



**Wie Sie als Unternehmer durch Hypnose erfolgreicher werden!**

**Interview mit Hans-Peter Zimmermann**

Dezember 2013

erschieden in der Podcast-Reihe „Führung auf den Punkt gebracht“

von Bernd Geropp

Die Shownotes zu diesem Podcast finden Sie unter

[www.mehr-fuehren.de/podcast027](http://www.mehr-fuehren.de/podcast027)

# Als Unternehmer durch Hypnose erfolgreich!

Interview mit Hans-Peter Zimmermann

<http://www.mehr-fuehren/podcast027>



## Geropp

Bevor ich mich vor vier Jahren als Berater und Trainer selbständig gemacht habe, habe ich viele Bücher und Blogs zum Thema 'Unternehmertum' gelesen. Dabei bin ich damals auch auf das Buch 'Großerfolg im Kleinbetrieb' von Hans-Peter Zimmermann gestoßen. Mir gefielen besonders die konkreten Praxistipps und die direkte, humorvolle Art dieses etwas anderen Unternehmensberaters. Durch dieses Buch bin dann auch auf seine Internetseite gekommen. Dort fand ich viele wertvolle Tipps und Informationen zu Unternehmertum, Selbständigkeit und Marketing für Kleinbetriebe. Dutzende von Gratis-Videos, mp3-Files, Podcasts, Interviews und Aufsätzen. Fasziniert hat mich aber an Hans-Peter Zimmermann besonders, dass er sich intensiv mit dem Thema 'Hypnose' beschäftigt hat. Er ist ausgebildeter Hypno-Therapeut und Trainer für klinische Hypnose. Seine Kunden sind aber keineswegs psychisch Kranke. Er nutzt Hypnose, um Selbständigen und Unternehmern dabei zu helfen, psychische Blockaden zu lösen. Blockaden, die belastend und erfolgsschädigend sein können. Was es mit diesen Blockaden genau auf sich hat, und wie man damit umgeht, darüber spreche ich gleich mit ihm im Interview. Ich habe in den letzten Jahren mehrere Seminare bei ihm besucht, weil mich einfach das Thema 'Hypnose' und die damit verbundene Psychologie sehr faszinieren. Dabei habe ich von Hans-Peter viel aus dem Bereich Psychologie lernen können. Psychologie für die Führung wie auch Psychologie fürs Marketing. Hier mein Gespräch mit Hans-Peter Zimmermann. Herzlich willkommen Hans-Peter Zimmermann.

## Zimmermann

Hallo Bernd.

## Geropp

Hans-Peter, du bist jetzt seit zwanzig Jahren als Unternehmensberater und Hypno-Therapeut unterwegs. Du hilfst Unternehmern und unternehmerisch denkenden Menschen, die sich in einer bedeutenden Umbruchphase ihres Lebens meistens befinden. Und wie ich dich auch so kennen gelernt habe, dein Herz schlägt da besonders für Inhaberinnen und Inhaber von Kleinbetrieben. Warum fokussierst du gerade auf diese Gruppe? Was macht den Reiz dieser Gruppe für dich aus?

# Als Unternehmer durch Hypnose erfolgreich!

Interview mit Hans-Peter Zimmermann

<http://www.mehr-fuehren/podcast027>



**Zimmermann**

Bevor ich dir die Frage beantworte, Bernd, wir haben das nicht abgesprochen, und ich hoffe, du schneidest das nicht heraus: Ich möchte dir ein Kompliment machen für deinen Podcast.

**Geropp**

Danke.

**Zimmermann**

Und zwar sage ich dir auch, was ich besonders toll finde daran: deine lockere Art. Ich bin sicher, du schreibst dir das meiste auf.

**Geropp**

Ja.

