

**DER INTERNATIONALE BESTSELLER**

# **Psycho- kybernetik**

**NUTZEN SIE DIE MACHT IHRES UNTERBEWUSSTSEINS**

- **Verbessern Sie Ihr Selbstbild**
- **Nutzen Sie Ihre positive Vergangenheit**
- **Lernen Sie, sich positive Ziele zu setzen und sie zu erreichen**
- **Entdecken Sie den Schlüssel für ein glücklicheres, erfolgreicherer Leben**

**MAXWELL MALTZ**

**KOMPLETT AKTUALISIERTE UND ERWEITERTE AUSGABE**

**Mit einer neuen Einführung und einem Kommentar von Matt Furey, Präsident der Psycho-Cybernetics Foundation**

MAXWELL MALTZ

# Psycho- kybernetik



**MAXWELL MALTZ**

# **Psycho- kybernetik**

**NUTZEN SIE DIE MACHT IHRES UNTERBEWUSSTSEINS**

- **Verbessern Sie Ihr Selbstbild**
- **Nutzen Sie Ihre positive Vergangenheit**
- **Lernen Sie, sich positive Ziele zu setzen und sie zu erreichen**
- **Entdecken Sie den Schlüssel für ein glücklicheres, erfolgreicherer Leben**

**FBV**

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie.  
Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:  
[info@finanzbuchverlag.de](mailto:info@finanzbuchverlag.de)

4. Auflage 2023

© 2022 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH  
Türkenstraße 89  
80799 München  
Tel.: 089 651285-0  
Fax: 089 652096

Copyright der Originalausgabe © 2015 by Psycho-Cybernetics Foundation Inc. All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form. Die englische Originalausgabe erschien unter dem Titel *Psycho-Cybernetics, Updated and expanded*. This edition published by arrangement with TarcherPerigee, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Wir behalten uns die Nutzung unserer Inhalte für Text und Data Mining im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor.

Die Verwendung von Inhalten von Dr. Maxwell Maltz, Psycho-Cybernetics oder der Psycho-Cybernetics Foundation ist verboten, außer mit schriftlicher Genehmigung der Psycho-Cybernetics Foundation Inc. oder des Herausgebers. Weder der Herausgeber noch der Autor bieten dem einzelnen Leser eine professionelle Beratung. Die Ideen, Verfahren und Vorschläge in diesem Buch sind kein Ersatz für die Konsultation eines Arztes. Weder der Autor noch der Verlag sind haftbar oder verantwortlich für Schäden, die aus den Informationen oder Vorschlägen in diesem Buch resultieren.

Übersetzung: Elisabeth Liebl  
Redaktion: Silvia Kinkel  
Korrektur: Dr. Manuela Kahle  
Umschlaggestaltung: Karina Braun in Anlehnung an das Cover der Originalausgabe  
Satz: Zerosoft, Timisoara  
Druck: GGP Media GmbH, Pößneck  
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-608-5  
ISBN E-Book (PDF) 978-3-98609-145-3  
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-98609-146-0



Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

[www.finanzbuchverlag.de](http://www.finanzbuchverlag.de)

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de)

# INHALT

Wie die Psychokybernetik mein Leben verändert hat – und dasselbe für Sie tun kann . . . . .	7
Wie Sie mithilfe dieses Buches Ihr Leben verändern können. . . . .	15
1 Das Selbstbild: Ihr Schlüssel zu einem besseren Leben . . . . .	25
2 Entdecken Sie den Erfolgsmechanismus in sich . . . . .	43
3 Ihre Vorstellungskraft: der erste Schlüssel zu Ihrem Erfolgsmechanismus . . . . .	61
4 Enthypnotisieren Sie sich von Ihren falschen Vorstellungen. . . . .	81
5 Wie Sie die Kraft des rationalen Denkens nutzen. . . . .	99
6 Wie Sie sich entspannen und den Erfolgsmechanismus für sich arbeiten lassen . . . . .	115
7 Gewöhnen Sie sich an, glücklich zu sein. . . . .	133
8 Die Zutaten zur »Erfolgspersönlichkeit« und wie Sie diese erwerben . . . . .	151
9 Der Versagensmechanismus: So lassen Sie ihn für sich arbeiten . . . . .	171
10 Wie Sie emotionale Narben beseitigen oder sich ein seelisches Facelifting verpassen. . . . .	191
11 Wie Sie zu Ihrer wahren Persönlichkeit finden . . . . .	211
12 Do-it-yourself-Beruhigungsmittel für mehr Seelenfrieden. . . . .	231
13 Wie Sie Krisen konstruktiv nutzen können . . . . .	249

14 Wie Sie sich das Gewinnergefühl aneignen . . . . .	269
15 Mehr Jahre für das Leben und mehr Leben für die Jahre . . . . .	291
Was Sie von der Psychokybernetik erwarten können . . . . .	311
Über Dr. Maxwell Maltz . . . . .	319
Über Matt Furey . . . . .	321
Stichwortverzeichnis . . . . .	323

# WIE DIE PSYCHOKYBERNETIK MEIN LEBEN VERÄNDERT HAT – UND DASSELBE FÜR SIE TUN KANN

VORWORT VON MATT FUREY

Es gibt zwei Arten von Selbsthilfebüchern: die, die Sie lesen und sagen: »Ein tolles Buch!«. Und die, die so nachhaltig auf Sie wirken, dass sich Ihr Leben für immer verändert. Im letzteren Fall können Sie sich gewöhnlich immer noch gut erinnern, wann Sie »zufällig« darüber gestolpert sind – oder wer es Ihnen empfohlen hat. Und Sie wissen, was für ein Mensch Sie früher waren und wie sich Ihre Persönlichkeit durch die Lektüre verändert hat.

So wird es Ihnen mit *Psychokybernetik* von Maxwell Maltz ergehen, einem Klassiker der Selbsthilfeliteratur. Das Buch wurde in den 1960ern veröffentlicht und hat sich seitdem mehr als 35 Millionen Mal verkauft. Menschen aus allen Lebensbereichen, die dieses Buch für sich genutzt haben, waren danach erfolgreicher denn je. Ja, mit Maltz' Buch veränderte sich auch die Selbsthilfeindustrie selbst. Alles, was Sie heute über Visualisierungen und Vorstellungsbilder lesen können, ist unmittelbar von seinem Buch beeinflusst und in den Prinzipien der Psychokybernetik verankert.



## MEINE ERSTE BEGEGNUNG MIT DER PSYCHOKYBERNETIK

Im Februar 1987 hatte ich die Uni gerade hinter mir und ging nach Kalifornien. Ich wollte mich als Personal Trainer im Fitnessbereich selbstständig zu machen. Da ich selbst für meine Universität einen Titel im Ringen geholt hatte und von den Olympiasiegern Dan Gable und Bruce Baumgartner trainiert worden war, hatte ich jungen Sportlern und anderen Fitnessbegeisterten meiner Ansicht nach einiges zu bieten.

Ich machte mich also selbstständig – und hatte trotzdem das Gefühl, dass irgendetwas mich ständig ausbremste. Da war diese innere Stimme, die mir einredete, ich sei einfach nicht gut genug und würde es nie schaffen.

Um ehrlich zu sein: Erstens hatte ich keinerlei Erfahrung in geschäftlichen Dingen. Zweitens besaß ich nur wenig Geld. Und drittens fühlte ich mich tief drin doch als Versager – und das, obwohl meine Karriere noch gar nicht richtig angefangen hatte.

