



„Nur das Tun zählt“

Ein Motto wird erobert und gelebt

Christa Nehls
Dezember 2014

Was Sie in diesem Buch lesen

Über Christa Nehls	3
„Nur das Tun zählt“	6
How to...	7
Mit allen Sinnen zuhören	7
Wertschätzung und Wertsteigerung	8
Geschichten von Veränderungen	9
Eine Frau stellt ihr Lebensmodell auf den Kopf	9
Der Sicherheitsgurt passt	11
Ziele	11
Die Reise zu meinem neuen ICH nach der L.I.S.A.-Methode	12
Die L.I.S.A. Methode im Kurzüberblick	14
Phase 1: Das Zuhören	14
Phase 2: Identifizierung des (Kern-)Themas	14
Phase 3: Lösungen gemeinsam erarbeiten	14
Phase 4: Nur das Tun zählt	15
L.I.S.A. versus AIDA	15
Training – Coaching – Speaker – Kommunikation	17
Auf ein Wort zum Schluss	19

Über Christa Nehls



Mein ganz persönlicher Grund, mich und mein Leben zu verändern, waren meine Schmerzen, Schmerzen aus dem Nichts. Nicht länger in der Lage zu laufen, zu stehen, zu sitzen oder zu liegen, versprachen meine Therapeuten mir, für immer im Rollstuhl zu sitzen. Meine Antwort: NIEMALS.

In den dunkelsten Stunden begann ich mir selbst zuzuhören. Als ich alles gehört hatte, sortierte und analysierte ich das in mir Gehörte, um den Kern, die Essenz der Dunkelheit zu finden. Sie fand sich in der Unzufriedenheit mit meinem Leben, nicht sofort, langsam, allmählich.

Je mehr ich diese Erkenntnis zuliess, desto klarer wurde ich und kümmerte mich um Lösungen. Deren Umsetzung dauerte lange Zeit, 7 Jahre. Das wichtigste war jedoch, ich bewegte und bewege mich auf meinen eigenen Beinen vorwärts. Und das ging nur, weil ich mir immer wieder sagte: „Nur das Tun zählt.“

Aus diesen, meinen Erfahrungen habe ich die erfolgreiche und reproduzierbare [L.I.S.A-Methode](#) entwickelt, um Veränderungen zu vereinfachen. Veränderungen passieren, wenn wir ins Handeln kommen. Nur die aktive Veränderung des eigenen Verhaltens, der eigenen Person ist erfolgreich.

Für mich entstand eine neue Lebensfreude und ich entdeckte mich als Frau. Schuhe, hohe und höchste Absätze, Hüte, sexy Kleider. Und alles nur, weil ich den Mut hatte, in mich hinein zu hören und mit dem Gehörten zu arbeiten, um Veränderungen zu schaffen.

Diese Geschichte und alles, was drumherum geschah, verhalf mir zu neuen Einsichten. Ich wurde Kommunikationsexpertin. Expertin für das Zuhören mit allen Sinnen nach innen und nach außen. Ich liebe Fremdsprachen und habe einige gelernt (und nutze sie).

Ich höre Menschen mit allen Sinnen im Alltag zu und ziehe meine Schlüsse - pragmatisch und praktisch. Das klingt so wissenschaftlich, ist es jedoch nicht. Ich „lese“ die Menschen bei der Kommunikation, lerne immer noch dazu, doch ich liebe diese Wissbe-

gierde an mir, so sehr, dass ich mein Wissen mit Begeisterung teile und weiter gebe.

Ich lade Sie ein, mich ein Stück in diesem Buch zu begleiten

Christa Nehls

„Nur das Tun zählt“

Nike prägte den Spruch „Just do it“ und fast bin ich geneigt zu glauben, jeder weiss, was damit gemeint ist. Doch seriöse Forschungen haben heraus gefunden, dass nur ca. 7 - 9 % der deutschsprachigen Menschen die englische Sprache so weit verstehen, dass die englischen Werbesprüche verstanden werden. Erstaunlich, wie wenig auf funktionierende Kommunikation geachtet wird.

„Nur das Tun zählt“ ist im englischsprachigen Raum eine Redensart, die wie folgt übersetzt lautet: „Actions speak louder than words.“ Ich finde diese Übersetzung so spannend, dass ich das einmal wortwörtlich ins deutsche zurück übersetzte: „Handlungen sprechen lauter als Worte.“ Passt auch in der Kindererziehung. „Reden ist keine Erziehung, nur Handeln.“

Also, wenn ich eine Veränderung haben will, dann tue ich etwas, sonst passiert nichts. Still da stehen und warten, dass etwas geschieht, funktioniert einfach nicht. Wir haben nur Angst vor Veränderung, denn wir wissen nicht, was so alles vor sich geht, wenn wir etwas verändern.

