

NLP Master Modelling



Georg Sedlmaier:

„Wie ich Menschen für meine Ideen gewinne.“

Erarbeitet im Frühjahr 2008 von Martina Becker

Biographie:

Georg Sedlmaier wurde am 30.12.1945, als Sohn selbständiger Edeka-Kaufleute in Niederbayern geboren. Nach dem Besuch der Handelsschule absolvierte er eine Lehre als Lebensmittelkaufmann und arbeitete zunächst im elterlichen Betrieb in Niederbayern.

Nachdem die zunehmende Konkurrenz das elterliche Geschäft in eine wirtschaftliche Notsituation trieb, machte es sich Georg Sedlmaier zu seiner Aufgabe, die umliegenden Bauernhöfe zu besuchen, den Bauern Muster der Waren zu zeigen und ihre Bestellung aufzunehmen und damit das Geschäft wieder anzukurbeln. Die weiten Strecken legte er im Winter wie Sommer zu Fuß zurück. Er bereitete seinen Musterkoffer vor und sprach sich dabei selbst Mut zu, um den Bauern bis aufs Feld zu folgen.

Oft zeigten sich die reichen Bauern herablassend und uninteressiert. „Du bist doch nur ein kleiner Kramersohn, was bist du schon?!“, demütigte ihn damals ein stolzer Bauer. Georg Sedlmaier verstand es als Herausforderung und sagte zu sich: „Ich werde kein Kramer, sondern Kaufmann! Ich werde mal einen 300er Mercedes fahren und auf dem Empire State Building in New York stehen.“ Er hatte Ziele und eine Vision. Er kam wieder und sein Auftragsblock wurde voll. Er stand schon bald auf dem Empire State Building, hat 5 Kontinente bereist und seitdem bereits viele Mercedes gefahren.

Zu seinen weiteren beruflichen Stationen zählen namhafte Lebensmittelunternehmen wie Edeka, Rewe, Feinkost Dallmayr, Feneberg und seit Ende 1990 ist Georg Sedlmaier Vorstand der Firma tegut... gute Lebensmittel in Fulda.

Georg Sedlmaier setzte bei tegut... sein besonderes Geschick in der Vertriebsleitung sowie in den Bereichen Mensch & Arbeit, Bildung u. Förderung, Kapital und Mittel, im Konzeptkreis und aktuell im Bereich der tegut...Expansion ein. Darüber hinaus erntet er damit auch die Anerkennung außerhalb des Unternehmens.

Bereits während seiner Tätigkeit bei Feneberg sammelte Georg Sedlmaier 100.000 DM für den Vogelschutzbund.

Seit 25 Jahren setzt er sich für die SOS-Kinderdörfer weltweit ein und sammelte in dieser Zeit bereits Spendengelder für 7 SOS Familienhäuser.

1997 gründete er die internationale Interessengemeinschaft für gesunde Lebensmittel e.V. Mittlerweile hat die „IG Für“ über 500 Mitglieder aus Politik, Wirtschaft, Kultur, Sport sowie der Kirchenvertretung verschiedenster Religionen. Die Mitglieder stammen aus 10 Ländern Europas, Indien, Hongkong, Ägypten, und Sri Lanka.

Selbst der Dalai Lama hat sich am 4. August 2002 in einem persönlichen Schreiben mit den Zielen der IG Für gesunde Lebensmittel solidarisiert.

Für sein soziales Engagement hat ihn im November 2005 das Land Hessen mit dem Landesehrenbrief ausgezeichnet.

Georg Sedlmaier ist ein gefragter Redner bei Vorträgen zum Thema gesunde Lebensmittel, Mitarbeiterführung und Motivation oder Verkaufskultur u. a..

Aber gleich zu welchem Thema er eingeladen wird, er spricht auch immer über das was ihm wichtig ist und kaum hat er das Podium verlassen, hat er wieder neue Menschen für seine Sache gewonnen.

Verleihung des 2. Nachhaltigkeitspreises am 6. Dezember 2006

Quelle: Homepage Ethikbank- **Die Direktbank für ethische und ökologische Geldanlagen**



Georg Sedlmaier während seines temperamentvollen Vortrages

Wieder war es die andächtige Atmosphäre eines Klosters, die wir für die Preisverleihung suchten. Das Augustinerkloster zu Erfurt erscheint weltlicher als die Benediktinerabtei im bayerischen Plankstetten. Dort verliehen wir unseren ersten Nachhaltigkeitspreis. Zwei Jahre ist das her, und doch war es in Erfurt

schöner denn je. Das jedenfalls sagten uns die Gäste, die schon in Plankstetten dabei waren.

