

Leseprobe

Phil Stutz, Barry Michels

The Tools

Wie Sie wirklich
Selbstvertrauen,
Lebensfreude, Gelassenheit
und innere Stärke gewinnen

Bestellen Sie mit einem Klick für 11,00 €



Seiten: 288

Erscheinungstermin: 19. Januar 2015

Mehr Informationen zum Buch gibt es auf

www.penguinrandomhouse.de

Inhalte

- Buch lesen
- Mehr zum Autor

Zum Buch

Weitere Hintergrundinformationen zur Netflix-Dokumentation „Stutz“

Sie gelten als das offene Geheimnis Hollywoods. Die renommierten Therapeuten Barry Michels und Phil Stutz wurden bekannt durch ihre ungewöhnliche, aber außerordentlich erfolgreiche Form der Psychotherapie. Zusammen vereinen sie über 60 Jahre therapeutische Erfahrung, von der unzählige Hollywood-Kreative und Führungskräfte bislang profitiert haben. In diesem faszinierenden Buch präsentieren sie ihre „Tools“ – von ihnen entwickelte, oft verblüffende therapeutische Maßnahmen, die sie auf Grundlage der Jung’schen und der buddhistischen Psychologie entwickelt haben. Mithilfe der Tools erlangen wir Zugang zu unserem kreativen Unbewussten, und damit zur größten Kraftquelle des Universums. Wenn wir diese nutzen, können wir hinderliche Muster wie Angst, Wut, Schüchternheit und negatives Denken überwinden und unser individuelles Potenzial voll entfalten. Dieses Buch eröffnet ein neues Kapitel der Selbsthilfe.

+++ Netflix-Doku-Hommage über Star-Therapeut Phil Stutz von und über die Therapie des Schauspielers Jonah Hill +++

Buch

Die renommierten Psychotherapeuten PHIL STUTZ und BARRY MICHELS haben die Tools über mehrere Jahrzehnte hinweg einem exklusiven Kreis von Menschen beigebracht. Sie haben oft erlebt, wie die Wirkung der Tools bei ihren Patienten zu ungeahnten Entwicklungen führte. Nun machen sie diese Tools allen zugänglich, die persönlich wachsen und ihr Potenzial entfalten wollen.

- Sie lernen mithilfe der Tools, ihre Angst zu besiegen, und gewinnen Mut, das zu tun, was Sie wirklich wollen.
- Die Tools ermöglichen Ihnen, auch bei Ärger und Wut handlungsfähig zu bleiben. Sie reagieren souverän, auch wenn Sie sich über andere ärgern.
- Die Tools bieten Ihnen einen Weg, Ihre Unsicherheit anderen Menschen gegenüber zu überwinden. Sie gewinnen Überzeugungskraft und Ausdrucksstärke.
- Mit den Tools können Sie Sorgen und Grübeln in tiefe Zufriedenheit verwandeln.
- Und schließlich zeigen die Tools, wie Sie Ihren Willen und Ihre Selbstdisziplin so stärken, dass Sie fähig werden zur Veränderung.

Autoren

Phil Stutz studierte am City College in New York Medizin und promovierte an der New York University. Er arbeitete als Gefängnispsychiater auf Rikers Island, bevor er seine eigene psychotherapeutische Praxis in New York eröffnete. Seit 1982 lebt und arbeitet er in Los Angeles.

Barry Michels studierte Jura in Harvard und an der University of California, Berkeley, bevor er sich für die Psychotherapie entschied. Nach einem Studium an der University of Southern California ist er seit 1980 in eigener psychotherapeutischer Praxis tätig.

Die amerikanische Originalausgabe dieses Buches erschien 2012 unter dem Titel »The Tools. Transform Your Problems Into Courage, Confidence and Creativity« im Verlag Spiegel & Grau, einem Imprint der Random House Publishing Group, Random House, Inc., New York.

Einige der im Buch vorkommenden Namen und Orte wurden verändert, um die Privatsphäre der genannten Personen zu schützen.

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten, so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung, da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® N001967

7. Auflage

vollständige Taschenbuchausgabe Februar 2015

© 2015 Wilhelm Goldmann Verlag, München,

in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH

© 2012 bei Arkana Verlag, München,

in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,

Neumarkter Str. 28, 81673 München

Copyright der Originalausgabe © 2012 by Phil Stutz und Barry Michels

This translation published by arrangement with Spiegel & Grau,

an Imprint of The Random House Publishing Group,

a division of Random House, Inc.

Illustrationen © by Phil Stutz

»Die Umpolung des Verlangens«, »Aktive Liebe«,

»Innere Autorität«, »Das dankbare Herz« © 2012 by Phil Stutz

Umschlaggestaltung: UNO Werbeagentur, München

Umschlagmotiv: FinePic®, München

Lektorat: Gerhard Juckoff

Satz: KCFG–Medienagentur, Neuss

Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

ISBN 978-3-442-22089-2

www.goldmann-verlag.de

Für Lucy Quvus, die verhindert hat, dass ich aufgebe.