Wir haben Angst vor den Ergebnissen, weil wir nicht genau wissen, was dabei heraus kommt. Die Unsicherheit hält uns dann davon ab, überhaupt etwas zu tun. Und wir haben noch eine weitere Angst, die Angst vor den Konsequenzen. Haben wir uns

einmal entschieden etwas zu tun, dann tragen wir auch die Verantwortung und die Konsequenzen.

Leichtigkeit fällt schwer beim Beginnen, häufig auch noch beim Tun. Doch zeigt sich, je länger wir durchhalten, desto leichter wird es. Desto mehr Freude kommt auf. Und je mehr wir üben etwas zu verändern, desto schneller kommt die Leichtigkeit. Um es mit Lichtenberg zu sagen: „... Wir wissen genau, dass wir etwas ändern müssen, um etwas zu verbessern.“

Also mutig voran und die eigene Welt, die eigenen Vorstellungen verändern für die Verbesserung der eigenen Lebensqualität.

How to...

Mit allen Sinnen zuhören

Mit allen Sinnen zuhören, aber das ist doch normal, das kann doch jeder. Die Fähigkeit besitzen wir alle, leider machen das nur wenige. Mit allen Sinnen zuhören bedeutet, non-verbale Kommunikation bewusst wahr zu nehmen. Also, die Stimme, ihre Höhe und das Tempo, die Kleidung, die Haltung, die Bewegung.

Wann machen wir das wirklich? Meistens sind wir so beschäftigt, dass wir nur auf die Worte hören. Leider gilt, was Goethe schon seinen Faust sagen lässt: „Die Worte hör’ ich wohl, allein mir fehlt der Glaube.“ Nun, wir hören die gesprochenen Worte, doch

passt meist die Körpersprache nicht dazu. Dieser ungeordnete Mix geht direkt in unser Unterbewusstsein.

Und wir sitzen da mit einem tiefen Unbehagen in uns, da wir nicht verstehen, wieso wir einen Menschen komplett ablehnen/annehmen, obwohl die gesprochenen Worte genau das Gegenteil aussagen. Unglücklicherweise haben wir mit dem Alter immer mehr verlernt, unsere Gefühle ungefiltert auszudrücken. So bewegen sich unsere Lippen, lassen Worte in die Luft, und unser Körper spricht seine ganz eigene Sprache.

Hören wir aber ganz bewusst mit allen unseren Sinnen einem Menschen zu, erkennen wir die Aussagen, sehen die Dissonanz von Sprache und Körper.

Wertschätzung und Wertsteigerung

Mitarbeiter brauchen Motivation. Ja, eine Selbstverständlichkeit gelassen geschrieben. Studien haben gezeigt, Geld oder Geschenke bringen nicht den gewünschten Effekt. Sabbaticals geben Raum, provokativ weiter gesponnen, den Raum etwas Neues außerhalb des Unternehmens zu machen und neue Wege zu gehen. Was gibt es noch?

In der 2. Hälfte des 20. Jahrhunderts wurde in den USA eine Studie über wertschätzenden Umgang in Unternehmen durchgeführt. Ungefähr zehn Unternehmen wurde betrachtet, in denen

der wertschätzende Umgang zum Alltag gehörte. Alle Unternehmen hatten konstante Gewinnsteigerungen im zweistelligen Bereich. In einigen Unternehmen verlor sich dieses Wertschätzung - und damit auch die Gewinnsteigerungen.

Wertschätzender Umgang beginnt an der Führungsspitze durch Vorbild und Vorleben. Kinder lernen durch Vorbilder, ahmen nach. Wie wäre es mit Leadership, also mit gutem Beispiel voran gehen im Unternehmen, als echte Motivation der Mitarbeiter?

Geschichten von Veränderungen

Eine Frau stellt ihr Lebensmodell auf den Kopf

Das ist ein wunderschönes Thema. In meiner Arbeit als Coach und Trainerin habe ich wundervolle Veränderungsgeschichten erleben dürfen. Vor Jahren betreute ich in der Uni-Klinik schwer übergewichtige Menschen, die innerhalb eines Jahres einen größeren Anteil ihres Gewichtes verlieren wollten und verloren. Meine Aufgabe war es als Verhaltenstrainerin, sie auf diesem Weg zu begleiten, ihnen immer wieder Mut zu machen und Inspiration zu geben, die Veränderungen weiter zu führen.

