

NEPS®

Daniel Hoch

**Am Ende zählt
nur das Ergebnis,
nie die Ausreden.**

Hrsg. Bernhardt P. Wirth

® Z U F

Daniel Hoch

Am Ende zählt
nur das Ergebnis,
nie die Ausreden.

Hrsg. Bernhardt P. Wirth

Daniel Hoch

TUN®

**Am Ende zählt nur das Ergebnis, nie die
Ausreden.**

Daniel Hoch

TUN[®]

**Am Ende zählt nur das
Ergebnis, nie die Ausreden.**

Impressum:

© 2020 Daniel Hoch

Autor: Daniel Hoch

Umschlaggestaltung: FRENZ-communication; honigbart[®],
Jürgen Schulz Satz: Angelika Fleckenstein; Spotsrock

Verlag: Erfolgshoch Verlag (Inh. Daniel Hoch),
Karl-Liebknecht-Straße 66, 04275 Leipzig

Druck: tredition GmbH, Hamburg

ISBN Paperback: 978-3-948767-02-0

ISBN E-Book: 978-3-948767-03-7

ISBN Hörbuch: 987-3-948767-40-2

Das Werk einschließlich seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

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

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 1 - Einsichten zur Einführung

Resonanzen oder: „Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus.“

Zur Zielgruppe dieses Buches

Dissoziation und Assoziation

Unser SEPP®

„Ohne Wertung“

Die Sprache des Unbewussten

Yes, we can! – TUN®

Kapitel 2 - „Unser tägliches Leben“ (Die 5 Lebensbereiche)

Die fünf Lebensbereiche

Gesundheit – Sport ist (kein) Mord

Beziehungen – Anleitung zum „Un-Glücklichsein“

Beruf – Moderne Sklaverei oder doch „Be-Rufung“?

Finanzen – Immer schön (erfolg)reich sein!

Sinn des Lebens – Träumen Sie noch oder leben Sie schon?

Fazit der fünf Lebensbereiche

Kapitel 3 - Wahrnehmung: Ich alleine übernehme die volle Verantwortung für mein privates und berufliches Leben!

Unser Gehirn und seine Funktionen

Ein Baby kommt auf die Welt

Das menschliche Gehirn

Die Gehirnhälften und ihre Funktionen

Gene – Das Gedächtnis des Körpers

Lebens- und Überlebensinstinkte

Verwandte bestimmen Ihr Leben

Unser Gehirn und seine „Draufspieler“

Bewusst – Moral und Dogmen/Glaubenssätze
Grenzscheide VERHALTENSWEISEN (Körpersprache)
Exkurs Körpersprache
Im Reich des Unbewussten
Die persönlichen Werte
Die Werteprinzipien
Die „Drei Werte – Aufnahme – Phasen“
„Werteschläfer“ erwachen
Die 14 geistigen Prinzipien
Anmerkungen zu den 14 geistigen Prinzipien
Polarität als Programm
Die Verhaltensprogramme
Intro und Extro
Auf der Gedankenautobahn
Kommunikation² – Wie funktioniert Kommunikation wirklich?
Bilder im Gehirn
Umwandlung von Schallwellen in Bilder
Jeder Mensch lebt auf seinem Planeten
Bilder und Gefühle
Codierung der Bilder
Das Reptiliengehirn
Die Erfahrungsbilder „WICHTIG“
Die Gefühle des Anderen
Gedanken werden Energie, was empfindet der Mensch als wichtig?
Die Erfahrungsbilder „AKTUELL“
Eine schwangere Frau
Thema Auto – Ein neues Modell
Thema Urlaub – Alle wollen nach Frankreich
Die Ehe der Nachbarschaft
Was wir denken, nehmen wir wahr
Unsere individuelle Einstellung
Nun sind wir „EIN“-gestellt – Beispiel Fotoapparat

Die Sinne – Fenster zur Welt
Die fünf Sinne
Der große Irrtum – rein funktional
Der Wellensittich-Effekt

Kapitel 4 – SMART(E) Ziele oder Wohin Sie wirklich wollen?