Phil Stutz

*Für meine Schwester Debra, eine spirituelle Kriegerin höchsten
Ranges, die mich gelehrt hat, mit Anstand,
Mut und Liebe zu leben.*

Barry Michels

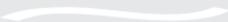
*Süß ist die Frucht der Widerwärtigkeit,
Die, gleich der Kröte, hässlich und voll Gift,
Ein köstliches Juwel im Haupte trägt.*

William Shakespeare: *Wie es euch gefällt*

Was uns schmerzt, lehrt uns.

Benjamin Franklin

Inhalt



- 1 Ein neuer Weg eröffnet sich 9
- 2 Die Umpolung des Verlangens 31
 - 3 Aktive Liebe 77
 - 4 Innere Autorität 107
 - 5 Das dankbare Herz 151
 - 6 Leben oder Tod 191
- 7 Der Glaube an höhere Kräfte 234
- 8 Die Vision einer neuen Welt 257
 - Dank 284

KAPITEL 1

Ein neuer Weg eröffnet sich

Roberta war eine neue Klientin in meiner psychotherapeutischen Praxis, die mir bereits 15 Minuten nach unserer ersten Begegnung das Gefühl gab, ihr gegenüber völlig hilflos zu sein. Sie war mit einem sehr speziellen Wunsch zu mir gekommen: Sie wollte sich nicht länger zwanghaft damit beschäftigen, ob ihr Freund sie betrog oder nicht. »Ich lese seine Nachrichten, löchere ihn mit Fragen, und manchmal fahre ich sogar da vorbei, wo er wohnt, um ihm nachzuspionieren. Ich finde nichts, aber ich kann mich nicht zurückhalten.«

Nach meiner Auffassung ließ sich ihr Problem leicht dadurch erklären, dass ihr Vater, als sie noch klein war, die Familie Hals über Kopf verlassen hatte. Selbst jetzt, Mitte zwanzig, hatte sie noch immer panische Angst davor, verlassen zu werden. Aber bevor wir tiefer in das Thema eintauchen konnten, sah sie mir geradewegs in die Augen und erklärte: »Sagen Sie mir bloß, wie ich meine fixe Idee loswerde. Verschenden Sie nicht meine Zeit und mein Geld, um herauszufinden, *warum* ich so unsicher bin – das weiß ich schon.«

Wenn Roberta heute zu mir käme, wäre ich begeistert darüber, dass sie genau wüsste, was sie wollte, und ich wüsste genau, wie ich ihr helfen könnte. Aber es ist 25 Jahre her und war zu Beginn meiner Tätigkeit als Psychotherapeut. Ihre For-

derung traf mich in ihrer Direktheit wie ein Pfeil, und ich wusste keine Antwort darauf.

Das war nicht meine Schuld. Ich hatte in den letzten beiden Jahren jede neue Theorie zum psychotherapeutischen Prozess verschlungen. Aber je mehr ich las, umso unzufriedener wurde ich. Diese Theorien hatten, so schien es mir, nichts mit den tatsächlichen Erfahrungen der Menschen zu tun, die in Schwierigkeiten steckten und Hilfe brauchten. Ich merkte schnell, dass ich nicht gelernt hatte, wie ich auf das reagieren konnte, was eine Klientin wie Roberta verlangte.

Ich fragte mich, ob sich das überhaupt aus einem Buch erlernen ließ; vielleicht konnte ich das nur im direkten Gespräch mit jemandem erwerben, der im Umgang mit diesen Problemen geübter war als ich. Ich hatte gute Beziehungen zu zwei meiner Supervisoren – sie kannten mich gut und konnten auf jahrzehntelange klinische Erfahrungen zurückblicken. Bestimmt hatten sie Möglichkeiten gefunden, wie ich mit einem solchen Wunsch umgehen könnte.

Ich beschrieb ihnen Robertas Forderung, aber ihre Reaktion bestätigte meine schlimmste Befürchtung. Sie wussten keine Lösung. Und was noch schlimmer war: Was in meinen Ohren wie eine vernünftige Forderung klang, hielten sie für einen Teil des Problems. Sie benutzten eine Menge klinischer Fachausdrücke: Roberta sei »impulsiv«, »im Widerstand« und »suche nach sofortiger Belohnung«. Wenn ich ihren Bedürfnissen sofort nachkäme, so warnten sie mich, würde sie nur noch fordernder werden.