Naturgemäß wurde das Programm von Reden und Vorträgen dominiert, wie das eben so ist bei einer Preisverleihung. Umso mehr freuten wir uns über die anerkennenden Worte des Publikums. Fast alle sprachen von einem wunderschönen Tag. Für Georg Sedlmaier war dieser Nachmittag "eine schöpferische Pause", die er sich viel öfter wünschen würde.

Nach einer Führung durch die heiligen Hallen, in denen Martin-Luther vier Jahre lang als Mönch wohnte, begann der offizielle Teil. Klaus Euler läutete ihn ein mit seiner nachdenklichen Laudatio. Es war ein Affront auf unsere Spaß- und Kosumgesellschaft. Nach der Verleihung der Preise hatten die Preisträger alle Zeit der Welt, um ihre Unternehmen zu präsentieren. Zwischendurch sorgte der Landeskirchenmusikdirektor Dietrich Ehrenwerth mit anderen Musikern für Erholung und Müßiggang.

Den krönenden Abschluss fand unser Gastredner Georg Sedlmaier, Vorstandsmitglied bei tegut (Fulda), mit seinem ebenso stimmungsvollen wie aufrüttelnden Vortrag - oder besser - seiner Erzählung über "Die Kunst des guten Lebens - eine Grundfrage der Ethik".

Quellen:

Buch von Georg Sedlmaier: Begegnungen – Alles wirkliche Leben ist Begegnungen
BOD, ISBN 3-8334-2602-0 € 8.90, 120 S

Homepage: www.ig-fuer.de

Interview: 10.01.2008 und 17.10.2007 mit Martina Becker

Vertikale Strategie (nach R. Dilts)

Logische Ebenen von Georg Sedlmaier

„Wie ich Menschen für meine Ideen gewinne.“

7. Sinn, Spiritualität, Zugehörigkeit, Ziele

G. Sedlmaier wird geprägt von seiner christlichen Überzeugung. Als Quelle zur Sinnfindung und Beschreibung werden u.a. die Bibel als „Weisheitsbuch“, das Wissen früherer Generationen (Antike Philosophen), das Weltreich der Liebe (H. Gmeiner, SOS Kinderdorfgründer) und W. Gutberlet genutzt.

Zugehörig fühlt sich G. Sedlmaier seiner Familie, der Christlichen Gemeinschaft mit Sympathie für Buddhismus und Hinduismus, seiner Heimat, tegut..., der Gemeinschaft der Menschen mit ökologischem Gewissen, der IG Für..., politisch ist er mitte/rechts orientiert.

Seine Lebensaufgabe sieht er darin, Werte zu hinterfragen und diese zu vermitteln sowie die Spiritualität zu beflügeln

Ziele:

- andere nachdenklich machen
- sich selbst mögen können
- Aufwertung des Berufsbildes „Lebensmittelkaufmann“

Vision: „tegut...als Weimar des Deutschen Handels“, „Kompromisslose Frische“, Sauberkeit und Hygiene, schöne Märkte mit Wohlfühlatmosphäre

Als seine Pflicht sieht er es an, seiner Familie und Ehefrau ein verlässlicher Partner zu sein, tegut ... auch in kritischen Situationen und bei Abwerbversuchen die Treue zu halten und sich für seine Mitarbeiter einzusetzen.

6. Identität, Rolle

- Der Manager mit dem grünen Herzen
- *„Ein oftmals suchender Mensch, der immer weiter sucht“*
- *„der Sucher nach Kunst, Kultur und menschlichen Begegnungen“*
- *Führer*
- Vater, Großvater, Ehemann
- Vorstand
- Mentor
- Vereinsgründer (Interessengemeinschaft für gesunde Lebensmittel)
- Sammler für gemeinnützige Zwecke (Geld, Mitglieder, Förderer), aber auch zur eigenen Freude (Bücher, Münzen,...)

5. Werte und Kriterien

- Anerkennung: *„Für mich ist es ein Wert, wenn andere das brauchen, was ich liefern kann, d.h. wenn ich einen nützlichen sinnvollen Beitrag leisten kann*
- Status: Schöne Dinge, Edles
- Beziehungen/Familie: Begegnungen mit Menschen, Gespräche mit suchenden offenen Menschen
- Ruhe: Natur
- Essen: *„z. B ein Butterbrot mit Rettich und Weißbier“*
- Unabhängigkeit: Freiräume

Dinge, die heben und beflügeln, stellen für ihn einen Wert dar. Damit erzielt G. Sedlmaier die Glücksmomente, die für ihn zu Kraftmomenten werden und die ihn motivieren.

