, müssen wir wieder zu den zu Beginn dieses Abschnitts erwähnten Grundmotivationen zurückkehren. Wir empfinden eine Situation dann als Problem, wenn sie ein unangenehmes Gefühl in uns auslöst. Hier wirkt unsere negative Grundmotivation, die uns dazu bringen will, die Situation zu verändern oder zu verlassen. Diese Motivation ist nichts anderes als *Angst!* *Alle* unsere negativen Überzeugungen, die sich als Probleme in unserem Leben manifestieren, basieren letztlich auf Angst, auch wenn wir diese auf der bewussten Ebene oft nur als subtil unangenehmes Gefühl wahrnehmen. Dieses Angstgefühl ist es, das uns den Zwang einimpft, das Problem lösen zu *müssen*.

*Jede Problemlösungsmethode, die einen Zwang beinhaltet, also die Überzeugung, das Problem lösen zu MÜSSEN, kann nicht zu einer dauerhaften Lösung führen, denn ein Zwangsgefühl entsteht nur, wenn die Motivation, das Problem zu lösen, auf ANGST beruht, und Angst lenkt unsere Wahrnehmung immer wieder auf Probleme.*

Warum tritt diese Angst auf, und warum lässt sie sich nicht ohne Weiteres vertreiben? Wie bereits erwähnt, sind Motivationen die Grundlage unseres Handelns und Denkens. Ohne Motivation würden wir überhaupt nichts tun – wir würden nur herumliegen und alsbald verdursten, wenn uns nicht schon vorher ein wildes Tier gefressen hätte. Wir würden weder für Nahrung sorgen noch uns vor Gefahren schützen. Motivationen sind also entscheidend für unser körperliches Überleben – sie sind ein entscheidender Teil unseres komplexen *Überlebenssystems*, auf das ich bereits zu Beginn dieses Buches kurz eingegangen bin. Um zu verdeutlichen, wie dieses System funktioniert und wie es uns in die Problemspirale befördert, möchte ich Sie einladen auf eine kleine Reise durch die Evolution und die Funktionen des Gehirns.