Stellen Sie sich das mal vor: Ich wollte erfolgreich sein, fühlte mich aber als Versager.

Aber warum fühlte ich mich so?

Als ich über diese Frage nachdachte, fiel mir ein, was in der Highschool mein höchstes Ziel gewesen war: Ich wollte unbedingt für Dan Gable an der Universität von Iowa als Ringer antreten. Dieses Ziel erreichte ich auch – aber ich war in meiner Gewichtsklasse keineswegs die Nummer eins. Ich war fast immer die zweite Garde. Ich trat bei vielen Einzel- und Mannschaftskämpfen an und gewann auch meistens – aber ich war nie der Spitzenathlet. Daher ging ich, nachdem ich das zweite Jahr an der Uni hinter mir hatte, an die Edinboro University in Pennsylvania, wo ich ins Auswahlteam kam.

Im ersten Jahr an der Edinboro stellte ich für mein Team einen neuen Saisonrekord auf (39 Siege) und gewann die nationale Meisterschaft der NCAA II. Nachdem ich den Titel in der Zweiten Liga geholt hatte, rückte ich im landesweiten Gesamtklassement auf den siebten Platz vor und war damit für die Erste Liga qualifiziert. Mein Ziel war es, auch in der Ersten Liga den Meistertitel zu holen.

Dieses Ziel erreichte ich nicht. Nicht einmal annähernd. Hinterher war ich am Boden zerstört – aber ich wollte im Abschlussjahr meine schlechten Resultate wieder wettmachen.

In diesem Jahr war ich besser denn je, dennoch gelang mir kein echter Erfolg mehr. Ich kam in der Zweiten Liga auf Platz fünf und war somit nicht mehr für die Meisterschaft in der Ersten Liga qualifiziert.

Heute kann ich Ihnen sagen, warum ich damals meine Ziele nicht erreichte, aber zu jener Zeit konnte ich mir das überhaupt nicht erklären. Und als ich mich selbstständig machte, zweifelte ich wohl aus denselben Gründen, die mich als Sportler scheitern ließen, an meiner Zukunft.

Ich war schon drauf und dran, den Job als Trainer wieder aufzugeben, weil ich einfach keine Kundschaft bekam. Doch wie das Schicksal so spielt, buchte Jack, ein erfolgreicher 57-jähriger Unternehmer, zwölf Trainingsstunden bei mir. Immer wenn er zum Training kam, sah er die Bücher durch, die ich in meinem Büro stehen hatte. Meist ergab sich daraus eine lebhaftige Diskussion über unsere Lektüre.

Als er in der fünften Stunde zwischen zwei Übungen eine Verschnaufpause brauchte, stellte er mir die Frage, die mein Leben verändern sollte: »Matt, haben Sie schon mal *Psychokybernetik* gelesen?«

»Nein«, sagte ich. »Ist das ein gutes Buch?«

»Nun, es ist sozusagen die Selbsthilfe-Bibel. Sie müssen es unbedingt lesen.«

Die folgenden zehn Minuten unterhielten wir über uns über Erfolg und das »Selbstbild«. Jack erzählte mir, dass Dr. Maltz Facharzt für plastische Chirurgie sei und die Theorie aufgestellt habe, dass ein Mensch nur so weit kommt, wie sein Selbstbild es erlaubt. »Unsere Zukunft«, so Jack, »wird bestimmt von der geistigen Blaupause, die wir im Unbewussten<sup>1</sup> mit uns herumtragen. Sie diktiert, wo wir uns sehen. Wenn Sie mehr Kunden haben und mehr Geld verdienen wollen, müssen Sie erst Ihr begrenztes Selbstbild verändern, bevor das wirklich passieren kann. Wenn Sie Erfolg haben wollen, ohne Ihr Selbstbild zu verbessern, dann kann das gar keine dauerhaften Erfolge bringen.«

Nach Jacks Stunde stieg ich ins Auto und fuhr zur nächstgelegenen Buchhandlung, dem Capitola Book Café. Ich erstand ein Exemplar von *Psychokybernetik* und fuhr zurück ins Büro, wo ich gleich zu lesen be-

---

1 A. d. Ü.: In der modernen Psychologie spricht man nicht mehr vom »Unbewusstsein«, sondern eher vom »persönlichen Unbewussten« versus »kollektives Unbewusstes«, daher wird diese Terminologie auch konsequent im Buch verwendet.

gann. Im Vorwort zur ursprünglichen Ausgabe, das Sie auch in diesem Buch finden, schrieb Dr. Maltz: »Dieses Buch wurde nicht geschrieben, damit Sie es lesen. Dieses Buch ist da, um *erfahren* zu werden. Einem Buch können Sie Informationen entnehmen, aber um es zu *erfahren*, müssen Sie auf diese Information kreativ reagieren.« Er rät seinen Lesern, die im Buch vorgestellten Techniken auszuprobieren und sich wenigstens 21 Tage lang jedes Urteils zu enthalten – denn so lange dauert es, bis sich ein Wandel einstellen kann. Das hat mittlerweile auch die Wissenschaft bewiesen. Maltz empfiehlt seinen Lesern, die beschriebenen Techniken nicht zu analysieren, zu kritisieren oder intellektuell herausfinden zu wollen, ob sie funktionieren können. »Sie können sie [nur] sich selbst beweisen, indem Sie sie anwenden. Dann können Sie über die Ergebnisse urteilen.«

Und genau das tat ich dann auch. Ich kam bald dahinter, warum ich mich als Versager fühlte und dass es dieses miese »Selbstbild« war, das mich in geschäftlicher Hinsicht blockierte.

Kurz zusammengefasst: Ich fühlte mich als Versager, weil ich meine Enttäuschungen, meine Niederlagen, meine Rückschläge, meine Misserfolge re-inszenierte. Wann immer ich ein geringes Selbstwertgefühl hatte, war es, als tauchte ich mein Gesicht in die Kloake schlechter Erinnerungen, statt es mit dem klaren Wasser meiner Erfolge zu waschen.

Hier ein Ausschnitt aus einem solchen inneren Dialog: »Ja, ich habe mein Ziel erreicht, für Iowa in den Ring zu treten und von Dan Gable trainiert zu werden, aber ins Auswahlteam habe ich es nie geschafft. Ich war immer nur die Nummer zwei. Und ja, in Edinboro hatte ich anfangs schon Erfolg und holte auch die nationale Meisterschaft, aber eben nicht in der Ersten Liga. Und im Jahr darauf habe ich nicht mal mehr in der Zweiten einen Titel geholt. Ja, ich habe einen Saisonrekord bei den gewonnenen Einzelkämpfen aufgestellt, aber ich habe trotzdem nicht alle Kämpfe gewonnen.«

Obwohl ich also etwas geschafft hatte, wovon die meisten Sportler nur träumen können, hielt ich mich für einen Versager, weil ich nicht *alles* gewonnen hatte. Ich wusste damals noch nicht, dass es nicht ausreicht, sich Ziele zu setzen und positiv zu denken. Niemand hatte mich je auf die Bedeutung des Selbstbildes aufmerksam gemacht. Obwohl ich Techniken zur Selbsthypnose gelernt hatte, was mir mental helfen sollte, hatte mir niemand beigebracht, wie ich mir meine *besten* Erinnerungen ins Gedächtnis rufen konnte. Niemand hat mir je gezeigt, wie

ich mir meine Wünsche vorstellen oder in das Gefühl eintauchen konnte, dass ich sie verwirklichen könnte (und das auch schaffen würde).