Eines Tages traf ich auf dem Weg in den Seminarraum eine Teilnehmerin, die unbedingt mit mir sprechen wollte. sie fragte: „Sagen Sie, ich fange plötzlich an, meine Wohnung umzuräumen. Mein Mann fragt schon, ob ich wirklich in Ordnung bin. Bei mir bewegt sich so viel innen drin, ich kann gar nicht anders, als die Möbel umzustellen und noch mehr in der Wohnung zu verän-

dern.“ Fast lache ich laut los. Was für eine herrliche Beschreibung liefert sie mir da. Und so erläutere ich ihr, dass es vollkommen normal ist, wenn wir im Innen Veränderungen anstossen, dass auch das Außen Veränderung einfordert. Sonst passt die Welt nicht mehr zueinander, denn ein Teil würde noch das Alte repräsentieren, während das andere schon voll und ganz durch den Veränderungsprozess geht oder sogar gegangen ist.

Bei ihr war es dann so, dass der Umzug in ein Haus anstand weiter draußen auf dem Land. Sie lief viel, manchmal 10 Kilometer und mehr, auch zur Arbeit oder nach Hause, querfeldein. Sie verlor immer mehr Gewicht, und auf ihren Wanderungen fühlte sich

immer leichter und freier, bis mich eines Tages eine Mail erreichte. „Ich bin leicht, leicht, ich fliege, wie ein Adler, steige in die Luft, schwinge mich weiter hinauf, komme im Sturzflug auf die Erde zu, fange mich wieder ab und schwebe weiter.“

Sie entwickelte sich weiter und weiter, hatte nach gut 3 Jahren bei 170 cm von gut 100 kg auf 60 kg reduziert. Das letzte Bild zeigte mir eine verdammt gut aussehende Frau, die sich von ihrem Mann getrennt hatte, einen neuen Job in einer Führungsposition angenommen hatte, was früher undenkbar war. Ihr Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen war so sehr gestiegen, dass sie sogar noch einen Ortswechsel vollzog.

Ich bin so stolz auf ihre Entwicklung, die ich anstossen und eine Zeitlang begleiten durfte.

Der Sicherheitsgurt passt

Ein junger Mann geht nicht mehr aus dem Haus, wiegt 260 kg. Irgendwann wird er dieses eingeschränkten Lebens überdrüssig und beginnt seine Ernährung umzustellen. In einem Jahr verliert er ca. 50 kg. Als er zu mir kommt, verliert er noch einmal ca. 50 kg. Gelegentlich nehme ich ihn in meinem Auto mit. Am Anfang konnte er den Sicherheitsgurt nicht schliessen. Doch eines Tages greift er zum Gurt und - dieser lässt sich schliessen. Ich habe diesen Moment mit ihm gefeiert. Leider hat sich seine Spur verloren. Ich weiss nicht, wie es ihm heute geht. Wie viel Veränderung er noch angestossen und gelebt hat.

Ziele

Wie Sie schon feststellen konnten, brauchen wir Ziele, um etwas verändern zu können. Diese Ziele sind häufig Träume, Wünsche, Hoffnungen. Nichts davon ist so wirklich und wichtig, dass wir uns dafür anstrengen. Und doch beklagen wir uns, wie wichtig es uns doch ist, das eine oder andere Ziel zu erreichen.

Schauen wir genauer hin, gibt es Ziele, die uns schon wichtig sind. Diese würden unsere Lebensqualität oder unsere Zufriedenheit deutlich verbessern. Doch irgendetwas hindert uns, diese Ziele zu erreichen. Die Ursachen dazu sind vielfältig und unterschiedlich, so wie die Menschen.

Eine Ursache könnte sein, dass wir in uns Glaubenssätze hegen, gut versteckt und verdeckt durch den gnädigen Mantel der Zeit, die nicht zulassen, dass wir etwas verändern. Schon gehört. „Ach was, ich habe noch nie ein Talent für Sprachen gehabt...“ oder „Ich Manager, wer wird denn schon auf mich hören, mich kleines Licht.“ und so weiter und so fort.

Uralte Glaubenssätze, getarnt durch solche Sätze, verhindern unsere Veränderung. Solange wir diese Sätze nicht aufgedeckt, bearbeitet und umgewandelt haben, bleibe wir immer wieder auf der Strecke mit unseren hehren Zielen und die Veränderung lässt noch lange auf sich warten.

