

# Aufstellung von Geld-Glaubenssätzen – Haben oder mehr haben

Jan Bily

Eine Klientin, 42 Jahre alt, verheiratet, besuchte bereits einige Aufstellungsseminare bei anderen Aufstellern. Sie arbeitet selbst mit Menschen. Sie sagt: „Das Geld ist schon ein Thema, eigentlich *das* Thema, wenn ich's mir überlege. Ich gehöre in die Kategorie derer, die ‚nie-genug-haben‘, und habe meine Probleme mit dem Geld schon einmal aufgestellt. Aber es hat sich nichts geändert.“

Jan: „Wenn du an das Ergebnis der kommenden Aufstellung denkst, was wäre ein gutes Resultat, ein gutes Ergebnis unserer Arbeit?“

Klientin: „Ja ... Ein bisschen mehr Sicherheit haben, dass ich mir nicht mehr so Sorgen machen muss. Leichter Geld verdienen. Einfach genug haben.“

Jan: „Genug? Weißt du, wann man ‚genug‘ sagt? (Pause ...) Wenn man nicht *mehr* will.“

## Ein Recht auf mehr?

Wenn man mit den Geld-Glaubenssätzen arbeitet, stößt man leicht an moralische Grenzen. Ab wann haben wir kein Recht auf ein „Mehr“? Was ist für uns, für unser Familiensystem „genug“? Wem sind wir treu, wenn wir „nicht genug“ haben? Wie hängt das „unmoralische“ Geld – das heißt meistens das „Mehr als man braucht“ – mit unseren anderen Moralvorstellungen und denen anderer zusammen, zum Beispiel mit einer vom Partner, dem man treu bleiben muss, obwohl man gerne „mehr erleben möchte“?

## Die Geldaufstellung und zwei Arten von Geld-Glaubenssätzen

Doch bevor wir auf die einzelnen Verwerfungen und Verzerrungen in unserem Bild vom Geld eingehen, wollen wir zuerst die Aufstellung von Geld-Glaubenssätzen (im Weiteren „Geld-Aufstellung“) als eine, wie ich hoffe, interessante Möglichkeit der Anwendung des Systemstellens kurz vorstellen. Meinen Weg zu dieser Methode habe ich bereits in der *Systemische AufstellungsPraxis 1/2005* beschrieben, und der interessierte Leser kann sie auch auf meinen Webseiten nachlesen: [www.konstelace.info/geld.html](http://www.konstelace.info/geld.html)  
Wir können zwei Arten von Geld-Glaubenssätzen unterscheiden: die, welche wir als Kinder aus unserer Umge-

bung übernommen haben und die, die aus unserem Herkunftssystem stammen. Dabei ist zu beachten, dass die Grenze zwischen diesen beiden in manchen Fällen recht verschwommen ist.

## Geld-Glaubenssätze, aus der Umgebung übernommen

Zu den Ersteren gehören Einstellungen, die sich oft in Sprichwörtern, Sätzen und relativ gut definierbaren Gefühlen ausdrücken lassen: „Lieber geht ein Kamel durch ein Nadelöhr als ein Reicher in das Himmelreich“ (Geld ist ein Hindernis auf dem spirituellen Weg) oder „Geld macht nicht glücklich“ (macht unglücklich) sind nur zwei aus großer Zahl der gehörten, aufgenommenen und ins Unbewusste abgeschobenen Überzeugungen. Bereits die Ekel, die die Mutter ausstrahlt, wenn das kleine Kind bei einer Suche nach interessanten Objekten einen Geldschein in den Mund nimmt, speichert sich im Unterbewusstsein des Kindes ab, wird häufig somatisiert und auf der rationalen Ebene vergessen. Gerade weil wir solchen Gefühlen als kleine Kinder ausgesetzt sind, werden sie zu Überzeugungen, deren wir gar nicht bewusst sind, die sich aber trotzdem in unserer alltäglichen Beziehung zum Geld bemerkbar machen.

## Geld-Glaubenssätze, aus der Herkunftsfamilie übernommen

Die zweite Art von Glaubenssätzen sind solche, die aus dem System übernommen sind. Unser Großvater hat zum Beispiel sein gesamtes Geld trotz der Warnungen nicht investiert, sondern es in bar zu Hause aufbewahrt. Bei einer Währungsreform ist so aus dem Vermögen über Nacht ein Koffer Altpapier geworden. Dadurch hat sich unser Ahne verschuldet – er hat, zumindest gegenüber seiner Familie, sich etwas *zuschulden kommen lassen*. Er hatte es auch nie gesühnt, weil er bis ans Ende seines Lebens über die vermeintliche „Verschwörung der Geld-Juden da oben“ schimpfte. Sein Enkel hat nun zwei scheinbar unerklärliche Symptome. Erstens gibt es bei ihm ein Verlangen, gleich nachdem er zu Geld kommt (zum Beispiel jeden Monat am