Sie rieten mir einmütig, ihre Kindheit zu erforschen – dort würden wir auf das stoßen, was die Ursache ihrer Zwangsvorstellung sei. Ich erklärte ihnen, sie würde den Grund dafür kennen. Daraufhin meinten sie, dann könne das Verlassenwer-

den durch den Vater nicht der *wahre* Grund sein. »Sie müssen noch *tiefer* in ihrer Kindheit nachgraben.« Ihre ausweichenden Kommentare halfen mir nicht weiter. So was hatte ich schon gehört – jedes Mal, wenn ein Klient direkt um etwas bat, drehten sie den Spieß um und sagten ihm, er müsse »tiefer bohren«. Es war eine Art Versteckspiel, um die Wahrheit zu vertuschen: Wenn ihre unmittelbare Hilfe gefordert war, hatten sie ihren Klienten sehr wenig zu bieten. Ich war nicht nur enttäuscht, mich beschlich auch das bange Gefühl, dass sie für den ganzen Berufsstand sprachen, denn ich hatte tatsächlich nie etwas anderes gehört. Ich wusste nicht, wohin ich mich noch wenden sollte.

Dann hatte ich Glück. Ein Freund erzählte mir, er hätte einen Psychiater kennengelernt, der ebenso unzufrieden mit dem System sei wie ich. »Dieser Typ beantwortet dir deine Fragen – und ich garantiere dir, dass du solche Antworten noch nie gehört hast.« Der Mann hielt gerade eine Reihe von Seminaren ab, und ich beschloss, am nächstmöglichen Termin teilzunehmen. So begegnete ich Dr. Phil Stutz, dem Koautor dieses Buches.

Dieses Seminar veränderte meine psychotherapeutische Arbeit – und mein Leben.

Alles an der Art und Weise, wie Phil lehrte, erschien mir vollkommen neu. Entscheidender aber war, dass ich es im tiefsten Innern für richtig hielt. Mit Phil lernte ich den ersten Psychotherapeuten kennen, der sich auf die Lösung konzentrierte und nicht auf das Problem. Er war absolut zuversichtlich, dass Menschen verborgene Kräfte besitzen, mit deren Hilfe sie ihre Probleme selbst lösen können. Im Grunde war seine Einstellung zu Problemen das genaue Gegenteil von dem, was ich gelernt hatte. Er betrachtete sie nicht als Hinder-

nis für die Klienten, sondern als gute Gelegenheit, in die Welt dieser ungenutzten Kräfte einzudringen.

Zuerst war ich noch etwas skeptisch. Ich hatte schon davon gehört, dass man Probleme in Chancen umwandeln könnte, aber niemand hatte mir je erklären können, wie. Phil erklärte es klar und deutlich. Man müsste sich mit den ungenutzten Kräften durch bestimmte kraftvolle, aber dennoch einfache Techniken verbinden.

Er nannte diese Techniken *Tools*, Werkzeuge.

Nach dem Seminar war ich so aufgeregt, dass ich meinte, fliegen zu können. Ich war nicht nur begeistert davon, dass es wirklich *Tools* geben sollte, die den Leuten helfen konnten, sondern auch von Phils Haltung. Er erzählte ganz offen von sich und sprach über seine Theorien und seine Tools. Er verlangte nicht von uns, einfach hinzunehmen, was er sagte, er bestand nur darauf, dass wir seine Tools ausprobierten. Nur so könnten wir uns selbst ein Bild davon machen, was sie bewirkten. Er forderte uns geradezu auf, ihm nachzuweisen, dass er falsch lag. Entweder war er sehr mutig, oder er war verrückt – wahrscheinlich beides. Auf jeden Fall war seine Wirkung so inspirierend, dass ich nach den festgefahrenen Dogmen meiner traditionell orientierten Kollegen endlich wieder frei atmen konnte. Ich sah jetzt deutlicher, wie sie sich hinter einer undurchdringlichen Wand aus verworrenen Vorstellungen versteckten und offenbar kein Bedürfnis hatten, diese selbst auszutesten und zu erfahren.

Ich hatte in dem Seminar nur ein Tool kennengelernt, doch ich begann sofort, es regelmäßig zu üben. Ich konnte kaum erwarten, es an Roberta weiterzugeben. Ich war sicher, es würde ihr besser helfen als der Versuch, tiefer in ihrer Vergangenheit nachzugraben. In unserer nächsten Sitzung sagte

ich: »Hier ist etwas, das Sie in dem Augenblick machen können, in dem Sie sich zwanghaft verhalten«, und erklärte ihr das Tool. (Ich werde es später beschreiben.) Zu meinem Erstaunen nahm sie es begeistert an und benutzte es sofort. Noch erstaunlicher war, dass es half! Meine Kollegen hatten unrecht. Roberta etwas zu geben, das ihr sofort half, führte keineswegs dazu, dass sie fordernder und unselbstständiger wurde; es regte sie vielmehr dazu an, sich aktiver und engagierter in die Therapie einzubringen.

Mein Gefühl der Frustration hatte sich in kürzester Zeit in die Erfahrung verwandelt, jemandem wirklich helfen zu können. Ich wollte mehr – mehr Informationen, mehr Tools, ein tieferes Verständnis davon, wie sie funktionierten. Handelte es sich nur um eine Wundertüte verschiedener Techniken, oder war es das, was ich erhofft hatte – ein völlig neuer Blick auf den Menschen?