Hoch hinaus

S – elbst TUN®
M – essen Sie Ihren Erfolg
A – ttraktive Ziele
R – Ressourcen effizient nutzen
T – ermine für Ihr tägliches TUN®
E – ffekte in der Umwelt
Die bildliche Vorstellung des erfüllten Zieles in der
Gegenwart

Kapitel 5 – TUN®: Das Gesetz der Anwendung und des Handelns

Das Gesetz vom TUN®
TUN® – Ein Wort wird Wirklichkeit
Das konstante Grundbedürfnis
Kennen – Können – TUN®
Eine Geschichte aus meinem Leben Teil 1
Meine Überlegungen begannen
Unsere Zeitwahrnehmung
Die Zeitschiene
Wenn nicht JETZT-TUN®? – Wann dann?
Der Konzentrationspunkt
Eine Geschichte aus meinem Leben Teil 2
Denken in die Vergangenheit
Denken in die Zukunft
Sinne und Konzentration

Der visuelle Typ – Blick aufs Ganze
Der kinästhetische Typ – Blick ins Detail
Gedanken: Schritt für Schritt in die Materie
Das Gesetz des TUN[®]s und Handelns
TUN[®] und die Folgen des Nicht-TUN[®]

Kapitel 6 – TUN-Management[®]

Kapitel 7 – „Reden ist Silber, TUN[®] ist Gold!“

Die TUN[®]s – Grundsätze
Entscheidung und Entschiedenheit
Ihre Gedanken wollen sich verwirklichen
Im HIER und JETZT
Ihr HEUTE vorbereiten
Die Lehre vom TUN[®]
TUN-Management[®] im Vertrieb
TUN-Management[®] im Marketing
TUN-Management[®] in der Gesundheit

Kapitel 8 – Rhythmus ... und täglich ruft das TUN[®]
Alles fließt – Alles ist immer in Bewegung
Es gibt keinen Stillstand
Leben ist Lernen
Das Prinzip Rhythmus

Quellenverzeichnis

Über den Autor

Vorwort

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

mein Buch „TUN® Erfolgsrezepte gegen eine Epidemie“ ist im Jahr 2009 erstmalig erschienen. Zum Ende des Jahres 2018 beschloss ich, das Buch aus dem Verkauf zu nehmen. Diese Entscheidung hatte einen recht simplen, aber wichtigen Grund: Das Cover der ersten Auflage entspricht nicht mehr meinem Selbstbild. Es zeigt mich nicht mehr so, wie ich mich nach außen hin verkörpern möchte. Sie kennen das. Auch Sie schauen sich hin und wieder alte Fotos an und amüsieren sich über sich selbst. Darüber, wie Sie damals aussahen und was Sie nach außen zeigten.

In den letzten Monaten gab es wiederholte Anfragen zum Buch, da der Inhalt hochwertig und gefragt denn je ist. Deshalb entschloss ich mich kurzerhand dazu, ein neues Cover zu gestalten. Meinem Buch schenke ich ganze zehn Jahre später ein Revival.

Besonderer Dank gilt meinem Mentor, Herausgeber und Freund Bernhard P. Wirth. Er ist Autor, Speaker und Coach in den Bereichen Körpersprache, Kommunikation, medizinische Hypnose, und vielen mehr. Er veröffentlichte weltweit über 60 Bücher.

Bernhard P. Wirth verfügt über unglaubliches Wissen, tiefe Erfahrungen und eine unglaubliche Leidenschaft Menschen mit Herz und Verstand zu bewegen. Ich möchte ihn an dieser Stelle besonders hervorheben und Ihnen seine Website www.bernhard-p-wirth.de empfehlen.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen meines Buches.