4. Glauben, Überzeugungen

- *„Es muss manchmal erst dick kommen, damit das Gute durchkommt und man sich besinnt!“*
- *„Das Böse ist zu gelassen, dass du dich darüber ärgerst, ändert nichts daran!“*
- *„Reg dich nicht auf. Das zieht dich nur runter.
Egal was kommt, frag dich: „Und was ist das Positive daran?“*
- *„Ich will kein Gemauschel!“*
- *„Selbst wenn der Findungsprozess lange dauert, dann ist das auch was wert!“*
- *„Selbst wenn du das Ziel nicht erreicht hast, du bist ein Stück des Weges gegangen!“*
- *„Das oder jenes ist schon gelungen, obwohl es schwierig war. Zwar hat es gedauert, aber es ging!“*

- *„Der Kontakt zu Menschen ist mir wichtig, ich will nicht allein im Kämmerlein oder im goldenen Käfig sitzen!“*
- *„Du wirst an deinem Verhalten gegenüber deinen Mitmenschen gemessen!“*
- *„Liebe deinen Nächsten wie dich selbst“*

- *„Es ist dumm deine Mitarbeiter zum Selbstzweifel zu bringen, das raubt ihnen die Energie, entweder flüchten sie dann oder sie werden klein und bringen keine Leistung mehr.“*
- *„Chefs, die ihren Mitarbeitern den Erfolg rauben, sind blöd!“*
- *„Menschen brauchen Anerkennung. Wir dürfen sie nicht kleinhalten, sonst werden sie klein!“*
- *„Wenn Menschen die Freiräume in der Zusammenarbeit mit mir gewöhnt sind, hat es ein Nachfolger von mir schwer, das zu ändern.“*
- *„Wenn ich es einfach sage, verstehen mich die Leute!“*
- *„Menschen wollen doch etwas gutes tun, sag ihnen, was sie dazu beitragen können.“*

3. Fähigkeiten

Folgende Fähigkeiten kennzeichnen G. Sedlmaier:

- Zuhören können, nicht vorschnell antworten, aushalten können, nicht zu antworten
- Analysieren, was wichtig und unwichtig ist
- Fragen langsam zu stellen und die Lösung den anderen selbst finden zu lassen
- Sich in die Schuhe des anderen stellen zu können
- Einfühlungsvermögen
- Menschenkenntnis
- Humor, Sarkasmus

„Thomas Morus hat ein Gedicht über die Wichtigkeit von Humor geschrieben.

.Das war richtig gut. Er hatte es auch nötig.

Er wurde geköpft!“, erzählt Georg Sedlmaier beispielhaft

- Hartnäckigkeit
- Die Fähigkeit, Metaphern und bildhaft Beispiele zu verwenden
- Delegieren zu können und sich die Fähigkeiten/ Beziehungen anderer zu Nutze zu machen
- Manches an sich abprallen lassen zu können (Gummimantel) und einfach zu tun als wäre nichts gewesen, also nicht nachzutragen und noch mal einen Anfang zu wagen.
- Mut, Chuzpe
- Positives Denken und in allem etwas Positives zu finden

2. Verhalten –Wie tut er es?

- Spricht beim Vortrag langsam
- Spricht in einfachen Worten, mit bayrischem Akzent, laut und deutlich, die Sprachmelodie wechselnd
- Verwendet so wenig wie möglich Fremdwörter oder Worthülsen
- Verwendet kurze Sätze
- Lockert den Vortrag mit humorvollen und manchmal auch mit ein bißchen sarkastischen Anmerkungen auf
- Sagt lieber weniger, aber dann bildhaft mit Metaphern
- Macht Pausen zum: Lächeln, Anschauen, Wirkenlassen, und Durchschnaufen
- Beobachtet vom Podium einzelne Personen mit positiver zugetaner Ausstrahlung und achtet auf Körperhaltung und Augenbewegung. Nutzt das zum Feedback und als Spiegel/Bestätigung, um sich damit aufzubauen
- Was er sagt und wie viel er in seinen Ausführungen sagt, richtet sich nach dem Auffassungsvermögen der Zuhörer, wobei er teilweise bis an die Grenzen geht. Er prüft das anhand der Körpersprache
- Er zitiert Andere und wählt damit die indirekte Rede
- Erwähnt welche besonderen, bekannten oder berühmten Persönlichkeit er soeben oder vor wenigen Tagen erst für seine Idee begeistern konnte

Im Gespräch mit der Einzelperson unter Zeitdruck sind die gute Vorbereitung und 3 bis 4 kurze prägnante Sätze der Schlüssel. Dabei kommt es auch auf die schnelle und selbstsichere Sprachmelodie an. Die Sätze müssen das Interesse des Anderen wecken, was er damit erreicht, dass er sich dessen Thema zu eigen macht. Er bezieht sich hierbei auf deren Vortrag, oder auf das, was er zuvor über die Person recherchiert hat. „Ich muss herausfinden was der andere braucht und wie meine Idee auch für ihn einen Nutzen hat!“

„Was Sie da gesagt haben, das passt zu dem was ich mache...“

*„Ich habe ihnen ein **Dokument** (nicht Prospekt, Rundschreiben etc., sondern „Dokument“, weil die Wertigkeit höher eingestuft wird) mitgebracht, das ich Ihnen gerne persönlich überreichen möchte. Ihr Urteil würde mich sehr interessieren. Hier ist meine Visitenkarte.“*

*„...wenn Sie das Thema vertiefen möchten, ich habe ein Buch geschrieben, es heißt *Begegnungen*, es hat nur 120 Seiten, aber ich würde es Ihnen gerne schicken.“* Und schon hat er eine Visitenkarte mehr.