Um mehr zu erfahren, bedrängte ich Phil nach jedem Seminar mit Fragen. Er war immer kooperativ – anscheinend beantwortete er gern Fragen –, aber jede seiner Antworten warf eine neue Frage auf. Ich hatte den Eindruck, auf eine Goldader gestoßen zu sein, und wollte so viel wie möglich davon mit nach Hause nehmen. Ich war unersättlich.

Damit stellte sich eine weitere Frage. Was ich von Phil lernte, war so überzeugend, dass ich es in den Mittelpunkt meiner Arbeit mit meinen Klienten stellen wollte. Es gab jedoch kein Ausbildungsprogramm, keinen akademischen Abschluss, den man hätte machen können. Darin wäre ich gut gewesen, aber Phil hatte anscheinend kein Interesse daran. Es verunsicherte mich. Wie konnte ich mich für ein entsprechendes Training qualifizieren? Würde er mich überhaupt als Kandidaten akzeptieren? Ging ihm meine Fragerei vielleicht auf die Nerven?



Kurz nachdem ich begonnen hatte, Seminare zu geben, tauchte dieser eifrige junge Mann namens Barry auf. Etwas zögernd gab er sich als Therapeut zu erkennen, obwohl ich aus seinen detaillierten Fragen eher geschlossen hätte, dass er Anwalt war. Egal was er war, jedenfalls war er wirklich klug.

Aber nicht deshalb beantwortete ich seine Fragen. Intelligenz oder akademische Würden haben mich noch nie beeindruckt. Was meine Aufmerksamkeit weckte, war seine Begeisterung – die Art, wie er nach Hause ging und die Tools selbst ausprobierte. Ich weiß nicht, ob ich mir das nur einbildete, aber er machte auf mich den Eindruck, als hätte er schon lange nach etwas gesucht und es endlich gefunden.

Dann stellte er mir eine Frage, die mir noch nie einer gestellt hatte.

»Ich frage mich ... wer Sie all das gelehrt hat ... die Tools und das alles. In meiner Ausbildung kam nichts von alledem auch nur im Entferntesten vor.«

»Niemand hat es mich gelehrt.«

»Wollen Sie damit sagen, dass Sie selbst darauf gekommen sind?«

Ich zögerte. »Tja ... nicht ganz.«

Ich wusste nicht, ob ich ihm erzählen sollte, wie ich wirklich an dieses Wissen gelangt war. Das war eine ziemlich ungewöhnliche Geschichte. Aber er schien aufgeschlossen zu sein, und so ließ ich es auf einen Versuch ankommen. Es fing mit den allerersten Klienten an, die ich behandelte, vor allem mit einem.

Das war Tony, ein junger Assistenzarzt, der im selben Krankenhaus, in dem ich in der Psychiatrie assistierte, seine chirurgische Facharztausbildung absolvierte. Im Gegensatz zu den anderen Chirurgen war er nicht arrogant; eher wirkte er, als er in sich zu-

sammengesunken vor meinem Sprechzimmer saß, wie eine Ratte in der Falle. Als ich ihn fragte, was los sei, sagte er: »Ich habe schreckliche Angst vor meiner nächsten Prüfung.« Er zitterte so, als sei der Prüfungstermin in zehn Minuten, dabei war er erst in sechs Monaten. Alle Prüfungen machten ihm Angst, und die bevorstehende war eine besonders wichtige. Sie entschied über seine Zulassung als Chirurg.

Ich interpretierte seine Geschichte so, wie ich es gelernt hatte. Sein Vater hatte mit einer chemischen Reinigungsfirma ein Vermögen verdient, besaß jedoch keinen Collegeabschluss und hatte deshalb starke Minderwertigkeitsgefühle. Nach außen hin wünschte er, dass sein Sohn ein berühmter Chirurg wurde, um das Gefühl zu haben, durch ihn doch noch zu akademischem Erfolg zu gelangen. Aber innerlich war er so unsicher, dass er die Vorstellung, sein Sohn könnte ihn überflügeln, als bedrohlich empfand. Aus diesem Grund musste der Gedanke an Erfolg Tony unbewusst entsetzliche Angst einflößen: Sein Vater würde ihn als Rivalen betrachten und Vergeltung üben. Bei Prüfungen durchzufallen war Tonys Versuch, sich in Sicherheit zu bringen. So musste es zumindest sein nach allem, was ich gelernt hatte.

Als ich ihm diese Interpretation unterbreitete, war er skeptisch. »Das klingt nach reiner Theorie«, sagte er. »Mein Vater hat mich nie dazu gedrängt, etwas um seinetwillen zu tun. Ihm kann ich meine Probleme nicht anlasten.« Doch immerhin schien es erstmal zu helfen; er sah besser aus, und es ging ihm besser. Aber als der Prüfungstag näher rückte, kehrten all seine Symptome zurück. Er wollte die Prüfung aufschieben. Ich versicherte ihm, schuld sei nur die unbewusste Angst vor seinem Vater. Er müsse bloß weiter darüber reden, dann lege sie sich wieder. Das war der traditionelle, im Lauf der Zeit erprobte Lösungsansatz für sein Problem. Ich war so zuversichtlich, dass ich Tony garantierte, er würde die Prüfung bestehen.