**Zimmermann**

Sonst käme es nicht so flüssig rüber. Aber man merkt es nicht. Es ist so total - wie nennt man das? Colloquial tone? So ein Dialogton. Ich habe so das Gefühl, wie wenn wir miteinander reden würden. Das finde ich das Tolle daran. Und das Zweite: Ich habe mir heute bei meiner täglichen Radtour wieder mal ein paar deiner letzten Podcasts reingezogen, und die Nummer 22 war - glaube ich - zum Thema 'Positionierung'. Und ich denke "Oh, Bernd kennt ja meinen Vortrag zum Thema 'Positionierung' vom Grundlagenseminar her. Aber es war Bernd Geropp, es war nicht Zimmermann abgekupfert. Es sind etwas ganz eigene Überlegungen, und ich habe selber noch was dabei gelernt. Und das finde ich gut. Wir müssen NICHT das Rad neu erfinden. Wenn ich meinen Kunden immer wieder sage "Fangt an mit Podcasts. Ihr habt mit Sicherheit, was zu sagen. Sagt es den Leuten!" Dann höre ich "Ja, aber das ist doch schon alles gesagt." Dann sage ich "Ja, aber nicht von dir!" Man muss das Rad nicht neu erfinden, es bleibt rund, es hat sich bewährt, sollte rund sein. Aber man kann das Rad so verzieren, dass es dein eigenes Rad wird. Jetzt zu deiner Frage, warum Klein- oder ich würde sogar sagen Kleinst-Betriebe? Ja, also so eins bis vier Mitarbeiter sind mir persönlich eigentlich die Liebsten.

# Als Unternehmer durch Hypnose erfolgreich!

Interview mit Hans-Peter Zimmermann

<http://www.mehr-fuehren/podcast027>



**Geropp**

Okay.

**Zimmermann**

Warum? Das hat mehrere Gründe. Erstens: Freiheit ist mein oberstes Gebot. Kleinunternehmer wird man in der Regel deshalb, weil man sich ein großes Stück Freiheit erhofft. Eine Ausnahme ist natürlich dann gegeben, wenn ein Kind ins Geschäft der Eltern einsteigt. Das bedeutet oftmals eher einen Freiheitsverlust. Muss nicht unbedingt - wenn man es gut macht. Also man kann auch diese Situation meistern. Aber grundsätzlich ist der Kleinunternehmer einer, der die Ärmel hochkrempelt und die Dinge anpackt. Also das Gegenteil einer Beamtenseele. Und das kommt meiner Seele sehr entgegen. Der zweite Grund: Kleine und mittlere Unternehmen - das weißt du selbst - sind IMMER noch der Motor unserer Wirtschaft.

**Geropp**

Ja.

**Zimmermann**

99 Prozent aller Unternehmen sind KMU, also kleine und mittlere Unternehmen. Und sie machen - habe ich gelesen - etwa vierzig bis fünfzig Prozent des Brutto-Inland-Produktes aus. Also deswegen sind die für mich förderungswürdiger als zum Beispiel Großkonzerne.

**Geropp**

Absolut, ja. Sehe ich auch so.

**Zimmermann**

Und vielleicht ein dritter Grund, der mir auch sehr am Herzen liegt: Durch die unpersönliche und austauschbare Struktur der Großkonzerne ist es dort mit der Ethik in der Regel nicht so toll bestellt. Die Manager kassieren, was sie kassieren können, und hauen dann ab, ohne irgendwie das Wort 'Verantwortung' auch jemals verstanden zu haben. Und das widerstrebt mir. Also in einem

# Als Unternehmer durch Hypnose erfolgreich!

Interview mit Hans-Peter Zimmermann

<http://www.mehr-fuehren/podcast027>



Kleinbetrieb, da ist in der Regel einer verantwortlich. Und da ist die Chance einfach größer. Auch das kann ein Drecksatz sein! Aber die Chance ist größer, dass er - weil er einen Ruf zu verlieren hat und weil es eigentlich auch eine persönliche Sache ist, weil er quasi Beruf und Privatleben nicht trennen kann - ist die Chance größer, dass er sich auch entsprechend ethisch sauber verhält.