Zahltag), alles zu verpulvern (= zu investieren), zweitens ist er dadurch gezwungen, *Schulden* zu machen. Die hat er auch reichlich. Er kann am Ende einer Aufstellung zu seinem Opa sagen, nachdem dieser bitter geweint hatte: „Lieber Opa. Ich sehe dich, ich sehe deine Scham, ich sehe deine Schuld, die du nie zeigen durftest. Ich ehre dich. Ich habe es wie du gemacht. Sehe, du bist nicht alleine. Doch nun merke ich, dass es nicht meine Schuld ist und dass ich frei bin, mein Geld zu behalten. Die Schulden, die ich habe, sind meine Schulden, die ich zu deiner Ehre gemacht habe. Die werde ich bezahlen. Und dann werde ich mir, auch für dich, mein geliebter Opa, den Überfluss erlauben. Bitte segne mich dabei.“

Auf diese Art und Weise bekommen wir mächtige Verbündete aus unserem Stammbaum – gerade die, deren Schicksal wir bisher geteilt haben. Ich habe noch nie in einer Aufstellung erlebt, dass ein Ahne es bei einer solchen Ehrung dem Nachfahren nicht gegönnt hätte, sich all das leisten zu können, was er selber nicht genießen durfte.

### Die Treue gegenüber der Gruppenseele

Bei dieser Gelegenheit können wir uns noch einem weiteren Aspekt der Geld-Aufstellungen zuwenden, der sehr verbreitet ist. Es ist die Treue gegenüber der Stammes- oder auch Gruppenseele. Das ist der Teil unserer Seele, der sich an bestimmte Gruppen, als deren Mitglied wir uns wähen, gebunden fühlt. Die Fußballfans können davon ein Lied singen und tun es auch oft.

Auch wenn wir in unserem Herkunftssystem sowohl Reiche als auch Arme haben (fast jeder von uns kann einige „reiche Onkels“ in seiner Familienhistorie entdecken), verlangt eine bestimmte Gruppenseele gerade in den Geldbelangen oft die Treue. In den Systemen der Klienten mit Geldproblemen haben die Armen und Unterdrückten oft ein größeres Zugehörigkeitsgefühl als die Reichen. Ihre „Gruppenseele“ ist stärker, mächtiger, das Gefühl der Zugehörigkeit prägender. Wir finden oft eine elitäre „Wir sind die Besseren“-Überzeugung. So muss das Kind, koste es, was es wolle, dieser Gruppenseele treu bleiben. Hier gilt es zu verstehen, dass wir in unserer Person beide Gruppen verbinden. Auch wenn ich „das andere“ zuerst nur als Verlangen nach dem Reichtum spüre, mir dies jedoch aus Treue nicht erlaube, ist es wichtig zu begreifen, dass wir die Nachkommen *aller* unserer Ahnen sind. Wir können also die beiden Gruppen, die meistens rivalisieren, in uns, mit unserer Achtung und unserer Liebe, verbinden. Wir müssen lediglich *beiden* Gruppen unser Anliegen erklären, sie in ihrer Art ehren und sie bitten, sich sozusagen durch uns die Hand zu reichen. Praktisch durchgeführt ist es ein wunderschönes Ritual.

### Die Veränderung von Geld-Glaubenssätzen

Wenn wir einen Glaubenssatz (vielmehr einen „Fühlsatz“, ein somatisiertes unterbewusstes WahrnehmungsfILTER) haben und ihn mittels einer Aufstellung oder einer anderen Methode identifizieren, so gibt es meines Wissens einige Wege dazu, ihn zu verändern:

- durch verschiedenen Arten des „positiv Denkens“, zum Beispiel durch die Visualisierung: Das Negative ist dunkel und schwer, es singt zur Erde, es löst sich da auf, von oben kommt das Gegenteil, es ist strahlend und schön und du nimmst es auf usw.
- durch das volle Fühlen dürfen und die Integration der negativen Überzeugung in unser internes Gesamtsystem: Es ist ein Teil meiner selbst, das ich haben darf, genauso wie das positiv-komplementäre Gefühl.
- durch das Zurückgeben dorthin, woher wir es übernommen haben: die klassische Art des Zurückgebens in einer Aufstellung, und
- durch die rituelle, verbindende Arbeit mit den Ahnen: durch das Gebet zu allen, eventuell zerstrittenen oder in Opposition stehenden Gruppen meiner Ahnen.

Es scheint, dass die Geld-Glaubenssätze manchmal besser auf die eine, manchmal auf die andere Methode „ansprechen“ – zuweilen müssen wir alle vier probieren.