Kapitel 1 - Einsichten zur Einführung

Resonanzen oder: „Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus.“

Vielleicht ist Ihnen schon einmal aufgefallen, dass Sie ständig auf „Störenfriede“ stoßen, dauernd werden Sie belästigt. Das beginnt bei den Nachbarn, Sie erleben es im Urlaub, im Supermarkt, beim sonntäglichen Spaziergang, an der Arbeit. Manchmal haben Sie das Gefühl, „Störenfriede“ regelrecht anzuziehen. Andere kennen dieses Gefühl ganz offensichtlich nicht. Hier steht also zu befürchten, dass Sie so ohne weiteres die Schuld für einen permanent gestörten „Seelenfrieden“ nicht dauernd Ihren Mitmenschen anlasten können. Während der Kaffeepause sagt ein langjähriger Kollege zu Ihnen, dass er mit der neuen Kollegin eigentlich sehr gut auskommt. Ihnen fällt hier nichts weiter ein als „ich habe keinen Draht zu ihr“. Was geht hier vor?

Wir alle kennen aus der Physik den Begriff der Resonanz (lateinisch: resonare = zurückklingen). Und sicherlich kennen Sie auch die Situation mit zwei gleich gestimmten Stimmgabeln im gleichen Raum: Wenn eine angeschlagen wird, klingt die andere mit. Eine Stimmgabel schwingt bei einem Ton nur dann mit, wenn der Ton der anderen ihrer Eigenfrequenz entspricht. Ist dies nicht der Fall, dann ist der Ton für die Stimmgabel gar nicht vorhanden, sie kann ihn nicht „wahrnehmen“.

Nehmen wir ein weiteres Beispiel: Ein Radioempfänger, der auf Ultrakurzwelle eingestellt ist, wird keine Mittelwelle empfangen. Im übertragenen Sinne geht es Ihnen ähnlich.

Sie brauchen für jede Wahrnehmung in sich selbst eine Entsprechung. Sie muss in der Lage sein, „mitzuschwingen“. Diese Resonanz ermöglicht Ihnen die Wahrnehmung. Goethe formuliert das sehr schön in seinem berühmten Satz: „Wär' nicht das Auge sonnenhaft, die Sonne könnt es nie erblicken; läg nicht in uns des Gottes eigene Kraft, wie könnt uns Göttliches entzücken?“

Goethes Formulierung verlässt die rein physikalische Ebene der Resonanzfähigkeit und überträgt das Gesetz der Resonanz analog auf ein Gebiet, das uns mehr interessiert: Jeder Mensch kann immer nur die Bereiche der Wirklichkeit wahrnehmen, für die er eine Resonanzfähigkeit besitzt, das heißt für die er aufnahmefähig ist. Das gilt nicht nur für den Bereich der rein sinnlichen Wahrnehmung, sondern für die gesamte Erfassung der Wirklichkeit. Da alles, was außerhalb der eigenen Resonanzfähigkeit liegt eher schlecht vorstellbar bzw. wahrnehmbar ist, existiert es auch für den betreffenden Menschen nicht. Deshalb glaubt Jeder, dass er die Gesamtheit der Wirklichkeit kennt. Außerhalb dieser Wirklichkeit existiert für ihn nichts mehr. Ein Mensch liest ein Buch und glaubt, seinen Inhalt ganz zu verstehen. Dabei kann er von dem Gelesenen nur das aufnehmen, was sich mit seinem derzeitigen Bewusstseinsstand in Einklang befindet. Man erkennt das am besten daran, wenn man bestimmte Bücher nach Jahren noch einmal liest. Unser Bewusstsein hat sich in diesen Jahren erweitert und man versteht das Buch einfach besser. Oder andere Inhalte gewinnen an Wichtigkeit.

Denken Sie an jene Formulierung, wonach man über den Geschmack nicht streiten kann. Sie besuchen zusammen mit Ihrer Frau, Ihrem Mann, mit Freunden eine Gemäldegalerie. Nehmen wir an, den Mittelpunkt der

Ausstellung nimmt ein Bild von van Gogh ein. Sie bemerken, wie Ihre Frau zunehmend beim Anblick dieses Bildes in Begeisterung gerät und versucht, sich Ihnen mitzuteilen. An sich selbst hingegen stellen Sie fest, wie Sie unruhig die Füße hin und her bewegen und verstohlen auf die Uhr schauen. Eine Unterhaltung kommt schon gleich gar nicht zustande. Sie sagen eventuell noch „na, das Bild gefällt mir aber nicht“ und meinen eigentlich: Ich habe für dieses Bild keine Resonanzfähigkeit.