## Geropp

Aus deiner Erfahrung jetzt gerade mit den ganz kleinen Unternehmen: Was sind die größten Schwierigkeiten, die die haben? Mit was kämpfen die am Meisten?

## Zimmermann

Über den Daumen gepeilt würde ich sagen, in zehn Prozent ist es mangelndes Marketing-Management-Führungswissen. Und in etwa neunzig Prozent sind es persönliche psychologische Probleme oder psychische Probleme. Fangen wir mit den zehn Prozent an. Die sind eigentlich leicht zu verstehen, oder es ist leicht verständlich, warum das so ist. Ein Kleinunternehmen ist in der Regel, zum Beispiel ein guter Handwerker, der so gut ist, dass er irgendwann mal sagt "Weißt du was, ich mag mir nicht mehr von einem inkompetenten Chef Vorschriften machen lassen. Ich mache das jetzt selbst und verwirkliche meine Vision, weil ich die in diesem Geschäft nicht verwirklichen kann." Aber: Er hat vielleicht eine gute handwerkliche Ausbildung, aber es fehlt ihm das Management- und Führungswissen. Oder Management- und Marketingwissen. Natürlich! Einige holen das sehr schnell auf, machen irgendwelche Kurse und sorgen dafür, dass sie das sehr schnell aufgeholt haben. Und andere wiederum begreifen es nicht, dass ihnen das fehlt. Und dann sind wir eigentlich schon wieder in den neunzig Prozent, wo es nämlich um die persönlichen, die psychischen Probleme geht. Dass einer, zum Beispiel nicht delegieren kann, das liegt oftmals daran, dass er sich selber minderwertig fühlt, dass er das Gefühl hat, dass er Angst hat, dass er sich wegrationalisiert, wenn er delegiert; dass man ihn irgendwann mal nicht mehr braucht. Das ist nicht ein Managementproblem, das ist ein persönliches, ein psychisches Problem, eine psychische Blockade mit Ursprung wahrscheinlich in der Kindheit oder vielleicht sogar früher. Oder es gibt, zum Beispiel die Zweit- oder Drittgeneratiönle, die Schwierigkeiten haben, im Betrieb zu unterscheiden zwischen dem Vater als Chef und dem Vater als Vater. Also von einem normalen Chef würden sie sich jederzeit sagen lassen, dass das und das nicht in Ordnung ist, weil sie sagen "Das ist normal, das ist der Chef". Und wenn er aber der Sohn ist gleichzeitig und nicht nur ein Mitarbeiter, dann ist es

# Als Unternehmer durch Hypnose erfolgreich!

Interview mit Hans-Peter Zimmermann

<http://www.mehr-fuehren/podcast027>



für ihn eine existentielle Frage: "Oh, Papa hat mich nicht mehr gern." Und dann reagiert er neurotisch. Oder noch schlimmer wird es, wenn sich dann das Verhältnis im Betrieb plötzlich umkehrt. Wenn plötzlich der Sohn Chef ist, was ja sehr oft passiert, dass der Vater irgendwann mal sagt "So Sohn, jetzt bist du die Nummer 1 im Betrieb. Und ich helfe noch ein bisschen mit." Wenn er sich ganz heraushält, ist es okay. Dann haben wir das Problem nicht. Aber wenn er noch ein bisschen mithilft, dann wird es ein Problem. Wie soll der Sohn das unterscheiden? Es geht! Aber es ist mit sehr viel Schwierigkeiten verbunden. Und das sind immer psychische Probleme. Und deswegen bin ich froh, dass ich 1997 gelernt habe - also da habe ich abgeschlossen - mit Hilfe von Hypno-Therapie solche Probleme zu beseitigen.