Ich irrte mich. Er fiel mit Pauken und Trompeten durch.

Danach hatten wir noch eine letzte Sitzung. Er sah nach wie vor aus wie eine Ratte in der Falle, diesmal jedoch wie eine wütende Ratte in der Falle. Seine Worte habe ich nie vergessen. »Sie haben mir keinen wirksamen Weg gezeigt, wie ich meine Angst überwinden kann. Über meinen Vater zu reden war jedes Mal so, als kämpfte ich mit einer Wasserpistole gegen einen Gorilla. Sie haben mich im Stich gelassen.«

Diese Erfahrung mit Tony öffnete mir die Augen. Mir wurde klar, wie hilflos sich ein Klient mitunter fühlt, wenn er sich mit seinem Problem auseinandersetzt. Was Klienten brauchen, sind Lösungen, die ihnen die Kraft verleihen, sich mutig zur Wehr zu setzen. Theorien und Erklärungen können diese Art von Kraft nicht vermitteln; nötig sind *Kräfte*, die gefühlt werden können.

Ich hatte noch einige andere, weniger spektakuläre Misserfolge. In jedem Fall litten die Klienten sehr – unter Depressionen, Panikattacken oder Jähzorn. Sie flehten mich an, dafür zu sorgen, dass dieser Schmerz verging. Doch ich hatte keine Ahnung, wie ich ihnen helfen sollte.

Eigentlich konnte ich gut mit Misserfolg umgehen. In meiner Jugend war ich leidenschaftlicher Basketballer und hatte immer mit anderen Jungs gespielt, die besser und größer waren als ich (größer war fast jeder). Ich versagte oft, aber ich kannte ein Heilmittel: Wenn ich schlecht gespielt hatte, trainierte ich einfach mehr. Doch hier lag die Sache anders. Als ich mein Vertrauen in die therapeutische Praxis, so wie ich sie gelernt hatte, verloren hatte, gab es nichts mehr zu trainieren. Es war, als hätte mir jemand den Ball weggenommen.

Meine Supervisoren waren kluge, engagierte Therapeuten, und sie führten meine Zweifel auf meine Unerfahrenheit zurück. Junge Therapeuten hätten oft Selbstzweifel, meinten sie. Mit der Zeit

lernten sie, dass jede Therapie ihre Grenzen habe. Nur wenn sie dies akzeptierten, fühlten sie sich nicht mehr so unwohl in ihrer Haut.

Das war für mich inakzeptabel.

Ich würde mich erst zufriedengeben, wenn ich Klienten das bieten konnte, worum sie baten: den Mut und die Möglichkeit, sich selbst zu helfen. Ich beschloss, danach zu suchen, wohin mich diese Suche auch führen mochte. Wenn ich jetzt zurückblicke, wird mir klar, dass dies der nächste Schritt war auf einem Weg, den ich eingeschlagen hatte, als ich neun Jahre alt war.

Das war das Jahr, in dem mein Bruder mit drei Jahren an einer seltenen Art von Krebs starb. Meine Eltern, deren emotionale Ressourcen begrenzt waren, erholten sich nie davon. Eine dunkle Wolke begleitete sie fortan. Damit veränderte sich meine Rolle in der Familie. Alle Hoffnungen konzentrierten sich nun auf mich, als hätte ich eine besondere Macht, das Unheil abzuwenden. Abend für Abend kam mein Vater nach Hause, setzte sich in seinen Schaukelstuhl und hing seinen trüben Gedanken nach.

Und zwar laut.

Ich saß neben seinem Stuhl auf dem Fußboden, während er mir warnend ankündigte, sein Geschäft könnte jeden Tag pleitegehen (er sagte immer »hochgehen«), und mich Sachen fragte wie: »Könntest du mit einem einzigen Paar Hosen auskommen?« Oder: »Was wäre, wenn wir alle in einem einzigen Zimmer leben müssten?« Keine seiner Ängste war realistisch. Sie zeigten nur seine unverhohlene Furcht, der Tod würde uns erneut heimsuchen. Mir wurde in den folgenden Jahren klar, dass es meine Aufgabe war, ihn zu beruhigen. Ich wurde der Therapeut meines Vaters.

Da war ich zwölf Jahre alt.

Nicht dass ich damals so darüber gedacht hätte. Ich dachte überhaupt nicht. Instinktiv trieb mich die Angst an, dass das

Unheil über uns hereinbrechen würde, wenn ich diese Rolle nicht annahm. So unrealistisch das auch war, für mich war es damals absolut real. Als Kind einem solchen Druck ausgesetzt zu sein gab mir als Erwachsenen die Kraft, mich wirklich um Klienten zu kümmern. Im Gegensatz zu vielen meiner Berufskollegen ließ ich mich von ihnen und ihren Forderungen nicht einschüchtern. Ich hatte mich fast zwanzig Jahre auf diese Rolle vorbereitet.