Das Gefühl, ein Versager zu sein, hatte sich tief in meine Knochen gefressen, in meine Arbeit und in alles, was ich sonst noch tat. Einmal mehr setzte ich mir Ziele. Ich wollte erfolgreich sein. Gleichzeitig zweifelte ich daran, dass ich gut genug war, um andere Leute trainieren zu können. Wer war ich denn schon? Ich war kein *Weltmeister* oder *Olympiasieger*. Ich hatte »nur« einmal den nationalen Meistertitel geholt.

Während ich *Psychokybernetik* verschlang, wurde mir klar, was ich täglich zu tun hatte. Etwas, was ich noch nie zuvor gemacht hatte. Ich begab mich dorthin, wo Dr. Maltz das »Theater des Geistes« sah. Ich schloss meine Augen und erlebte noch einmal meine besten Momente – ich sah sie mir an wie im Film. Meine Siege. Meine Erfolge. Meine glücklichsten Momente.

Nachdem ich mich in meinen besten Zeiten erlebt hatte, gelang es mir, den Schalter umzulegen und meine Vorstellungskraft auf die gleiche Weise einzusetzen wie meine Erinnerung. Ich konnte mir vorstellen, ein Ziel zu verwirklichen, ja, ich spürte, wie das war, und zwar so lebhaft, als würde es *jetzt* passieren. Als wäre es die Erinnerung an ein bereits erreichtes Ziel.

Sobald ich diese Technik gemeistert hatte, begannen die Dinge, sich für mich zu ändern.

Ich fühlte mich augenblicklich – und zwar wirklich augenblicklich – wohl. Ich war glücklich. Ich fühlte mich erfolgreich. Eben wie ein Sieger.

Ein merkwürdiges Gefühl. Intellektuell ergab das keinerlei Sinn. Wie konnte ich *jetzt* schon glücklich sein? Wie konnte ich mich *jetzt* erfolgreich fühlen? *Jetzt* schon als Sieger? Sollte ich nicht diese Ziele erst einmal erreichen, um mich gut und glücklich zu fühlen? Und was war mit den Niederlagen? Sollte ich die einfach vergessen? Müsste ich mich denn nicht ständig mies fühlen, weil ich nicht alles erreicht hatte, was ich mir vorgenommen hatte?

Genau das ist der Punkt, an dem *Psychokybernetik* unbegreiflich bleibt, wenn wir das Buch nur passiv lesen. Es kann nicht auf analytischem, argumentativem, intellektuellem Weg verstanden werden. Sie *müssen* diese Wirklichkeit erfahren, um die Wahrheit zu erkennen. Das Buch nur zu lesen, macht die Wahrheit nicht erfahrbar.

Ich jedenfalls habe seit jenem glorreichen Tag im Mai 1987 viel erreicht. Die Liste meiner Siege ist lang. Kurzfristig baute ich ein erfolg-

reiches Personal-Training-Unternehmen auf. 1997 – ich war gerade 34 Jahre alt – gewann ich die Kung-Fu-Weltmeisterschaft in Peking. Ich schlug die Chinesen in ihrer ureigensten Disziplin, was bis dato noch keinem Amerikaner gelungen war. Seitdem habe ich eine ganze Reihe Bücher geschrieben und Fitness- und Kampfsportprogramme entwickelt, die sich weltweiter Beliebtheit erfreuen.

2003 bat mich mein Freund Dan Kennedy, der zu jener Zeit die Psycho-Cybernetics Foundation leitete, die Website der Stiftung zu betreuen. Zwei Jahre später kaufte ich das Unternehmen und biete seitdem Seminare über Psychokybernetik an. Ich führe Gruppen und Einzelpersonen in ihre Techniken und Prinzipien ein. Die vielen Menschen, mit denen ich seitdem gearbeitet habe, werden bestätigen, dass sie nun erfolgreicher sind, als sie sich je erträumt hätten. Unternehmer, Ärzte, Vertreter, Sportler, Anwälte, Trainer, Lehrer, Musiker, Schriftsteller und Menschen aus allen möglichen Lebensbereichen haben von dem Wissen profitiert, das Dr. Maltz so elegant formuliert hat. Wie Millionen anderen, die eine Einführung in die Psychokybernetik bekamen, gelang es ihnen, *jetzt* ein großartiges Leben zu führen und dies auch in der Zukunft zu tun.

Bei der Lektüre dieses Buches werden Sie eines seiner großen Geheimnisse entdecken: Sie können *jetzt* glücklich sein, und zwar jeden einzelnen Tag, während Sie auf Ihre Ziele hinarbeiten. Wenn Sie dabei schon glücklich sind – statt darauf zu warten, dass das Glück an Ihre Tür klopft, wenn Sie Ihre Ziele einmal erreicht haben –, dann haben Sie das Versprechen der Psychokybernetik umgesetzt.

In seinem Buch *I Can See Clearly Now* schreibt Wayne Dyer über den wichtigen Einfluss der Psychokybernetik auf seine Laufbahn. Nur zu verständlich, warum er folgendes Motto für sein Leben gewählt hat: »Es existiert kein Weg zum Glück. Glück ist der Weg.«

In dieser Neuauflage von *Psychokybernetik* wurde der originale Wortlaut von Dr. Maltz größtenteils beibehalten, sodass der Leser dessen ursprüngliche Schwingung spüren kann wie einen warmen Sonnenstrahl. Die wenigen Änderungen, die vorgenommen wurden, sind geringfügig und dienen einzig dazu, für den heutigen Leser das Buch leichter lesbar zu machen.

Mein Beitrag zum Meisterwerk von Dr. Maltz besteht nur aus diesem Vorwort, einem Nachwort und gelegentlich eingeschobenen Kommen-

taren, von denen ich hoffe, dass sie Ihr Verständnis für den Prozess der Selbstbildverbesserung vertiefen.

Wenn Sie Fragen oder Kommentare zu diesem Buch oder zur Arbeit von Dr. Maltz haben, können Sie mir diese (in englischer Sprache) über unsere Website [www.psycho-cybernetics.com](http://www.psycho-cybernetics.com) zukommen lassen. Dort finden Sie auch Hinweise auf Seminare, Vorträge, Zertifikate und weitere Möglichkeiten, diese Botschaft in aller Welt zu verbreiten.

Matt Furey

Präsident der Psycho-Cybernetics Foundation Inc.



# WIE SIE MIT HILFE DIESES BUCHES IHR LEBEN VERÄNDERN KÖNNEN

VORWORT VON MAXWELL MALTZ

Die Entdeckung des »Selbstbildes« stellt in der Psychologie und auf dem Gebiet kreativer Persönlichkeitsentfaltung einen Durchbruch dar.