## Geropp

Es ist ja so, dass man dann bei so einem Coaching, was du anbietest, in die Vergangenheit gehst mit denen, und Blockaden in der Vergangenheit bearbeitest. Vielleicht kannst du da ein bisschen was zu sagen, wie das funktioniert, weil viele Leute ja mit Hypnose was ganz anderes verbinden als ich das auch von dir gelernt habe. Was man für tolle Sachen damit machen kann. Nicht nur als Therapie, sondern auch wirklich als Lebenshilfe bieten kann. Vielleicht kannst du da ein bisschen näher darauf eingehen.

## Zimmermann

Ja. Grundsätzlich: Den Zustand, den man braucht, um hypnotische Vorgänge ins Leben zu rufen, diesen Zustand kennt jeder Mensch. Es kann keiner sagen "Ich bin nicht hypnotisierbar." Das würde bedeuten, dass er am Abend nicht einschlafen kann, und am Morgen nicht aufwachen kann, weil dieser Trance-Zustand, den man braucht, den geht man mehrmals täglich durch. Also am Abend beim Einschlafen, zwischen Wachsein und Schlafen, sind wir in einem Trance-Zustand unterschiedlicher Tiefe. Und am Morgen genauso. Und auch tagsüber sind wir immer mal wieder in Trance. Und jetzt gibt es Leute, die nur dann bereit sind, von Hypnose zu sprechen, wenn man neurologische Effekte erzielt. Also wenn man direkt ins Nervensystem des Menschen eingreift. Das sind dann die berühmten hypnotischen Phänomene wie Amnesie. Dass man etwas vergisst, also dass man quasi jemandem suggeriert, dass er etwas vergisst. Hypnesie ist das Gegenteil davon, also gesteigerte Erinnerungsfähigkeit. Dass man plötzlich sich an ein Ereignis erinnern kann, wo man ein Jahr alt war. Wo wir wissen, dass wir keine bewusste Erinnerung haben, aber unbewusst haben

# Als Unternehmer durch Hypnose erfolgreich!

Interview mit Hans-Peter Zimmermann

<http://www.mehr-fuehren/podcast027>



wir sie. Anästhesie, also dass man plötzlich keinen Schmerz verspürt. Auch das Gegenteil, Hyperästhesie - selbstverständlich. Dass man den Schmerz stärker empfindet, das ist auch ein Phänomen. Oder Halluzinationen; dass man einen imaginären Kanarienvogel nachrennt auf der Bühne, eine Show-Hypnose. Das sind alles Phänomene, die direkt ins Nervensystem eingreifen. Gewisse Leute sind nur dann bereit, von Hypnose zu sprechen, wenn man diese spektakulären Effekte demonstriert. Aber viel wichtiger ist der psychologische Effekt, den Hypnose hat. Den kann man nicht sofort überprüfen; den merkt man erst halt ein paar Tage, oder vielleicht sogar Wochen oder Monate später. Wenn du eine Hypnose-Sitzung hattest und auf einmal merkst "Hey, ich erröte ja gar nicht mehr, wenn ich jetzt meinen etwas höheren Preis nenne" oder: "Ich komme nicht mehr ins Stottern, wenn mich jemand etwas Kompliziertes fragt" oder irgend so was, wo du plötzlich merkst "Hm! Wann habe ich das gelernt? Das muss wohl mit dieser Hypnose-Sitzung zusammenhängen." Also dieser psychologische Effekt ist das, was uns Hypno-Therapeuten wichtig und interessant ist. Und du hast quasi schon die Erickson'sche Hypnose erwähnt, die unterrichte ich selbstverständlich auch, weil die gehört dazu, das sind Basis-Fähigkeiten. Aber mein Herz schlägt natürlich für die aufdeckende und die systemische Hypnose. Aufdeckend heißt, dass man in die Vergangenheit geht und eben feststellt, dass die Vergangenheit nicht vergangen ist. Wenn du an eine Situation denkst, wo du dich geärgert hast, egal ob das vor zwei Monaten war oder vor dreißig Jahren, ist die Chance, wenn du es nicht bearbeitet hast, relativ groß, dass dein Körper immer noch reagiert. Und man kann mit aufdeckenden Hypnose-Verfahren dafür sorgen, dass der Körper neutral bleibt. Dann muss man auch nicht positiv denken, weil positiv denken ist ja nur ein Ausweichverfahren. Es ist quasi nur ein Vermeidungsverhalten. Wenn ich positiv denke, muss ich ständig mich konzentrieren auf das Positive, damit mir das Negative nicht den Tag versaut. Wenn ich aber aufdeckend arbeite, ist das nicht mehr nötig. Wenn ich einmal gründlich aufgeräumt habe, dann kann ich an irgend etwas Negatives denken in meiner Vergangenheit, und mein Körper bleibt neutral. Und wenn mein Körper neutral bleibt, habe ich auch keine negativen Emotionen.