All die geschilderten Zusammenhänge sind wohl jedem einigermaßen geläufig und sollen deshalb auch nur zur Verdeutlichung des folgenden Prinzips dienen: Man kann immer nur mit den Menschen, Ideen, und Situationen in „Berührung“ kommen, für die wir eine Eigenresonanz mitbringen.

Unsere aktuelle Erfahrungsqualität hängt von unserer resonanten Frequenz ab, von dem, was wir sozusagen empfangen wollen. Sie kennen doch alle diese Konstellation: Eltern, Freunde, Bekannte reden auf Sie ein, sich den Fortgang Ihrer neuen Beziehung in Ruhe und Sachlichkeit durch den Kopf gehen zu lassen, schließlich hätte man schon so dieses und jenes gehört usw. Hier betritt die Eigenresonanz in einer ihrer bemerkenswertesten Ausgestaltung die Bühne, als „rosarote Brille“. Im Rahmen dieser „Bandbreite“ gehen Sie am Wochenende im Park spazieren (obwohl Sie eigentlich lieber auf dem Fußballplatz wären), hören Wagneropern (obwohl Sie eigentlich Jazzfan sind) und essen vegetarisch (obwohl Ihnen ein deftiges Schnitzel lieber ist). Sie sind kurz davor, Selbstverleugnung zu betreiben. Nur früher oder später werden Sie (hoffentlich) zu ihrer ursprünglichen Eigenresonanz zurückfinden. Alles,

was Ihnen im Außen begegnet, hat immer auch etwas mit Ihnen selbst zu tun.

Nehmen wir noch einmal das Beispiel mit dem Radio. Es ist sehr klein, vielleicht haben Sie es irgendwo als Werbegeschenk erhalten und verfügt nur über Mittel- und Kurzwelle. Aus der Wohnung Ihres Nachbarn hören Sie die Übertragung eines Konzertes. Sie würden es auch ganz gerne hören. Sie können jetzt an Ihrem Radio drehen wie Sie wollen, das Konzert wird auf UKW übertragen. An der Bandbreite Ihres Radios können Sie nichts ändern. Aber an Ihrer „Bandbreite“, an Ihrer Eigenresonanz können Sie durchaus etwas ändern. Wie? Durch Ihr TUN[®], Ihre Gedanken und Ihre Gefühle.

Jedes Unternehmen hat mindestens eine Zielgruppe: Ein erfolgreicher Spielfilm hat seine Zielgruppe, ein tragendes Musikstück findet seine Zielgruppe, ein wohlriechender Duft strömt zu seiner Zielgruppe und ein gelungenes Feinschmeckerprodukt mundet seiner Zielgruppe. Und so hat auch die in diesem Buch dargelegte Lehre vom TUN[®] ihre Resonanzfähigkeit zu ganz bestimmten Menschen, zu Menschen mit einer bestimmten Eigenresonanz.

Im „TUN-Management[®]“ werde ich von den Seminarteilnehmern oft gefragt: „Auf welche Kunden soll ich mich konzentrieren? Die Kunden, die mich mögen oder die Kunden, die mir mit Ablehnung begegnen?“ Meine Antwort lautet immer: „Auf die Kunden, die Sie mögen!“

Zur Zielgruppe dieses Buches

- Ein Mensch hat alles im Griff: seine Gesundheit, seine zwischenmenschlichen Beziehungen, seinen Beruf, seine Finanzen. Er hat den Sinn seines Lebens gefunden. Er

betrachtet sein gegenwärtiges Leben und sagt zu sich selbst: „Alles Bestens, so soll es sein und so wird es bleiben.“