Die Bedeutung des Selbstbildes ist schon seit den frühen 1950ern klar. Doch vor dem Erscheinen von *Psychokybernetik* wurde nur wenig über dieses Thema geschrieben. Interessanterweise nicht etwa deswegen, weil die »Selbstbild-Psychologie« nicht funktionieren würde, sondern gerade, weil sie so erstaunlich gut wirkt. Oder wie einer meiner Kollegen sagte: »Ich zögere ein wenig, meine Resultate zu veröffentlichen, vor allem für ein Laienpublikum. Würde ich bestimmte Fallgeschichten und einige der spektakulären Persönlichkeitsentwicklungen vorstellen, würde man mir wohl vorwerfen, dass ich maßlos übertreibe oder einen Kult begründen möchte. Vielleicht sogar beides.«

Auch ich habe dieses Zögern verspürt. Aus den verschiedensten Gründen würden einige meiner Kollegen jedes Buch über dieses Thema wohl zumindest als unorthodox betrachten. Zunächst einmal ist es unüblich, dass ein Facharzt für plastische Chirurgie ein Psychologiebuch schreibt. Dann würde man mir in manchen Bereichen vielleicht vorwerfen, es sei noch unorthodoxer, das enge Dogma – das »geschlossene System« der »wissenschaftlichen Psychologie« – hinter mir zu lassen und Antworten auf Fragen des menschlichen Verhaltens in der



Physik, der Anatomie und der neuen Wissenschaft der Kybernetik<sup>2</sup> zu suchen.

Meine Antwort ist: Jeder gute plastische Chirurg *ist* auch Psychologe und *muss es sein*, ob er nun will oder nicht. Wenn Sie die Gesichtszüge eines Menschen verändern, dann verändern Sie gleichzeitig seine Zukunft. Verwandeln Sie sein Körperbild und Sie verwandeln den ganzen Menschen – seine Persönlichkeit, sein Verhalten, ja mitunter selbst seine grundlegenden Talente und Fähigkeiten.

## **SCHÖNHEIT REICHT TIEF UNTER DIE HAUT**

Ein plastischer Chirurg verändert nicht nur das Gesicht eines Menschen. Er verändert gleichzeitig sein Selbst. Die Schnitte, die er setzt, gehen tiefer als nur in die Haut. Häufig schneiden sie weit in die Psyche hinein. Ich bin schon vor langer Zeit zu dem Schluss gelangt, dass dies eine enorme Verantwortung darstellt und dass ich es meinen Patienten und mir selbst schuldig bin, genau zu wissen, was ich tue. Kein verantwortungsvoller Arzt würde versuchen, eine einschneidende plastische Operation vorzunehmen, ohne dafür ausgebildet zu sein. Da mir schnell klar war, dass ich mit dem Schnitt im Gesicht auch die Persönlichkeit eines Menschen verändere, wusste ich, dass es in meiner Verantwortung liegt, mir auch auf diesem Gebiet das entsprechende Wissen anzueignen.

## **SCHIEDERN, DAS ZUM ERFOLG FÜHRT**

In einem Buch, das ich vor gut 20 Jahren veröffentlicht habe (*New Faces, New Futures*), habe ich eine Sammlung von Fallgeschichten vorgestellt, wie die plastische Chirurgie – vor allem im Gesicht – den Betroffenen ein neues Leben ermöglichte. Damals ging es um die häufig ebenso plötzlichen wie dramatischen Veränderungen bei Menschen, deren Gesicht nun ein anderes war. Aber wie Sir Humphry Davy, der berühmte

---

2 A. d. Ü.: Wissenschaft von der Steuerung und Regelung von Maschinen und deren Analogie zum menschlichen Verhalten.

Chemiker, lernte ich mehr aus meinen Fehlschlägen als aus meinen Erfolgen.

Einige Patienten nämlich zeigten nach der Operation überhaupt keine Veränderung. In den meisten Fällen war bei Menschen, die ein besonders hässliches Gesicht hatten oder gar den ein oder anderen »Freak-Gesichtszug«, eine fast sofortige Stärkung (innerhalb von 21 Tagen) ihrer Selbstachtung und ihres Selbstvertrauens zu beobachten. In manchen Fällen aber fühlte der Patient sich auch nach der Operation hässlich und lebte weiterhin mit dem Gefühl der Unterlegenheit. Kurz gesagt: Diese »Fehlschläge« verhielten und fühlten sich so, *als hätten sie immer noch ein hässliches Gesicht.*

Das zeigte mir, dass es nicht die Rekonstruktion des äußeren Erscheinungsbildes war, die hinter der Persönlichkeitsveränderung stand. Es gab da also noch etwas, das von der chirurgischen Seite her manchmal beeinflusst wurde und manchmal nicht. Wenn dieses »etwas« rekonstruiert wurde, dann veränderte sich die Person. Wenn es hingegen nicht rekonstruiert wurde, dann blieb der Mensch gleich, auch wenn seine Gesichtszüge radikal andere waren als vorher.

## **DAS GESICHT DER PERSÖNLICHKEIT**

Es war fast, als hätte die Persönlichkeit ihr eigenes »Gesicht«. Dieses nicht-körperliche »Persönlichkeitsgesicht« schien der eigentliche Schlüssel zum Wandel zu sein. Wenn es vernarbt oder entstellt, »hässlich« oder verzerrt blieb, dann agierte der/die Betroffene weiterhin so, als hätte es keine Veränderung im äußeren Erscheinungsbild gegeben. Konnte das »Gesicht der Persönlichkeit« rekonstruiert werden, konnten die alten emotionalen Wunden verheilen, dann veränderte sich auch die Person, selbst wenn sie nicht operiert worden war. Sobald ich begann, auf diesem Gebiet weiter zu forschen, fand ich immer mehr Belege, die zeigten, dass das »Selbstbild«, das geistige Konzept, das jemand von sich selbst hatte, der eigentliche Schlüssel zu Persönlichkeit und Verhalten war. Doch mehr darüber im ersten Kapitel dieses Buches.

## DIE WAHRHEIT IST DORT, WO SIE SIE FINDEN

Ich habe immer daran geglaubt, dass man sich dorthin begeben sollte, wo die Wahrheit liegt, auch wenn dazu Grenzen überwunden werden müssen. Als ich beschloss, plastischer Chirurg zu werden, waren die Deutschen auf diesem Gebiet führend. Daher ging ich nach Deutschland.

Bei meinen Forschungsarbeiten zum »Selbstbild« musste ich ebenfalls Grenzen überwinden, auch wenn diese unsichtbar waren. Obwohl die Wissenschaft der Psychologie das Konzept des Selbstbildes kannte und auch seine Bedeutung für das menschliche Verhalten, blieb die Antwort auf Fragen wie: »Wie übt das Selbstbild seinen Einfluss aus?« oder »Wie *schafft* es eine neue Persönlichkeit?« leider stets im Ungefähren.

Den Großteil meiner Antworten fand ich in der neuen Wissenschaft der Kybernetik, die die Teleologie erneut als ernst zu nehmende wissenschaftliche Kategorie etablierte. Es mutet seltsam an, dass die neue Wissenschaft der Kybernetik aus der Arbeit von Physikern und Mathematikern hervorging und nicht aus dem Wirken der Psychologie. Vor allem, wenn man überlegt, dass Kybernetik sich mit Teleologie beschäftigt – mit dem zielgerichteten, zielorientierten Verhalten technischer Systeme. Die Kybernetik erklärt, »was passiert« und »was nötig ist«, damit sich Maschinen zweckorientiert verhalten. Die Psychologie mit all ihrem hochgepriesenen Wissen über die menschliche Psyche kann keine befriedigende Antwort auf die Frage nach einer einfachen, zielorientierten, zweckgebundenen Handlung geben, zum Beispiel wie es möglich ist, dass ein Mensch einen Stift vom Tisch aufnimmt. Die Physiker hingegen hatten darauf eine Antwort. Die Verfechter der verschiedenen psychologischen Theorien erinnerten an Menschen, die spekulieren, was sich draußen im Weltall abspielt, aber keine Ahnung haben, was in ihrem Hinterhof vor sich geht.