## Geropp

Jetzt werden viele unter Umständen sagen "Ja, das ist ja rein therapeutisch. Ich bin ja nicht krank."

Wie begegnest du denen?

# Als Unternehmer durch Hypnose erfolgreich!

Interview mit Hans-Peter Zimmermann

<http://www.mehr-fuehren/podcast027>



## Zimmermann

Jeder Mensch - auch Menschen, die schulmedizinisch völlig gesund sind - hat seine Blockaden. Jeder Mensch ist geprägt worden. Zwischen 0 und 7 Jahren ist die sogenannte Prägephase, wo das Kind wie ein trockener Schwamm ist. Wo es einfach alles aufsaugt. Und alles, was Mami und Papi sagen stimmt. Das wird erst später hinterfragt. Erst später kann man sich überlegen "Moment! Vielleicht hatte Papi damals wirklich ein bisschen persönliche Probleme und hat über die reichen Menschen geflucht, weil er auf Arbeitssuche war und so weiter." Aber wenn ich zwischen 0 und 7 Jahren höre, dass mein Vater nach Hause kommt von der Arbeitssuche, und immer über die reichen Schweine flucht, dann ist das einfach so! Diese reichen Leute sind Schweine! Was ja nicht stimmt! Das wissen wir als Erwachsene. Aber das Programm ist halt nach wie vor da. Und wenn jemand das Unbewusste immer noch da hat, ja, dann kann er malochen wie ein Esel, er wird es nicht auf einen grünen Zweig bringen. Er will ja nicht ein reiches Schwein werden!

## Geropp

Aber es ist durchaus so, dass man dann unter Hypnose ja diese Blockaden lösen kann, erst mal auf diese Blockaden aufmerksam wird und sie dann lösen kann, indem man sie verkleinert mit verschiedenen Vorgehensweisen. Jetzt nehme ich ja an, dass du deine Blockaden ja alle gelöst hast, oder halbwegs. Was ist denn deine größte persönliche Herausforderung als Unternehmer noch? Und wie gehst du damit um?

## Zimmermann

Gehen wir einen Schritt zurück. Du unterstellst mir da etwas: alle Blockaden gelöst. Da musst du zu den Scientologen gehen. Zu den Leuten, die behaupten, sie seien 'clear'. Nein, ich glaube nicht, dass das jemals der Fall ist bei keinem Menschen. Das wäre dann wahrscheinlich das, was gewisse Leute als Erleuchtung bezeichnen. Nein! Ich glaube, man kann immer wieder schauen, ob es noch was zu lösen gibt. Und immer dann, wenn man zum Beispiel, seltsam reagiert und sagt "Was passt nicht zu mir? Was war das jetzt wieder?", dann sollte man reinschauen und nicht raus. Ich glaube, dass das Leben oder das Universum oder wie auch immer wir das nennen wollen, uns immer wieder neue Lektionen bietet. Vielleicht auf einer höheren Ebene. Ich gehe heute sicher anders um mit Krisen. Ich leide zwar immer noch darunter und weine, wenn es was zu weinen gibt. Aber ein Teil von mir



# Als Unternehmer durch Hypnose erfolgreich!

Interview mit Hans-Peter Zimmermann

<http://www.mehr-fuehren/podcast027>



frohlockt auch, weil er weiß "Aha, das Leben nimmt mal wieder Anlauf, um noch eine Stufe höher zu gehen."