- Oder Menschen wollen und können nicht hinsehen, was in ihrem Leben los ist. Sie sehen die Dinge eben durch die „rosarote Brille“, um den wahren Inhalt ihres Lebens zu verdrängen oder zu verzerren.
- Durch eine „unbewusste“ Assoziation (ein persönliches Betroffensein) ist es dem Menschen unmöglich, sein Leben von Außen zu betrachten.
- Oder durch eine rein rational-kausale Denkweise bleibt der polare Blick in die Gefühlswelt des Menschen verschlossen.
- Oder bei einem Menschen ist Veränderung und aktive Entwicklung im Wertesystem sehr weit hinten angesiedelt und das Festhalten am Alten, oft „heilige Ordnung“ genannt, manifestiert sich ganz vorn.
- Oder es stehen im Leben eines Menschen Themen wie Tradition und die Absicherung von begonnenen Wegen zentral im Vordergrund.
- Oder Menschen finden ihre momentane Erfüllung in geistigen Welten, in „New Age“ und/oder esoterischen Themen.
- Oder für Menschen ist TUN[®], das tägliche TUN[®] ihrer Aufgaben zu einer unwichtigen Sache geworden.
- Oder Menschen haben zu mir persönlich und/oder zu meinen Themen und/oder meinem Schreibstil keine Resonanzfähigkeit.

Haben Sie sich in der „polaren“ Zielgruppe wiedergefunden? Dann gibt es für Sie wie immer drei Möglichkeiten:

1. Sie werfen dieses Buch in Ihren Ofen.
2. Sie heben dieses Buch auf, um es vielleicht später zu lesen.
3. Sie verschenken dieses Buch an einen „Resonanz-Menschen“.

Dieses Buch braucht Resonanz. Dieses Buch braucht Menschen, die begreifen, dass man TUN[®] muss! Es braucht Menschen, für die Leben Lernen ist. Es braucht:

- Menschen, deren Lebensaufgabe im TUN[®] besteht
- Menschen, die mich oder andere Trainer kennen, die das TUN[®] favorisieren
- Menschen, die jetzt und in der Gegenwart leben
- Menschen, die Geist in Materie verwirklichen wollen
- Menschen, die wissen, dass es keinen Menschen, kein Unternehmen gibt, das nicht TUN[®] muss

Haben Sie sich in dieser „polaren“ Zielgruppe wiedergefunden? Dann möchte ich mit Ihnen gemeinsam noch einige Themen klären und besprechen, ehe wir „einsteigen“.

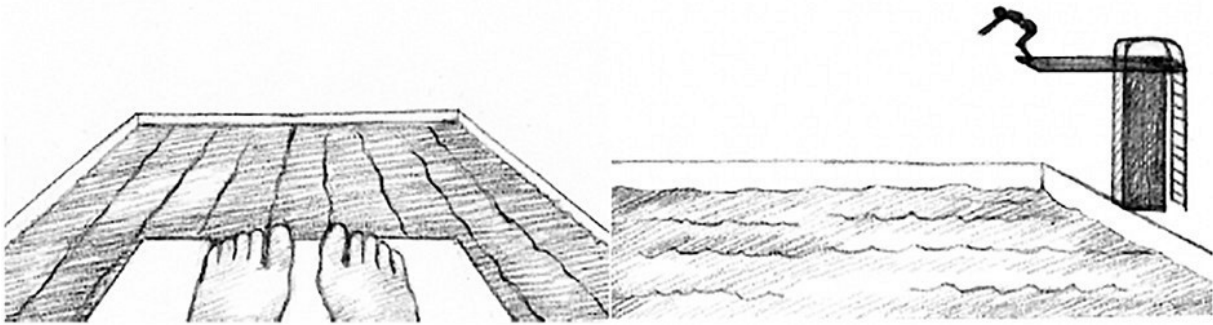
Dissoziation und Assoziation

Die Wörter Assoziation und Dissoziation haben ihren Ursprung im Lateinischen. Hier bedeutete „associare“ Vereinigung, Zusammenschluss. „Dissociatio“ hingegen steht für Trennung. Wenn Sie heute sagen, Sie assoziieren