Die neue Wissenschaft der Kybernetik verschaffte der Psychologie einen entscheidenden Durchbruch. Was ich nicht meiner Arbeit zuschreibe – ich halte mir nur zugute, dass ich diesen Durchbruch bemerkt habe.

Die Tatsache, dass dieser Durchbruch von Physikern und Mathematikern kam, sollte uns nicht überraschen. Solche wissenschaftlichen Durchbrüche ereignen sich häufig außerhalb des Systems. Die »Experten« sind eng vertraut mit dem innerhalb der Grenzen einer bestimm-

ten Wissenschaft entwickelten Wissen. Alles, was *neu* ist, kommt üblicherweise von außen – nicht von den »Experten«, sondern von den »In-perten«, wie jemand das genannt hat.

Louis Pasteur war kein Mediziner. Einstein war im eigentlichen Sinne auch nicht Physiker, sondern Mathematiker. Und doch haben seine mathematischen Erkenntnisse die Physik auf den Kopf gestellt. Marie Curie war keine Medizinerin, sondern Physikerin. Und doch leistete sie einen ganz wesentlichen Beitrag zur Wissenschaft der Medizin.

## WIE SIE DIESES NEUE WISSEN FÜR SICH NUTZEN KÖNNEN

Mit diesem Buch möchte ich Ihnen nicht nur dieses neue Wissen aus dem Gebiet der Kybernetik vorstellen, sondern auch zeigen, wie Sie es anwenden können, um die für Sie wichtigen Ziele in Ihrem Leben zu erreichen.

### Allgemeine Prinzipien

Das Selbstbild ist der Schlüssel zur menschlichen Persönlichkeit und dem menschlichen Verhalten. Ändern Sie das Selbstbild und Sie ändern die Persönlichkeit und das Verhalten.

Aber damit noch nicht genug: Das Selbstbild gibt auch die Grenzen der individuellen Leistung vor. Es bestimmt, was Sie können oder nicht. Erweitern Sie Ihr Selbstbild und Sie erweitern den »Bereich des Möglichen«. Die Entwicklung eines adäquaten, realistischen Selbstbildes scheint dem Menschen neue Fähigkeiten und Talente zu erschließen, die buchstäblich Misserfolge in Erfolge verwandeln.

Die Selbstbild-Psychologie ist als solche durch Belege bestätigt, aber sie erklärt auch Phänomene, die seit Langem bekannt sind, aber bislang nicht richtig verstanden wurden. So zeigen klare klinische Belege, dass es Menschentypen gibt, die zu Erfolg, Glück und Gesundheit neigen, und Menschentypen, bei denen das Gegenteil der Fall ist. Wir kennen das aus der Individualpsychologie, der psychosomatischen Medizin und der Arbeitspsychologie. Die Selbstbild-Psychologie wirft auch darauf ein neues Licht, wie auch auf andere interessante Lebensstatsachen wie zum Beispiel die »Macht des positiven Denkens«. Sie kann auch erklären, warum Letzteres bei manchen Menschen funktioniert und bei anderen

nicht. (Das »positive Denken« wirkt, wenn es zum Selbstbild der Persönlichkeit passt. Umgekehrt *kann es gar nicht* wirken, wenn es nicht mit dem Selbstbild übereinstimmt – beziehungsweise erst, wenn sich das Selbstbild verändert.)

Um die Selbstbild-Psychologie zu verstehen und sie im eigenen Leben anzuwenden, müssen Sie den zugrunde liegenden Mechanismus begreifen. Es gibt eine ganze Reihe wissenschaftlicher Belege dafür, dass das menschliche Gehirn und sein Nervensystem zweckgerichtet nach den bekannten Prinzipien der Kybernetik arbeiten, um die Ziele des Menschen umzusetzen. Was die Wirkungsweise angeht: Das Gehirn und das Nervensystem sind ein großartiger, komplexer »zielorientierter Mechanismus«, ein eingebautes automatisches Leitsystem, das *für* Sie arbeitet als »Erfolgsmechanismus« oder *gegen* Sie als »Versagensmechanismus«. Und dieser Unterschied hängt einzig davon ab, wie »SIE«, der Anwender, es einsetzen und welche Ziele Sie ihm vorgeben.

Es ist beinahe Ironie des Schicksals, dass die Kybernetik, die mit dem Studium von Maschinen und mechanischen Gesetzmäßigkeiten begann, nun die Würde des Menschen als eines einzigartig kreativen Wesens wiederherstellt. Die Psychologie, die mit dem Studium der menschlichen Psyche – oder Seele – begann, hätte den Menschen fast seiner Seele beraubt. Die Verhaltensforschung, die weder den Menschen noch die Maschine verstand und das eine mit dem anderen verwechselte, versuchte uns einzureden, dass Gedanken nur Bewegungen von Elektronen seien und Bewusstsein ein chemischer Zustand. »Wille« und »Zweck« galten als Mythen. Die Kybernetik, die eigentlich nur mechanische Apparate studierte, tappte nicht in diese Falle. Die Wissenschaft der Kybernetik lehrt uns nicht, dass der Mensch eine Maschine ist, sondern dass er Maschinen *besitzt und bedient*. Genauer gesagt zeigt sie uns, wie solche Maschinen funktionieren und wie wir sie einsetzen können.

### **Die Erfahrung ist das Geheimnis**

Zum Guten oder zum Schlechten verändern lässt sich das Selbstbild nicht durch den Intellekt oder durch Wissen, sondern allein durch die »Erfahrung«. Bewusst oder unbewusst haben Sie Ihr Selbstbild durch Ihre kreativen Erfahrungen in der Vergangenheit geschaffen. Mithilfe derselben Methode können Sie es heute ändern.

Aus einem Kind, das von der Liebe weiß, wird noch lange kein gesunder, glücklicher, ausgeglichener Erwachsener. Aus einem Kind, das

Liebe erfahren hat, schon. Unser Selbstvertrauen, unsere innere Haltung ist das Resultat dessen, was wir erfahren haben. Es erwächst nicht aus den Dingen, die wir nur intellektuell erfasst haben.

Die Selbstbild-Psychologie schlägt eine Brücke zwischen den verschiedenen therapeutischen Methoden, die heute eingesetzt werden. Sie liefert einen gemeinsamen Nenner für direkte und nicht-direktive psychologische Beratung, klinische Psychologie, Psychoanalyse und Autosuggestion. All diese Ansätze arbeiten auf die ein oder andere Weise mit kreativem Erleben, um ein besseres Selbstbild zu schaffen. Gleichgültig, was die einzelnen Theorien dazu sagen, das ist es, was *tatsächlich* abläuft, zum Beispiel auch in der »Therapiesituation«, wie sie die Psychoanalytiker beschreiben. Der Analytiker kritisiert nicht, moralisiert nicht, widerspricht nicht. Er ist nie schockiert, wenn der Patient seine Ängste, seine Scham, seine Schuldgefühle und seine »schlechten Gedanken« äußert. Vielleicht *erfährt* der Patient ja zum ersten Mal in seinem Leben diese vollkommene Akzeptanz. Er »fühlt«, dass sein Selbst Wert und Würde besitzt. Und so kann er sich selbst akzeptieren und sich ein neues Bild von seinem »Selbst« machen.