## Geropp

Nun führst da ja schon über Jahre hinweg sehr erfolgreich Seminare zum Lebens- und Business-Coaching, und zwar inklusive dieser verschiedenen Hypnose. Ob das jetzt klassische Hypnose, Erickson'sche oder auch eben die aufdeckende, systemische Hypnose-Therapie ist. Da gehören auch Unternehmensaufstellungen jetzt rein. Kannst du uns da etwas mehr zu sagen? Was ist das genau? Und inwieweit hilft das einem Unternehmer oder auch Führungskräften, wenn solche Aufstellungen gemacht werden?

## Zimmermann

Ja, also ein Teil von meinem Seminar ist systemisches Arbeiten. Da lernt man auch die Prinzipien der Familienaufstellung. Und das ist ja schon etwas Verrücktes. Also ich kann mir das nur erklären mit den sogenannten morphogenetischen Feldern von Rupert Sheldrake. Ich fange mal mit der Familie an. Also wenn du in einem Familienaufstellseminar bist und zum Beispiel sagst "Ich möchte mal wissen, warum bin ich eigentlich immer der Außenseiter?" Also das stimmt jetzt nicht bei dir, nehme ich mal an; ich kann mich jedenfalls nicht erinnern. Aber wenn du so etwas wissen willst, dann hat man vielleicht zwischen 15 und 20 Personen in so einem Seminar, und dann sagst du "Okay, jetzt nehme ich mal einen Stellvertreter für meinen Vater, eine Stellvertreterin für meine Mutter, dann wähle ich jemanden für meinen Bruder, eine für meine Schwester, und einen noch für mich." Und dann stellst du sie auf so nach deinem inneren Bild. Und nach etwa einer halben oder einer Minute fängt der Moderator diese Leute an zu fragen, wie es ihnen geht, wie sie sich fühlen, zu wem sie sich besonders hingezogen fühlen und so weiter. Und du stehst eigentlich nur noch sprachlos da, und sagst "Woher kennen die meine Familie?" Also diese Leute sind nicht mehr sie selbst, sondern sie empfinden, fühlen genau das, was die Leute fühlen, die sie darstellen. Wie gesagt, es würde zu weit führen, das zu erklären zu versuchen. Morphogenetische Felder sind ein Ansatz dafür. Aber diese morphogenetischen Felder funktionieren auch im Firmenzusammenhang. Also du kannst zum Beispiel sagen "Bei mir in der Firma ist irgendwie der Wurm drin. Ich weiß nicht, was da los ist. Da ist die Frau Müller, und dann ist da der Herr (Inagnit? #00:17:52#) und der Herr Büttighofer und der Dings. Ich weiß nicht, wo das Problem liegt." Und dann kannst du zum Beispiel

# Als Unternehmer durch Hypnose erfolgreich!

Interview mit Hans-Peter Zimmermann

<http://www.mehr-fuehren/podcast027>



Stellvertreter für diese vier Personen aufstellen. Und dann findest du in kürzester Zeit heraus, wo das Problem liegt. Wir sehen zwischen welchen Personen zum Beispiel Konflikte sind. Und das funktioniert nicht nur mit Personen, sondern es funktioniert auch zum Beispiel mit Abteilungen. Dass du sagst "Okay, der Erfolg hat nachgelassen. Wollen wir mal schauen, woran es liegt." Und dann könntest du zum Beispiel die Logistikabteilung, die Fabrikation, die Buchhaltung, was auch immer, die verschiedenen Abteilungen aufstellen. Am besten dann natürlich einen Indikator für den Firmenerfolg. Weil wenn es dem gutgeht, dann stimmt die Konstellation. Und wenn es dem nicht gut geht, dann weißt du, du musst noch was verändern.