Im Gespräch mit bekannten oder unbekanntem Einzelperson, ohne Zeitdruck, leitet er das Gespräch mit allgemeinen Fragen und Bemerkungen ein. Nach kurzer Zeit hat er auf Grund der Beobachtung (V) der Körpersprache, z. B. Lächeln (K) Augenkontakt (K), zugewandte Haltung sowie Fragen und Aussagen (A) der Person, ein Gefühl (K) dafür, ob ein intensiveres Gespräch mit der Person zustande kommen kann und ob Interesse, Aufnahmefähigkeit und Aufnahmebereitschaft besteht. Nur dann spricht (A) er seine Ideen konkreter an.

Mit wem es sich für ihn zu Reden lohnt und wie viel Mühe und Aufwand er dafür verwenden will, die Person für seine Idee zu begeistern, klärt er im inneren Dialog (AiD) und verlässt sich auf seine Intuition (K) und sein Bauchgefühl (K). Dabei beantwortet er sich u. a. folgende Fragen:

- *Passen die Ziele der Person, Firma oder Institution zu meinen?*
- *Erscheint mir die Person als ehrlich und authentisch?*
- *Handelt es sich um einen positiv eingestellten Menschen der eher „für“ als „gegen“ etwas ist (Hinzu/Sucher oder Wegvon/Vermeider)?*
- *Ist es eine interessante Persönlichkeit?*
- *Ist es eine Person mit einem starken oder schwachen Selbstbewusstsein?*
- *Wie ist das Auftreten?*
- *Bleibt die Person bei ihrer Meinung, dem einmal gegebenen Wort oder ist sie wankelmütig?*

Den Gesprächen geht ein Innerer Dialog(Aid) und Adrenalinschub (K) voraus: *„Trau ich mich jetzt? Wer ist noch da? Wer kann mir helfen? Ah, da ist der... und den kenn ich schon“* oder *den... hab ich heute schon gekriegt, dann kann ich es auch bei dem... probieren...“*

G. Sedlmaier spricht sich selbst Mut zu. Im inneren Dialog bespricht er auch die Größe und den Zeitpunkt des Zieles.

Es geht ihm dabei nicht darum, das ganz große Ziel sofort ins Visier zu nehmen und direkt anzusteuern, sondern durch viele kleine, leichter erreichbare Teilziele, das größere Ziel zu erreichen. Jedes kleine erreichte Teilziel gibt ihm die Freude und Energie das Nächste anzugehen. Dann setzt er manchmal feierlich einen Haken (K) an seiner zuvor erstellten Aufgaben- oder Prioritätenliste, würdigt genüsslich den Augenblick (Aid) und lobt sich selbst.

„Ich muss der Person auch nicht das ganze Ziel auf einmal sagen, das wäre oft undiplomatisch und man schafft sich damit Feinde oder Neider, da muss man schauen was geht und man muss auf den richtigen Zeitpunkt warten!“

„Z.B. Jetzt ist der Alterssprung bei den Bischöfen und es kommen jüngere dran. Dann schreib ich jetzt den Jungen, weil die vielleicht aufgeschlossener sind.“

„Ich muss die Ziele in der Sprache des Empfängers formulieren und das ist jedes Mal anders, ob ich mit einem Kind, einem Jugendlichen, einem Erwachsenen, einem Mann oder einer Frau rede. Es kann nur so direkt und detailliert sein, wie es der Andere gerade versteht!“

1. Umgebung - Wo tut er es?

- Besprechungen im Vertriebskreis und der Unternehmensleitung
- In Gesprächen mit Mitarbeitern
- Nach Vorträgen, die er selbst gehalten oder die er als Zuhörer erlebt hat
- In Gesprächen mit Bürgermeistern und Politikern in Behörden und Amtszimmern, bei Tagungen und Veranstaltungen
- In Gesprächen mit Freunden, Verwandten, Bekannten
- Möglichst in gut ausgeleuchteten Räumen, um die Körpersprache des Anderen gut wahrnehmen zu können
- Im Biergarten oder Café, aber es sollten nicht zu laute Hintergrundgeräusche (im Festzelt schwierig) geben

Georg Sedlmaier nimmt die Umgebung dabei assoziiert und dissoziiert wahr.