## **DIE WISSENSCHAFT ENTDECKT DIE »SYNTHETISCHE« ERFAHRUNG**

Eine weitere Entdeckung, dieses Mal auf dem Gebiet der experimentellen und klinischen Psychologie, versetzt uns in die Lage, die »Erfahrung« als direkte, kontrollierte Methode zur Änderung des Selbstbildes einzusetzen. Reale Lebenserfahrungen können ein strenger, mitleidloser Lehrer sein. Werfen Sie einen Menschen ins tiefe Wasser und er lernt vielleicht zu schwimmen. Die gleiche Methode führt bei einem anderen dazu, dass er ertrinkt. Das Militär macht aus manchen Männern »Männer«. Aber zweifelsohne macht es aus anderen Psychokrüppel. Jahrhundertlang hieß es, dass »nichts so erfolgreich macht wie der Erfolg«. Wir lernen, erfolgreich zu funktionieren, indem wir Erfolg am eigenen Leib erfahren. Wir speichern Erinnerungen an vergangene Erfolge ab, und diese schenken uns Selbstsicherheit für die Aufgaben, die vor uns liegen. Aber wie kann ein Mensch Erinnerungen an vergangene Erfolge aufrufen, wenn er nur Fehlschläge erlebt hat? Dieses Problem ist vergleichbar mit der Situation von jungen Menschen, die keinen Job

bekommen, weil sie keine Erfahrung haben. Und die keine Erfahrung sammeln können, weil man ihnen keinen Job gibt.

Dieses Dilemma löste sich angesichts einer weiteren wichtigen Entdeckung, die uns erlaubt, synthetische Erfahrungen zu machen, also buchstäblich im Geist Erfahrungen zu schaffen und zu kontrollieren. Sowohl die experimentelle als auch die klinische Psychologie haben jenseits jeden Zweifels nachgewiesen, dass das menschliche Nervensystem nicht unterscheiden kann zwischen einer lebensweltlichen Erfahrung und einer Erfahrung, *die detailliert und lebhaft vorgestellt wird*.

Auch wenn dies als reichlich ungewöhnliche Aussage erscheinen mag, werden wir in diesem Buch kontrollierte Laborexperimente kennenlernen, bei denen solchermaßen »synthetische« Erfahrungen praktisch eingesetzt wurden, um die Geschicklichkeit beim Dartspiel oder beim Basketball zu steigern. Wir werden sehen, wie wirksam diese Methode ist, wenn Menschen ihre Furcht vor öffentlichen Auftritten oder vor dem Zahnarzt ablegen, ein sicheres Auftreten erlangen, Selbstsicherheit entwickeln, mehr verkaufen oder bessere Schachspieler werden. Diese Methode kann auf jedem Gebiet eingesetzt werden, auf dem »Erfahrung« Erfolg beschert. Wir werden außerdem ein beeindruckendes Experiment kennenlernen, bei dem zwei bekannte Psychologen neurotischen Patienten eine »normale« Erfahrung ermöglichten und sie auf diese Weise heilten!

Und was vielleicht am allerwichtigsten ist: Wir werden sehen, wie chronisch unglückliche Menschen gelernt haben, das Leben zu genießen, indem sie Glück zu ihrer »Erfahrung« machten.

## **DAS GEHEIMNIS, WIE SIE MIT DIESEM BUCH IHR LEBEN VERÄNDERN KÖNNEN**

Dieses Buch wurde nicht geschrieben, damit Sie es lesen. Dieses Buch ist da, um *erfahren* zu werden.

Einem Buch können Sie Informationen entnehmen. Aber um es zu »erfahren«, müssen Sie auf diese Information kreativ reagieren. Informationen aufzunehmen ist ein passiver Vorgang, die Erfahrung ist ein aktiver. Wenn Sie etwas »erfahren«, dann passiert etwas in Ihrem Nervensystem und Ihrem Mittelhirn. Neue »Gravuren« und »neuronale« Muster werden der grauen Materie eingepreßt.

Dieses Buch wurde mit der Absicht verfasst, Sie buchstäblich zur »Erfahrung« zu zwingen. Fallgeschichten wurden auf ein Minimum beschränkt. Stattdessen bitte ich Sie, Ihre eigene »Fallgeschichte« zu verfassen, indem Sie Ihr Gedächtnis und Ihre Vorstellungskraft einsetzen.

Am Ende des Kapitels finden Sie nicht wie üblich eine kurze Zusammenfassung. Sie müssen also die wichtigsten Punkte, die Sie sich merken wollen, schon selbst aufschreiben. Sie werden die Information in diesem Buch besser verdauen, wenn Sie Ihre eigenen Zusammenfassungen schriftlich festhalten.

Schließlich werden Sie immer wieder eingeladen, bestimmte Verhaltensweisen oder Übungen auszuprobieren. Diese Übungen sind einfach und leicht auszuführen. Aber Sie müssen sie regelmäßig machen, wenn Sie die maximale Wirkung erzielen wollen.

## **FÄLLEN SIE IHR URTEIL NACH 21 TAGEN**

Lassen Sie sich nicht entmutigen, wenn scheinbar nichts passiert, sobald Sie mit den Übungen zur Veränderung Ihres Selbstbildes anfangen. Füllen Sie Ihr Urteil frühestens nach 21 Tagen, während derer Sie fortgesetzt üben.

Gewöhnlich dauert es mindestens 21 Tage, bevor sich bei einem geistigen Bild ein fühlbarer Wandel einstellt. Auch in der plastischen Chirurgie gehen wir davon aus, dass es etwa 21 Tage dauert, bevor der Patient sich an sein neues Gesicht gewöhnt hat. Wenn ein Arm oder Bein amputiert wird, dauert es ungefähr 21 Tage, bevor der »Phantom-schmerz« verschwindet. Und wenn jemand umzieht, braucht es circa drei Wochen, bevor er sich zu Hause fühlt. Diese und viele andere Beobachtungen zeigen, dass es mindestens 21 Tage dauert, ehe sich ein altes geistiges Bild auflöst und eine neue Gestalt annehmen kann.

Sie werden von diesem Buch mehr profitieren, wenn Sie sich bewusst dafür entscheiden, Kritik erst nach drei Wochen zu formulieren. Während dieser Zeit sollten Sie sich selbst nicht ständig über die Schulter gucken oder versuchen, Ihre Fortschritte zu messen. Während dieser 21 Tage sollten Sie die hier vorgestellten Ideen nicht im Kopf diskutieren. Spekulieren Sie nicht, ob sie wirken oder nicht. Machen Sie die Übungen, auch wenn sie Ihnen unpraktisch vorkommen. Spielen Sie Ihre neue Rolle weiter und denken Sie in neuen Begriffen von sich,



auch wenn Ihnen das als Heuchelei erscheinen mag. Auch wenn Sie das neue Selbstbild als beschwerlich oder »unnatürlich« empfinden.

Sie können die Ideen und Konzepte, die hier vorgestellt werden, mit dem Verstand oder mit Worten weder belegen noch entkräften. Sie *können* sie nur sich selbst beweisen, indem Sie *tun*, was Ihnen vorgeschlagen wird, und dann die Resultate beurteilen. Ich bitte Sie nur darum, Ihre kritische Beurteilung und Ihre Analyse um 21 Tage aufzuschieben. Nur so haben Sie eine faire Chance herauszufinden, ob diese Dinge in Ihrem Leben Wirkung entfalten.