**Geropp**

Jetzt ist das ja nicht ganz ohne, weil das sehr mit Psychologie zu tun hat. Wo sind denn die Risiken, wenn jemand so eine Aufstellung macht?

**Zimmermann**

Meinst du jetzt das Risiko für einen Coach, der das anbietet, oder für einen Teilnehmer?

**Geropp**

Eher für den Teilnehmer. Was erwartet mich, wenn ich so etwas mache? Wir haben ja vorhin gehört, vieles ist in der Kindheit passiert. Vielleicht kommen da ja Sachen hoch, die ich gar nicht hochkommen lassen will.

**Zimmermann**

Ja, das ist absolut richtig. Wenn man das als Risiko bezeichnen will. Es ist schon oft passiert, dass jemand gesagt hat, ich habe ein Unternehmensthema, und aus dem Unternehmensthema ist ein Familienthema geworden. Das kann passieren. Nun frage ich mich "Warum will man nicht, dass so etwas hochkommt? Wo liegt da das Problem?" Weil es ist so ähnlich wie wenn mir jemand sagt "Ich gehe nicht zum Zahnarzt, weil es tut weh." Das bedeutet, dann ist er bereit, dass es ihm einfach die nächsten drei, vier Jahre wehtut.

# Als Unternehmer durch Hypnose erfolgreich!

Interview mit Hans-Peter Zimmermann

<http://www.mehr-fuehren/podcast027>



**Geropp**

Oder sogar schlimmer wird.

**Zimmermann**

Und irgendwann so weh tut, dass der Zahn hin ist. Also ich sage immer "Es ist wie wenn man zum Zahnarzt geht. Es tut noch mal ein bisschen weh, damit es nachher nie mehr weh tut." Dazu muss man bereit sein, also auch wenn man zu so einem Seminar kommt nur mit der Absicht ein Unternehmensthema aufzustellen. Man muss bereit sein, wenn sich was zeigt, was persönlicher Natur ist, dass man da hinschaut. Sonst bringt es nichts.

**Geropp**

Hans-Peter, was ist dein wichtigster Tipp für Unternehmer und Manager, um erfolgreich und erfüllt zu sein?

**Zimmermann**

Spontan würde ich sagen: sich nicht von Äußerlichkeiten blenden lassen; immer wieder auf sein Herz hören. Was will die Seele wirklich? Und dann entsprechend handeln, auch wenn es bedeutet etwas loszulassen, was man über Jahre aufgebaut hat. Ich glaube zwar an die Wiedergeburt, aber sicher bin ich mir auch nicht. Also ich kann es nicht beweisen, dass es so was gibt, ob mein Weltbild stimmt. Wenn es die Wiedergeburt nicht gibt, sollte man die Zeit, die man hier zur Verfügung hat optimal nutzen. Und wenn es sie gibt - ebenfalls. Denn sonst heißt es auch im nächsten Leben: Du hast einiges noch nicht begriffen, fangen wir noch mal von vorne an. Also für mich bleibt es sich gleich. So oder so. Wir sollten die Zeit nutzen und wirklich immer wieder hinschauen: Was ist wirklich wichtig? Es ist immer eine schöne Übung zu sagen "Was würde ich weglassen, wenn ich noch fünf Jahre zu leben hätte?" Ich arbeite nicht mehr mit einem Jahr; ein Jahr ist mir zu kurz. Aber so fünf Jahre. Dass man (unv. #00:21:28#) wenn man diese Übung öfter mal durchführt.

**Geropp**

Okay. Hans-Peter, das ist ein schöner Abschluss. Ich bedanke mich recht herzlich für das schöne Gespräch. Und bis demnächst dann noch.

# Als Unternehmer durch Hypnose erfolgreich!

Interview mit Hans-Peter Zimmermann

<http://www.mehr-fuehren/podcast027>



Zimmermann

Danke dir Bernd. Tschüss.