Und schon wieder sind wir an dem Punkt angelangt, dass es heisst: „Nur das Tun zählt.“ Das Tun ist in diesem Fall, sich aufzumachen, die hinderlichen Glaubenssätze zu entdecken und zu entschärfen, damit der Weg zu neuen Zielen frei wird. Und dazu benötigen Sie meine L.I.S.A.-Methode. Schauen Sie weiter unten nach, dort wird sie grob beschrieben.

Die Reise zu meinem neuen ICH nach der L.I.S.A.-Methode

Sicherlich denken Sie sich jetzt, das wird ja noch größer und schwerer, was hier zu tun ist. Und auch noch eine Reise zu meinem neuen ICH. Ja, jede Veränderung ist eine Reise. Der Weg für ins Unbekannte und gibt Anlass zu vielerlei Ängsten und Be-

fürchtungen. Doch wie weiter oben schon geschildert, je öfter wir Anlauf nehmen, um eine Veränderung in die Wege zu leiten, um so sicherer werden wir.

So umfasst eine Reise zu meinem neuen ICH viele Stationen wie

- seelische Gesundheit
- geistige Gesundheit
- körperliche Gesundheit (z.B. gute Ernährung, Gewichtsreduzierung, Bewegung)
- Herzensbildung
- persönliche Entwicklung
- Beziehungen nach außen
- alle Fäden zusammen halten

Unsere Leidenschaft ist es, Menschen zu unterstützen und begleiten auf ihrem Weg in die Veränderung hinein und hindurch. Wir begleiten Sie, solange Sie es für notwendig erachten, und vor allem bis zu Ihrem persönlichen Durchbruch und Erfolg im Veränderungsprozess. „Dein Wunsch ist mein Befehl.“ So ungefähr gilt das auch für mich und mein Team.

Wir bieten höchste Qualitätsstandards. Alle Trainer und Coaches sind nach der L.I.S.A.-Methode zertifiziert und folgen den gleichen hohen Anforderungen wie ich.

Die L.I.S.A. Methode im Kurzüberblick

Phase 1: Das Zuhören

Zuhören bedeutet, immer wertschätzend, unvoreingenommen und neutral zu sein. Augenhöhe und Gleichwertigkeit sind Grundvoraussetzung. Hieraus formt sich u.a. für mich Ihr Bild. Sie präsentieren mir Ihre Meinungen, Ihre Einstellungen, Ihre Umgebung, Ihr Weltbild, und daraus resultierend: Ihre Themen.

Phase 2: Identifizierung des (Kern-)Themas

Sowie wir gemeinsam das Thema identifiziert haben, mit dem wir beginnen wollen, beginnt die spannende Reise von der Gegenwart in die Zukunft. Mit Hilfe unterschiedlicher Methoden können wir unterstützend das Thema eingrenzen.

Phase 3: Lösungen gemeinsam erarbeiten

Diese Phase ist immer schmerzhaft. Hier geht es um die Klärung. Fragen wie: Wo stehe ich? Was macht mein Thema mit mir? Welchen Anteil habe ich daran? Was bin ich bereit zu tun auch für mich? Wie weit will ich gehen? Auch hier finden erprobte Methoden Anwendung zur Definition des Themas und der Lösungsansätze. Nun beginnt die Denkarbeit für Sie: Was bin ich bereit (für mich) zu tun? Meine Aufgabe im Rahmen der LISA-Methode besteht darin, ein Feuerwerk an potentiellen Lösungsmöglichkeiten und -strategien für Sie zur Auswahl zu zünden.

Phase 4: Nur das Tun zählt

Die 4. und letzte Phase ist die schwierigste. Ab hier sind Sie auf sich gestellt. Sie übernehmen die Verantwortung für Ihren neuen Weg und das dazu notwendige Handeln. Sie treffen im Alltag Entscheidungen zu und tragen die daraus resultierenden Konsequenzen.

Dabei bin ich Ihre Begleiterin. Ich biete Ihnen meinen Arm, wenn Sie „stolpern“ oder Sie hinfallen, damit Sie immer wieder in der Lage sind aufzustehen bzw. weiter zu gehen.

L.I.S.A. versus AIDA

AIDA ist ein Akronym für ein Werbewirkungsprinzip. Es steht für die englischen Begriffe Attention (Aufmerksamkeit), Interest (Interesse), Desire (Verlangen) und Action (Handlung).