mit diesem oder jenen Namen eine Kindheitserinnerung, meinen Sie nichts anderes als: Wenn ich heute noch an Paul denke, fällt mir sofort unser letzter gemeinsamer Klassenausflug ein. Fällt Ihnen übrigens dieser letzte Klassenausflug nicht ein, kann Paul für Sie nicht allzu bedeutungsvoll gewesen sein. Sie haben dann keine direkte Assoziation. In diesem Sinne verwendet moderne Psychologie das Wort Assoziation. Es soll verdeutlicht werden, dass eine gedankliche Vorstellung mit etwas verknüpft wird. Das klingt sehr sachlich und will zum Ausdruck bringen, wie ich etwas sehe, etwas wahrnehme.

Anders formuliert: Wenn Sie eigene Erlebnisse vor Ihr „geistiges Auge“ führen, mit allen Ihren Sinnen so „nacherleben“ als wären Sie mit Ihnen „verschmolzen“, dann sind Sie assoziiert. Das heißt, Sie schauen aus sich selbst heraus. Ein Gefühl, eine Stimmung, ein Seminar, ein Vortrag, eine Verhandlung können assoziiert wahrgenommen werden. Wenn Sie assoziieren, dann sind Sie ganz mit dem jeweiligen Erlebnis, dem Ereignis verbunden. Sie befinden sich im Erleben. Zwischen Ihnen und dem Erlebnis, dem Ereignis besteht dann eine unmittelbare gefühlsmäßige Beziehung. Assoziation betrifft immer Sie selbst. Sehen Sie also das Erlebnis, das Ereignis nicht als objektiver Betrachter, sondern stellen sich sozusagen mit all Ihren Sinnen in eine Situation hinein, beteiligen sich mit Ihren Gefühlen an dieser Situation und ergreifen womöglich noch Partei, sind Sie assoziiert.

Assoziation ./ Dissoziation



Nun besteht auch die Möglichkeit, Ereignisse und eigene Erlebnisse auf „neutralem“ Boden wahrzunehmen. Was heißt das? Wir nehmen ein Beispiel: Sie erzählen, dass Sie als Kind weiche Knie bekommen haben, als Sie auf einem Drei-Meter-Sprungbrett gestanden haben. Können Sie das in aller Sachlichkeit berichten, ohne das dazugehörige Körperempfinden zu verspüren, sind Sie dissoziiert. Dissoziation findet statt, wenn Sie sich selbst wahrnehmen können, wie Sie sich in einer Situation verhalten. Sie hören sich selbst, Sie sehen sich selbst. Dissoziation bringt immer Distanz zu überwältigenden Gefühlen, das heißt, Sie beobachten die Situation als Außenstehender (Vogelperspektive/zweite Position). Sie erzählen distanziert von Ihren Gefühlen angesichts dieses oder jenen Ereignisses, ohne sofort Schweißperlen oder das bekannte Kribbeln unter der Haut zu bekommen. Wenn Sie im Zustand der Dissoziation überhaupt ein Gefühl haben, dann in der Regel das des „Selbst-daneben-Stehens ohne dabei zu sein“.

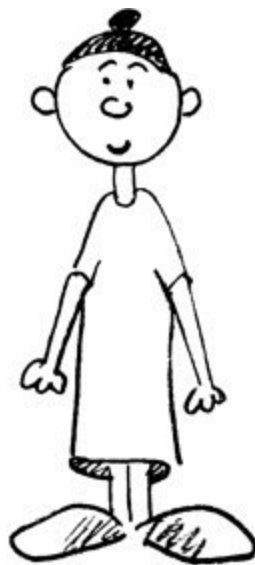
Es ist alles andere als bedeutungslos, ob eine Vorstellung assoziiert oder dissoziiert ist. Eine assoziiertes Bild vermittelt den Eindruck, dass man sich wirklich im und am Ort des Geschehens befindet. Mit einem dissoziierten Bild betrachtet man sich von außen. Es ist so, als würde man einen Film sehen. Im Falle der Assoziation spielen Sie in diesem Film mit.