Wir sollten uns unser Leben lang um ein adäquates Selbstbild bemühen. Natürlich können wir das Wachstum eines ganzen Lebens nicht in drei Wochen packen. Aber innerhalb von drei Wochen sollten sich die ersten Resultate zeigen – und das können drastische Verbesserungen sein.

## WAS IST ERFOLG?

Da ich die Begriffe »Erfolg« und »erfolgreich« im ganzen Buch verwenden, ist es sinnvoll, sie hier zu definieren.

In meinen Augen hat »Erfolg« nichts mit Statussymbolen zu tun, sondern mit kreativer Erfüllung. Genau genommen sollte niemand versuchen, »ein Erfolg« zu sein, »erfolgreich« hingegen schon. Wer »ein Erfolg« sein will, kauft sich Statussymbole und hängt sich Diplome an die Wand. Aber das führt nur zu neurotischem, frustriertem und unglücklichem Verhalten. »Erfolgreich« zu sein heißt, dass Sie nicht nur materiellen Erfolg finden, sondern Zufriedenheit, Erfüllung und Glück.

Der Schriftsteller Noah Webster definiert Erfolg als »befriedigendes Erreichen eines Zieles, das man angestrebt hat«. Das kreative Streben nach einem Ziel, das Ihnen aufgrund Ihrer tief empfundenen Bedürfnisse, Neigungen und Talente wichtig ist (und nicht, weil die Nachbarn es von Ihnen erwarten), schenkt Glück und Erfolg. Weil Sie das tun, was tief in Ihnen angelegt ist. Der Mensch ist seiner Natur nach ein zielorientiertes Wesen. Und weil der Mensch nun einmal »so geschaffen ist«, ist er nicht glücklich, wenn er nicht zum Ausdruck bringt, was in ihm steckt – als zielorientiertes Wesen. Daher gehen wahrer Erfolg und wahres Glück nicht nur Hand in Hand, sondern vielmehr vermehrt das eine das andere.

# 1

## DAS SELBSTBILD: IHR SCHLÜSSEL ZU EINEM BESSEREN LEBEN

Im letzten Jahrzehnt hat eine stille Revolution die Psychologie, Psychiatrie und Medizin erfasst.

Die Arbeit von klinischen Psychologen, praktizierenden Psychiatern und Fachärzten für plastische Chirurgie führte zur Formulierung neuer Theorien und Konzepte über das »Selbst«. Hierauf aufbauend wurden neue Methoden entwickelt, die dramatische Veränderungen von Persönlichkeit, Gesundheit und selbst grundlegenden Fähigkeiten und Talenten ermöglichten. Chronische Versager wurden plötzlich erfolgreich. Glatte Sechser-Schüler schrieben mit einem Mal glatte Einser, und das ganz ohne Nachhilfe. Scheue, zurückgezogene und gehemmte Menschen wurden kontaktfreudig und glücklich.

Der Autor T. f. James fasste diese Neuerungen in Psychologie und Medizin im Januar 1959 für den *Cosmopolitan* wie folgt zusammen:

*Die Psychologie des Selbst zu begreifen, macht den Unterschied aus zwischen Erfolg und Versagen, Liebe und Hass, Bitterkeit und Glück. Die Entdeckung des wahren Selbst kann eine zerbrechende Ehe retten, eine stockende Karriere wieder in Schwung bringen und die Opfer des »Persönlichkeitsversagens« retten. Auf einer anderen Ebene steht die Entdeckung Ihres wahren Selbst für den Unterschied zwischen Freiheit und dem Zwang zur Anpassung.*

## IHR SCHLÜSSEL ZU EINEM BESSEREN LEBEN

Die wichtigste psychologische Entdeckung dieses Jahrhunderts ist das »Selbstbild«. Ob wir uns dessen nun bewusst sind oder nicht, jeder von uns trägt in sich eine mentale Blaupause, ein Bild von sich selbst. Dieses kann sich für unseren bewussten Verstand recht verschwommen darstellen. Manchmal weiß das Bewusstsein nicht einmal von seiner Existenz. Aber es ist da, bis ins letzte Detail. Dieses Bild ist unsere Vorstellung von »dem Menschen, der ich bin«. Es ist zusammengesetzt aus unseren *Überzeugungen*, die wir von uns selbst haben. Der Großteil dieser Überzeugungen hat sich unbewusst gebildet aus früheren Erfahrungen, aus Erfolgen und Niederlagen, aus Demütigungen und Triumphen. Daraus, wie die Menschen auf uns reagiert haben, vor allem in der Kindheit. Aus all diesen Informationen schaffen wir mental ein »Selbstbild«. Sobald eine Idee in dieses Bild integriert wird, halten wir sie für »wahr«, zumindest soweit es uns angeht. Wir stellen ihre Gültigkeit nicht mehr infrage, sondern handeln so, *als wäre sie wirklich die Wahrheit*.

Dieses Selbstbild ist der goldene Schlüssel zu einem besseren Leben, und das liegt an zwei wichtigen Entdeckungen:

**1. All unsere Handlungen, Gefühle und unser gesamtes Verhalten – ja selbst unsere Fähigkeiten – stimmen mit dem Selbstbild überein.** Kurz gesagt: Sie werden so handeln, als wären Sie tatsächlich der Mensch, als den Sie sich sehen. Und nicht nur das. Sie können gar nicht anders handeln, auch wenn Sie bewusst noch so viel Energie und Willenskraft aufwenden. Ein Mensch, der sich als »Versagertyp« sieht, wird Wege finden zu versagen, allen guten Vorsätzen, aller aufgebotenen Willenskraft zum Trotz. Und das sogar, wenn ihm das Glück in den Schoß fallen sollte. Ein Mensch, der sich selbst als Opfer von Ungerechtigkeit und »zum Leiden bestimmt« sieht, wird unweigerlich in Lebensumstände geraten, die seine Meinung bestätigen.

Das Selbstbild ist die Prämisse, die Grundlage, das Fundament, auf dem unsere ganze Persönlichkeit, unser Verhalten und auch unsere Lebensumstände beruhen. Aus diesem Grund scheinen unsere Erfahrungen unser Selbstbild zu bestätigen und zu bestärken. So entwickelt sich ein Teufelskreis oder auch sein Gegenteil, je nach Ausgangslage.

Ein Schüler, der sich als »Sechser« sieht oder als »schlecht in Mathe«, erhält ein entsprechendes Zeugnis. Er hat dann also den »Beweis«. Ein junges Mädchen, das glaubt, dass niemand sie leiden kann, wird beim Abschlussball tatsächlich zum Mauerblümchen. Sie fordert es geradezu heraus, zurückgewiesen zu werden. Ihr trauriger Gesichtsausdruck, ihre kraftlose Körpersprache, ihr verzweifelt Bemühen zu gefallen, vielleicht aber auch die unbewusste Feindseligkeit jenen gegenüber, die sie vermutlich gleich ablehnen werden – all das jagt gerade die Menschen, die sie eigentlich anziehen möchte, in die Flucht. Auch Vertreter oder Geschäftsleute werden feststellen, dass ihr Selbstbild korrekt ist, wie ihre Erfahrungen schließlich »beweisen«.