### Der Weg der Geld-Verführung

Bisher haben wir über die meistens bremsenden Geld-Glaubenssätze gesprochen. Bremsend wohl deshalb, weil Menschen, die *zu viel* Geld haben, bei Geldseminaren in der Regel fehlen. Doch gibt es noch eine andere Möglichkeit, wie wir mit Klienten, die Geld anziehen wollen, arbeiten können. Dieser Weg leitet sich aus der Mann-Frau-Polarität respektive aus dem Verständnis des Frauen-beziehungsweise Männerprinzips ab, welche wir immer beide in uns tragen. Dieses Verständnis habe ich am klarsten und interessantesten beim amerikanischen Buchautor und „Tantra-Guru“ David Deida gefunden, dessen Bücher (auf Deutsch zum Beispiel: *Der Weg des wahren Mannes*, Kamphausen 2006) ich wärmstens empfehle.

Wie bereits deutlich wurde, arbeiten wir bei den Geld-Aufstellungen mit dem inneren Bild des Geldes des Klienten. Dabei lassen wir es bewusst im Unklaren, ob es sich dabei um das „Familiengeld“ oder um sein eigenes Geld handelt. Wir lassen den Klienten einfach jemanden für das „Geld“ auswählen. Dabei zeigt sich, dass, wenn er einen Mann für das Geld auswählt, es von Vorteil ist, wenn er zum „Anlocken“ weibliche Strategien benutzt und umgekehrt. Das Männliche und das Weibliche sind konträre Prinzipien, die sich gerade durch ihre Verschiedenheit anziehen. Falls unser inneres Bild vom Geld männlich geprägt ist und wir männlich handeln – aktiv, aggressiv, planmäßig und rational –, werden wir das Geld eher abschrecken. Wir sollten, um das Geld „zu verführen“, eher die weibliche Variante wählen – den Weg des Genießens, Ausgebens, der Schönheit und Weichheit. Umgekehrt, falls wir das Geld als eher

weiblich sehen, sind die männlichen Qualitäten wie Präsenz, Wissen, Stabilität und Planmäßigkeit gefragt. Ich bin mir im Klaren, dass der Weg der „Geld-Verführung“ recht spekulativ erscheinen mag. Doch die Polaritäten funktionieren tatsächlich, wie sich häufig in den Aufstellungen zeigt, zumindest als diagnostische Möglichkeit für die Geld-Überzeugungen. Die „kurative Wirkung“ dieser Methode kann ich, nach etwa zwei Jahren zwar intensiver, aber noch weitaus nicht abgeschlossener „Studienarbeit“, bisher nicht abschätzen. Die Bilder vom personifizierten Geld werfen dabei manchmal Licht auf die familiären und frühkindlichen Verwicklungen und Prägungen. So kommt es zum Beispiel recht häufig vor, dass der Klient nach der Aufforderung, zu beschreiben, wen er als etwaigen Stellvertreter für das Geld vor seinem inneren Auge sieht, zur Antwort gibt: „meine Mutter“ oder „meinen Vater“. Hier können eine Usurpierung des Materiellen seitens der Mutter oder des Vaters, eine Schuldigkeit gegenüber dem Elternteil oder wohl noch andere Verwicklungen am Werk sein.

### Die beleidigte Geldgöttin

Ich möchte zum Ende noch eine einfache, wengleich provokative Aufstellung zum Überfluss zeigen: Nehmen wir jemanden für den Klienten und stellen wir ihn in die Mitte. Links von ihm, mit dem Gesicht zugewandt, kommt die Göttin des Überflusses. Die alten Germanen beteten dabei die Frigg oder Frija an, die Slawen nannten sie Vesna (was bezeichnenderweise auf Russisch der Frühling heißt), die Inder kennen sie als Lakshmi. Nun stellen wir rechts vom Klienten, der Göttin gegenüber, einen Stellvertreter für den Rolls-Royce, einen für eine Jacht und einen weiteren für einen Diamantring. Falls der Leser noch nie in der Position eines Diamantringes stand – es ist eine gute Erfahrung. Jetzt sagen wir zur Göttin mit einem Blick auf die Güter: „Liebe Göttin, das alles brauchen wir nicht.“ Ich habe einige Dutzend solche Miniaufstellungen gemacht, und jedes Mal war die Enttäuschung der Göttin maßlos. Die trefflichste Antwort, die ich bei dieser Gelegenheit von einer Vesna bekommen habe, war: „Tja, dann gehe ich halt woandershin.“ Auch Göttinnen können beleidigt werden. Oder vielleicht gerade die Überfluss-Göttinnen?



**Jan Bily** arbeitet zurzeit hauptsächlich in der Tschechischen Republik, wo er Seminare leitet, Konferenzen organisiert und Bücher über die Aufstellungspraxis schreibt. Weitere Themen: Aufstellen der Geld-Glaubenssätze (... oder auch „die Geldseminare“) politische- und Sprachenaufstellungen; Inner Man, Inner Woman; schamanistische Übergangsrituale und vieles mehr. Informationen zu weiteren geplanten Geld-Seminaren mit Jan Bily:

[www.konstelace.info/deutsch.html](http://www.konstelace.info/deutsch.html)