Versuchen Sie bei dieser Gelegenheit doch einmal, sich an ein schönes Erlebnis zu erinnern. Es ist im Moment bedeutungslos, wann und wo das war. Sehen Sie, was es damals zu sehen gab, hören Sie hin, welche Töne in Erinnerung geblieben sind, vielleicht Stimmen oder andere Geräusche. Fühlen Sie noch einmal, was Sie damals gefühlt haben. Erleben Sie alles noch einmal. Jetzt lassen Sie diese Szenerie in Bewegung kommen, indem Sie sozusagen aus Ihrem Körper heraus gehen und aus einiger Entfernung das ganze Ereignis erneut betrachten. Sie sehen jetzt also einen Film, in dem sich all das abspielt, was Sie erlebt haben. Verändern sich jetzt Ihre Gefühle, Ihr Sehen und Hören? Die Unterschiede entstehen aus den Vorgängen von Assoziation und Dissoziation. Sie geschehen unbewusst und beeinflussen unser Leben. Ihnen wird jetzt bestimmt klar, warum für mich diese Unterscheidung von Assoziation und Dissoziation so wichtig ist. Durch meine langjährige Tätigkeit im Bereich Menschenkenntnis festigte sich in mir die Überzeugung, dass dieses Thema sowohl dissoziiert als auch assoziiert vermittelt werden muss. Deshalb werde ich in manchen Kapiteln eine dissoziierte, in manchen Kapiteln eine assoziierte Herangehensweise favorisieren. Ich sagte, dass Assoziation und Dissoziation unser Leben beeinflussen. Durch meine Herangehensweise möchte ich meinem Buch

auch zu dem verhelfen, was es unbedingt braucht: Lebensnähe.

Unser SEPP®

Wie oft in Ihrem Leben haben Sie sich vorgestellt, nicht der zu sein, der Sie sind, sondern ein begnadeter Künstler, ein wohlhabender Unternehmer oder nur ein anderer Mensch? Solange diese Vorstellungen „Vorstellungen“ sind und bleiben, sprechen wir von Imaginationen. Ich möchte Ihnen ein weiteres „vorgestelltes Wesen“ nahebringen: Die „Selbst-Erfüllende-Prophezeiungs-Person“ namens SEPP®.



Stellen Sie sich unseren SEPP® als kleines Männchen in unserem Gehirn vor. SEPP® wird Ihnen zur Seite stehen, um die komplizierten und vielschichtigen Prozesse, die unserem Gehirn ablaufen, leichter und besser zu verstehen. Sie können sich Ihren SEPP® ruhig vermenschlicht ausmalen, in Badehose oder Frack, im Dirndl oder Abendkleid, wie auch immer. Wichtig ist, dass er wichtige Aufgaben für Sie zu

erfüllen hat. Er soll Sie auch darin unterstützen, den Inhalt dieses Buches dissoziiert aufzunehmen.

SEPP® nimmt alle Sinneswahrnehmungen auf und ordnet sie als „Bilder“ in unserem Gehirn ein. Ihr SEPP® geht hier sehr ordentlich vor und ordnet die Bilder nach Themenstellungen. Sie können „Unser letzter Urlaub“, „Hochzeit“, „Unser Kind“ oder „Vorstellungsgespräch“ lauten. Unser SEPP® kann dann bei Bedarf die Bilder schneller wiederfinden. Selbstverständlich verfügen Sie mit Ihrem SEPP® über verschiedene Bilder. Das Gesehene haben Sie sozusagen „fotografiert“. Ihr SEPP® klebt die Fotos in Alben und legt Sie im Fotoregal ab. Das Gehörte hat Ihr SEPP® auf CDs gebrannt und legt es im CD-Regal ab. Das Gefühlte schließlich, also alles, was Sie getan und dabei empfunden haben, kommt als Gefühlspaket in ein weiteres Regal.