Aber ihren Schmerz lindern zu wollen hieß noch nicht, dass ich auch wusste, wie. Eins nur wusste ich sicher: Ich war auf mich allein gestellt. Es gab keine Bücher zum Thema, die ich hätte lesen können, keine Kollegen, mit denen ich mich hätte austauschen können, keine Ausbildungsprogramme, für die ich mich hätte anmelden können. Ich konnte nur meinen Instinkten folgen. Ich konnte nicht ahnen, dass sie mich zu einer völlig neuen Informationsquelle führen würden.

Sie führten mich in die Gegenwart. Meine Klienten litten in der Gegenwart. Sie in ihre Vergangenheit zurückzuführen lenkte bloß vom Kern der Sache ab, und ich wollte nicht noch weitere Dramen wie bei Tony erleben. Die Vergangenheit hält Erinnerungen, Emotionen und Einsichten bereit, die alle ihren Wert haben. Aber ich suchte etwas, das die Macht besaß, den Menschen sofort zu helfen. Um es zu finden, musste ich in der Gegenwart bleiben.

Ich hatte nur eine Vorgabe: Jedes Mal, wenn mich ein Klient anflehte, ihn zu erlösen – von verletzten Gefühlen, Blockaden, Frustration oder etwas anderem –, musste ich im Hier und Jetzt reagieren. Ich musste sofort etwas anbieten. Ich gewöhnte mir an, spontan laut auszusprechen, was mir gerade in den Sinn kam und dem Klienten vielleicht helfen mochte. Es war so etwas wie Freuds freies Assoziieren, nur mit vertauschten Rollen, denn statt des Klienten assoziierte jetzt der Therapeut. Ich bin nicht sicher, ob Freud damit einverstanden gewesen wäre.

Irgendwann schließlich konnte ich reden, ohne zu wissen, was ich als Nächstes sagen würde. Es fühlte sich so an, als spräche eine fremde Macht durch mich. Nach und nach traten die Tools aus diesem Buch (und die Philosophie dahinter) zutage. Die einzige Bedingung, die sie erfüllen mussten, war die, dass sie funktionierten.

Da ich meine Suche erst als beendet betrachtete, wenn ich einem Klienten ein spezielles Tool anbieten konnte, ist es wichtig, genau zu verstehen, was ich mit dem Begriff »Tool« meine. Ein Tool ist zunächst einmal ein Werkzeug zur Veränderung der Einstellung, aber es ist viel mehr als das. Wenn wir nur eine Einstellungsänderung vornehmen müssten, um unser Leben zu verändern, wäre dieses Buch überflüssig. Wirkliche Veränderungen setzen voraus, dass wir auch unser Verhalten ändern.

Nehmen wir an, Sie brüllen los, wenn Sie frustriert sind, und lassen Ihren Ärger an Ihrem Ehemann oder Ihrer Ehefrau, Ihren Kindern oder Ihren Mitarbeitern aus. Jemand hilft Ihnen zu erkennen, dass dies ungehörig ist und Ihren Beziehungen schadet. Ihre Einstellung zum Losbrüllen verändert sich. Sie haben eine Art Aha-Erlebnis und fühlen sich wohler in Ihrer Haut ... bis ein Mitarbeiter einen Fehler macht, der Sie teuer zu stehen kommt. Und Sie fangen, ohne überhaupt nachzudenken, wieder an zu brüllen.

Eine Änderung der Einstellung hält Sie also nicht davon ab loszubrüllen, denn Einstellungen sind nicht stark genug, um Kontrolle über unser Verhalten auszuüben. Um Ihr Verhalten zu kontrollieren, müssen Sie in einer bestimmten Situation eine bestimmte Methode anwenden, um ein bestimmtes Problem zu bekämpfen. Das ist ein Tool.

Sie müssen bis Kapitel 3 warten (möglichst ohne zu brüllen), um das Tool zu lernen, das sich auf die eben geschilderte Situation anwenden lässt. Die Sache ist die: Im Gegensatz zu einer

Einstellungsänderung fordert ein Tool von Ihnen, etwas zu tun. Nicht nur verlangt es Einsatz von Ihnen, sondern darüber hinaus auch, dass Sie diesen Einsatz immer wieder bringen – jedes Mal, wenn Sie frustriert sind. Eine neue Denkweise bedeutet überhaupt nichts, solange ihr keine Verhaltensänderung folgt. Der sicherste Weg zu einer Verhaltensänderung ist ein Tool.