Solche objektiven »Beweise« verhindern gewöhnlich, dass der Betroffene merkt, dass all seine Schwierigkeiten nur von seinem Selbstbild kommen, davon, wie er die eigene Persönlichkeit einschätzt. Sagen Sie dem Schuljungen, dass er nur »denkt«, schlecht in Mathe zu sein, und er wird Sie für verrückt erklären. Er hat es schließlich immer wieder versucht, und sein Zeugnis spricht eine andere Sprache. Sagen Sie dem Vertreter, dass es nur eine »Idee« ist, dass er nicht mehr verdienen kann als den Betrag, den er im Kopf hat, und er wird Ihnen sein Auftragsbuch unter die Nase halten. Auch er weiß, wie sehr er sich bemüht hat und trotzdem erfolglos ist. Doch wie wir später noch sehen werden, können wahre Wunder geschehen – sowohl in Sachen Mathenote als auch in puncto Umsatz –, wenn die Betroffenen zuerst ihr Selbstbild ändern.

**2. Das Selbstbild lässt sich ändern.** Zahlreiche Fallgeschichten zeigen, dass man nie zu jung oder zu alt ist, um sein Selbstbild zu ändern und ein neues Leben anzufangen.

Einer der Gründe, warum es so schwierig scheint, unsere Gewohnheiten, unsere Persönlichkeit und unser Leben zu ändern, ist, dass wir mit unseren Bemühungen sozusagen an der Peripherie des Selbst beginnen und nicht in dessen Zentrum. Viele meiner Patienten sagen mir Dinge wie: »Ich habe es ja versucht mit positivem Denken. Aber bei mir hat das nicht funktioniert.« Wenn man dann nachhakt, stellt sich heraus, dass die Betroffenen das »positive Denken« angewandt haben, um bestimmte äußere Umstände, eine bestimmte Gewohnheit oder einen Charakterfehler zu ändern. (»Ich werde diesen Job bekommen.« Oder: »Ich werde in Zukunft ruhiger und entspannter sein.« Und: »Dieses Geschäft wird für mich gut laufen.«) Aber sie haben nie versucht, ihre

Gedanken über jenes »Selbst« zu ändern, das all diese Dinge hätte vollbringen sollen.

Schon Jesus warnte uns davor, einen neuen Flicker auf einen alten Rock zu setzen oder neuen Wein in alte Schläuche zu füllen. (Matthäus 9,16-17) »Positives Denken« kann nicht wirken, wenn wir es als Flicker oder Krücke für das alte Selbstbild verwenden. Tatsächlich ist es buchstäblich unmöglich, über eine bestimmte Situation positiv zu denken, solange Sie ein negatives Bild von Ihrem »Selbst« haben. Andererseits zeigen zahlreiche Experimente, dass sich Dinge, die mit einem neuen Selbstbild harmonieren, leicht und mühelos verändern lassen.

Eines der frühesten und überzeugendsten Experimente in dieser Hinsicht wurde von dem mittlerweile verstorbenen Prescott Lecky durchgeführt, einem der Pioniere der Selbstbild-Psychologie. Lecky betrachtete Persönlichkeit als ein »System von Vorstellungen«, die unbedingt miteinander kompatibel *erscheinen müssen*. Vorstellungen, die nicht ins System passen, werden zurückgewiesen, »nicht geglaubt« und werden daher auch nicht zur Grundlage für unser Handeln. Vorstellungen aber, die sich mit dem System zu vertragen *scheinen*, werden akzeptiert. Im Zentrum dieses Systems steht das »Ich-Ideal« des Menschen, sein »Selbstbild«, das als Grundpfeiler fungiert, auf dem alles andere aufbaut. Als Lehrer und Dozent konnte Lecky seine Ideen an Tausenden Schülern und Studenten testen.

Lecky stellte die These auf, dass ein Schüler, der Probleme hat, einen bestimmten Stoff zu lernen, diesen nicht erfassen könne, weil er nicht zu seinem Selbstbild passe (zumindest in seiner Vorstellung). Und er ging davon aus, dass sich das ändern ließe, wenn man das Selbstkonzept des Schülers verändere, das hinter seiner Überzeugung steht. Könnte man den Studenten dazu bringen, seine Selbstdefinition zu ändern, würde sich auch seine Lernfähigkeit verbessern. Was Lecky nachweisen konnte. Ein Schüler, der beim Buchstabiertest 55 von 100 Wörtern falsch schrieb und durch so viele Prüfungen fiel, dass er ein ganzes Jahr verlor, wurde plötzlich einer der besten Buchstabierer der Schule und schaffte im Jahr darauf 91 von 100 Wörtern. Ein Junge, der wegen schlechter Noten von einer Universität verwiesen worden war, ging an die Columbia University, wo Lecky lehrte, und wurde dort zu einem glatten Einser-Studenten. Eine Studentin, die vier Mal durch die Lateinprüfung gefallen war, schaffte nach drei Gesprächen mit ihrem Berater beim nächsten Test 84 von 100 Punkten. Ein junger Mann, dem man

beim Berufseignungstest schlechtes Englisch attestiert hatte, erhielt im darauffolgenden Jahr eine Belobigung, weil er einen Literaturpreis gewonnen hatte.

Das Problem mit diesen Schülern beziehungsweise Studenten war nicht, dass sie dumm gewesen wären oder es ihnen an grundlegenden Fähigkeiten mangelte. Sie hatten nur ein hinderliches Selbstbild. (»Ich habe keinen Kopf für Mathe.« Oder: »Ich bin halt schlecht in Rechtschreibung.«) Sie »identifizierten« sich mit ihren schlechten Leistungen. Statt zu sagen: »Ich habe bei diesem Test schlecht abgeschnitten« (was die Fakten beschrieben hätte), zogen sie den Schluss: »Ich kann das nicht.« Statt zu sagen: »Ich bin hier durchgefallen«, redeten sie sich ein: »Ich bin ein Durchfaller.« Wer mehr über Leckys Arbeit wissen möchte, dem empfehle ich sein Buch: *Self-Consistency: A Theory of Personality*. (Das Buch ist vergriffen, kann aber gegen eine Spende im Internet heruntergeladen werden.)

Lecky half mit seiner Methode auch Studenten, sich das Nägelkauen und Stottern abzugewöhnen.

Meine eigenen Aufzeichnungen enthalten ebenfalls solche überzeugenden Fallgeschichten: zum Beispiel die des Mannes, der so viel Angst vor Fremden hatte, dass er so gut wie nie das Haus verließ. Heute verdient er sein Geld als Vortragsreisender. Der Vertreter, der schon seine Kündigung einreichen wollte, weil er »für das Verkaufen nicht gemacht« sei, und sechs Monate später unter 100 Kollegen die besten Verkaufszahlen vorzuweisen hatte. Der Geistliche, der sich wegen seiner »Nerven« zurückziehen wollte, weil er den Druck, jede Woche eine Predigt schreiben zu müssen, nicht mehr ertrug, und nun neben der Predigt jede Woche drei »Vorträge außerhalb« hält. Er spürt »die Nerven« nicht mehr.

## **WIE EIN PLASTISCHER CHIRURG ANFING, SICH FÜR DIE SELBSTBILD-PSYCHOLOGIE ZU INTERESSIEREN**

Auf Anhieb würde man sicher sagen, dass zwischen der Chirurgie und der Psychologie keine Verbindung besteht. Und doch war es die Arbeit als plastischer Chirurg, die mich auf die Bedeutung des »Selbstbildes« brachte, weil sie Fragen aufwarf, die zu spannenden psychologischen Erkenntnissen führten.