Mit jedem Gedanken, den Sie denken, erhält unser SEPP® neue Arbeit. Mal ist er dabei, neue Bilder einzusortieren. Mal ist er gehalten, für seinen „Chef“ – also für Sie – vorhandene Bilder hervorzuholen, damit Sie Ihre Bilder denken und aussprechen können. Sie können sich das noch nicht vorstellen?

Wie Sie Ihre jeweiligen Bilder denken und was Sie schließlich kommunizieren, hängt auch von den „Eigenarten“ Ihres SEPP® ab:

Super - SEPP®



Unser SEPP® hat keine festen Schlafenszeiten, er ist immer in Aktion. Selbst in der Nacht leistet er Schwerstarbeit. Deshalb wirkt er tagsüber manchmal etwas müde. Kein Wunder, schließlich musste er nachts alle Bilder einsortieren, die er tagsüber nicht geschafft hat. SEPP® hilft Ihnen bei der Verarbeitung des Tages, bei der Bearbeitung von Aufgaben bzw. bei der Bewältigung von Problemen, die Sie schon lange mit sich herumtragen. Und schließlich: Sie träumen. So wichtig sind die nächtlichen Aktivitäten unseres SEPP®. Schließlich kann kein Mensch ohne zu träumen überleben.

Hyperaktiv - SEPP®

Haben Sie z. B. zu viel Alkohol getrunken, dann kann sich Ihr SEPP® nicht mehr konzentrieren. Er bringt vieles durcheinander. Dann färbt er Ihre Bilder rosarot oder tiefdunkel. Die Bilder, die er aufgenommen hat, sortiert er unter der falschen Überschrift ein oder wirft die anderen in den Papierkorb. Sie können sich an manche Dinge gar nicht

mehr erinnern oder Sie haben nur noch eine verschwommene Vorstellung von dem, was in diesem Zustand geschah. Eins kann unser SEPP® fast immer: Er findet den richtigen Weg nach Hause. Wenn Sie dann am nächsten Morgen mit brummendem Kopf aufwachen, können Sie sich nicht mehr so recht vorstellen, wie Sie nach Hause gekommen sind.



Hyperaktiv agiert Ihr SEPP® auch dann, wenn Sie sich gerade verliebt haben. Dann läuft Ihr SEPP® auf Hochtouren. Er muss das Bild Ihres neuen Partners wie ein vierteiliges Puzzle zusammentragen. Der neue Partner ist jetzt häufig in seiner Nähe und er muss sich an ihn gewöhnen. Er speichert ab wie er riecht, schmeckt, aussieht, welche Ansichten und Vorlieben der andere Mensch hat oder wie seine Stimme klingt. Über alle Sinneswahrnehmungen kommt „Neues“ herein.

Hat Ihr SEPP® nach einer geraumen Zeit die Bilder von Ihrem neuen Partner abgespeichert, so läuft er wieder

ruhiger. Das Verliebtsein lässt nach. Unser SEPP® kann sich wieder mehr auf andere Dinge konzentrieren.

Haben Sie Kinder? Wenn ja, dann wissen Sie, dass Sie sich immer wieder in Ihre Kinder neu verlieben. Sie wachsen und verändern sich ständig. Da hat Ihr SEPP® immer wieder an diesem Puzzle zu arbeiten.

Schlaf - SEPP®



Hat unser SEPP® wirklich mal nichts zu TUN®, dann liegt er in seinem Bett und ruht. Allzu oft passiert das nicht, denn meist ist unser SEPP® sehr fleißig und vorausschauend. Er bringt auch Bilder aus den Alben, die Sie vielleicht gebrauchen könnten und bietet sie Ihnen zusätzlich an. Das macht er auch ohne Aufforderung. So haben Sie für den Augenblick viel zu denken und zu reden. Unser SEPP® kann sich dann ein Weilchen ausruhen und ein bisschen faul sein.

Es gibt nur einen einzigen Zustand, in der unser SEPP® absolut nichts zu TUN® hat: Im Orgasmus. Hier hört der Mensch auf zu denken. Hier hat das kleine Männchen im