Daneben gibt es einen noch entscheidenderen Unterschied zwischen einem Tool und einer Einstellung. Eine Einstellung besteht aus Gedanken, die sich im Kopf abspulen – selbst wenn Sie die Einstellung verändern, bleiben Sie innerhalb der selbst gesteckten Grenzen. Der größte Wert eines Tools liegt darin, dass es Sie über das hinaus trägt, was in Ihrem Kopf geschieht. Sie werden mit einer Welt verbunden, die unendlich viel größer ist als Sie selbst, mit einer Welt grenzenloser Kräfte. Es spielt keine Rolle, ob Sie in diesem Fall vom kollektiven Unbewussten sprechen oder von der spirituellen Welt. Ich spreche der Einfachheit halber von der »höheren Welt« und nenne die darin frei werdenden Kräfte »höhere Kräfte«.

Weil meine Tools solche Kräfte haben, hat es so viel Mühe gekostet, sie zu entwickeln. Zuerst waren die betreffenden Informationen grob und unvollkommen. Ich musste jedes Tool Hunderte von Malen überarbeiten. Meine Klienten haben sich nie beklagt; im Gegenteil, sie waren gern Teil des Schöpfungsprozesses. Sie waren immer bereit, eine neue Version eines Tools zu testen und mir hinterher zu berichten, was funktionierte und was nicht. Sie wollten nur, dass das Tool ihnen half.

In diesem Entwicklungsprozess öffnete ich mich gegenüber meinen Klienten. Ich konnte nicht wie eine allwissende Autoritätsperson auf Distanz bleiben und Informationen von oben herab weitergeben. Eher war es so etwas wie eine Gemeinschaftsarbeit, und das war im Grunde eine Erleichterung. Ich hatte immer Schwie-

rigkeiten mit dem traditionellen Therapiemodell, nach dem der Klient »krank« ist und vom Psychiater, der sich ihn auf Armeslänge vom Leib hält wie einen toten Fisch, »geheilt« wird. Das hat mich immer geärgert – ich hatte nie das Gefühl, besser zu sein als meine Klienten.

Es machte mir als Therapeuten Freude, meinen Klienten eigene Macht zu verleihen, statt sie auf Distanz zu halten. Indem ich sie die Tools lehrte, machte ich ihnen auf meine Art das schönste Geschenk: die Fähigkeit, ihr Leben selbst zu verändern. Das verschaffte mir jedes Mal, wenn wieder ein Tool vollendet war, das Gefühl höchster Zufriedenheit.

Im Laufe des Entwicklungsprozesses zeichnete sich immer erstaunlich klar ab, wann ein Tool »fertig« war. Ich hatte nie das Gefühl, die Tools aus dem Nichts geschaffen zu haben; vielmehr hatte ich eher den Eindruck, dass ich nur etwas entdeckte, was schon immer da war. Was ich mitbrachte, war der Glaube, dass sich für jedes Problem, das ich identifizieren konnte, ein Tool finden ließ, das für Linderung sorgt. Bis das Tool auftauchte, blieb ich dran wie ein Hund, der einen Knochen nicht loslässt.

Mein Glaube sollte auf eine Weise belohnt werden, wie ich es mir nie hätte träumen lassen.

Im Lauf der Zeit konnte ich beobachten, was mit Klienten geschah, die regelmäßig die Tools anwandten. Wie ich gehofft hatte, waren sie jetzt in der Lage, ihre Symptome – Angst, Negativität, Vermeidungsverhalten usw. – unter Kontrolle zu bringen. Aber darüber hinaus geschah noch etwas anderes, Unvorhergesehenes. Meine Klienten fingen an, neue Fähigkeiten zu entwickeln. Sie konnten sich überzeugender zum Ausdruck bringen; sie erreichten einen Schub an Kreativität wie nie zuvor; sie entwickelten Führungsqualitäten. Sie spürten ihren Einfluss auf die sie umgebende Welt – oft zum ersten Mal in ihrem Leben.

So weit hatte ich gar nicht gedacht. Mein Ziel war es gewesen, einen Klienten wieder zur »Normalität« zurückzuführen. Aber diese Klienten gingen weit über das Normale hinaus und entwickelten Potenziale, von denen sie vorher selbst nichts geahnt hatten. Die gleichen Tools, die eigentlich nur Schmerzen lindern sollten, zeigten ihre Wirkung bei regelmäßiger Anwendung in allen Lebensbereichen. Sie waren offenbar noch kraftvoller, als ich zu hoffen gewagt hatte.

Um den tieferen Sinn der Tools zu erkennen, musste ich meinen Horizont erweitern und mir die höheren Kräfte genauer anschauen, die sie freisetzen. Ich hatte diese Kräfte schon zuvor wirken sehen. Das haben Sie bestimmt auch – jeder Mensch kennt sie aus Erfahrung. Sie haben eine verborgene, unerwartete Macht, die uns beflügelt, Dinge zu tun, die wir normalerweise für unmöglich halten. Aber meist finden wir nur im Notfall Zugang zu ihnen. Dann können wir mit frischem Mut und Erfindungsreichtum handeln; aber sobald die Notlage vorbei ist, schwinden diese Kräfte wieder, und wir vergessen, dass wir über sie verfügen.

Die Erfahrungen meiner Klienten eröffneten eine vollkommen neue Vision dessen, was Menschen alles erreichen können. Mit ihrem Verhalten zeigten sie mir, dass sie jeden Tag Zugang zu diesen Kräften hatten. Indem sie die Tools anwendeten, konnten sie die Kräfte willentlich wecken. Das revolutionierte meine Sicht auf die psychotherapeutische Arbeit. Statt Probleme als Ausdruck einer »Erkrankung« zu betrachten, die ihren Ursprung in der Vergangenheit hat, mussten wir sie als Katalysatoren sehen, die Kräfte wecken, die *jetzt* da sind – Kräfte, die in uns schlummern.

Aber der Therapeut darf nicht nur davon ausgehen, dass die Probleme Katalysatoren sein können, sondern er muss seinen Klienten auch konkret Zugang zu den Kräften verschaffen, die zur Lö-

sung ihrer Probleme nötig sind. Es reicht nicht, von diesen Kräften nur zu *reden*, sie müssen *gefühlt* werden. Dies erforderte etwas, was die Psychotherapie bislang nicht zu bieten hatte: Tools.

Nun hatte ich eine Stunde lang geredet und viel erzählt. Barry war mir aufmerksam gefolgt und hatte bisweilen heftig genickt. Aber da war doch ein Haar in der Suppe. Mir fiel auf, dass er immer, wenn ich die »Kräfte« erwähnte, skeptisch schaute. Ich wusste, dass er seine Gedanken nicht gut verbergen konnte, und machte mich auf kritische Fragen gefasst.



Fast alles, was Phil sagte, war eine Offenbarung für mich. Ich sog es auf wie ein Schwamm und nahm mir vor, es an meinen Klienten auszuprobieren. Aber da war etwas, was ich nicht einfach so hinnehmen konnte – die Sache mit den höheren Kräften, auf die er immerfort zurückkam. Er verlangte von mir, an etwas zu glauben, was weder messbar noch sichtbar ist. Ich glaubte allerdings, meine Zweifel gut verborgen zu haben. Doch dann unterbrach er meine Gedanken.

»Irgendetwas stört Sie.«

»Nein, nichts – ich bin wirklich beeindruckt.«

Er sah mich bloß an. So unbehaglich hatte ich mich zuletzt als Kind gefühlt, als ich dabei ertappt wurde, wie ich mir Zucker auf meine Cornflakes streute. »Na schön. Nur eine Kleinigkeit ... na ja, ein bisschen mehr als eine Kleinigkeit. Sind Sie absolut sicher, was diese höheren Kräfte betrifft?«

Er sah ganz so aus, als sei er sicher und fragte mich: »Haben Sie in Ihrem Leben einmal eine einschneidende Veränderung erlebt – eine Art Quantensprung, durch den Sie weit über das hinausgingen, was Sie glaubten tun zu können?«

Das hatte ich tatsächlich. Ich hatte mir zwar Mühe gegeben, es zu vergessen, aber mein Berufsleben hatte ich als Rechtsanwalt begonnen, nicht als Psychotherapeut. Mit 22 war ich an einer der besten juristischen Fakultäten des Landes angenommen worden. Mit 25 hatte ich mein Studium als Jahrgangsbester abgeschlossen und war sofort von einer renommierten Anwaltskanzlei eingestellt worden. Nachdem ich alle Hürden des Systems genommen hatte, war ich ganz oben – und hasste es umgehend. Es war muffig, konservativ und langweilig. Ich musste gegen den Impuls ankämpfen, sofort wieder aufzugeben. Ich hatte mich mein Leben lang selbst unter Druck gesetzt; Aufgeben gehörte nicht zu meinen Optionen. Womit sollte ich es rechtfertigen, dass ich einen angesehenen, gut bezahlten Beruf aufgab – besonders meinen Eltern gegenüber, die mich dazu angespornt hatten, Anwalt zu werden und mein Leben lang zu bleiben?

Doch ich tat es. Ich erinnere mich noch gut an den Tag. Ich war 28 Jahre alt, stand im Foyer des Bürogebäudes, in dem ich arbeitete, und starrte in die stumpfen Gesichter der Passanten, die mit glasigem Blick draußen auf dem Bürgersteig vorbeiging. Einen Augenblick lang sah ich dazwischen zu meinem großen Entsetzen auch mein eigenes Gesicht im Fenster gespiegelt. Meine Augen wirkten wie tot. Plötzlich spürte ich, dass ich Gefahr lief, auch so ein Zombie im grauen Anzug zu werden. Dann überkam mich ebenso plötzlich ein Gefühl der Kraft, wie ich es nie zuvor erlebt hatte: absolute Sicherheit, absolutes Selbstvertrauen. Diese Kraft trug mich direkt ins Büro meines Chefs. Ich kündigte auf der Stelle. Als ich mir das nun noch einmal vergegenwärtigte und mir dabei Phils Frage durch den Kopf gehen ließ, wurde mir klar, dass