Das Stufenmodell enthält vier Phasen, welche der Kunde durchlaufen soll und die letztlich zu dessen Kaufentscheidung führen sollen. Die vier Phasen werden als gleich wichtig angesehen, können sich allerdings überschneiden. Das Akronym AIDA setzt sich aus den Anfangsbuchstaben der einzelnen Phasen zusammen. Das Modell wird heute noch in Werbestrategien, werblichen Aktivitäten und Verkaufsgesprächen angewandt. Einzelne, eher einstufige (vgl. Mehrstufige Werbung) Kommunikationsmaßnahmen wie Anzeigen oder Anrufe im B2C-Telefonverkauf können auch heute noch für sich betrachtet mit dem Modell überprüft und gezielt optimiert werden.

Was die AIDA Formel für die Werbeindustrie ist, wird L.I.S.A. für die Persönlichkeitsentwicklung und die Kommunikation (mit sich selbst und der Umwelt)

L.I.S.A. steht für die englischen Begriffe Listen (Hören, Zuhören, Wahrnehmung), Identification (Identifizieren), Solution (Lösung) und Action (Handlung). Detaillierte Erläuterung s.o. www.lisa-methode.de

L.I.S.A. ist sehr individuell, flexibel und auf jede Situation anpassbar. Ob im Selbstcoaching, 1:1 Coaching oder um ein Team zu führen. Wobei die AIDA Formel immer auf eine sehr hohe Durchschnittsmenge der Bevölkerung ausgerichtet ist, um den höchst möglichen Verkaufserfolg zu erzielen. Das Kommunikationsmodell enthält vier Phasen. Die vier Phasen werden als gleich wichtig angesehen und können sich auch leicht überschneiden. s.o.

Training - Coaching - Speaker - Kommunikation

Besuchen Sie meine Webseite www.cn-counseling.de und finden Sie unter **Portfolio** die Angebote zu Seminaren und Coaching, erweitert um Inspirationen zu Themen, die in einem Unternehmen typischerweise auftreten. Themen rund um die Kommunikation für den Umgang der Menschen miteinander. Auf Wunsch erstelle ich Ihnen maßgeschneiderte Seminare zu den Themen.

In Kürze finden Sie unter

www.nur-das-tun-zaehlt.de

unser gesamtes Angebot an Training und Coaching sowie einige andere mehr.

„Soft Skills und CI“ stelle ich Ihnen kurz vor: Ihr Wunsch ist, dass alle Ihre Mitarbeiter auf eine bestimmte Art, Ihr Unternehmen nach Außen zu repräsentieren. Sie definieren, wie das geschieht. Gemeinsam erarbeiten wir die Ihnen wichtigen Inhalte. Wir sprechen von CI - Corporate Identity. Das drückt sich u.a. im Verhalten, den sogenannten Soft Skills Ihrer Mitarbeiter aus.

Lange Zeit habe ich selbst im intensiven Kundenkontakt verbracht. Meine Erfahrungen kombiniert mit modernsten Erkenntnissen gebe ich mit viel Engagement und Herzblut an meine Teilnehmer weiter. Dazu gehören alle Facetten der non-verbalen und verbalen Kommunikation.

Überaus wirksam werden die erwünschten Ergebnisse durch viele Übungen vorbereitet oder untermauert, je nach Stadium der einzelnen Teilnehmerinnen. Hieraus entwickeln sie mehr Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen, und sie fühlen sich bereit, größere Herausforderungen ohne Zögern anzunehmen.

Feedback eines Auftraggebers:

„Ich schätze die Zusammenarbeit mit Frau Nehls sehr. Sie weiß, worauf es z. B. bei einem Training für Mitarbeiter ankommt und sie macht Vorschläge zur Umsetzung.

Durch ihre Persönlichkeitsstruktur und Menschlichkeit findet sie sofort Zugang zu den Teilnehmern, schafft eine angenehme Arbeitsatmosphäre und erzielt hervorragende Ergebnisse.“

Ein Teilnehmer:

„Man merkt, dass Ihr Beruf Berufung ist. Sie sind bei den Menschen.“

Auf ein Wort zum Schluss

Danke für Ihr Interesse. Sicherlich haben Sie das ein oder andere interessante Thema nachlesen können.

Natürlich streife ich viele Themen nur. Dieses E-Book ist als Anregung gedacht, es soll inspirieren und zum Nachdenken anregen.

Und natürlich zum Tun. Denn nur das Tun zählt. Alles andere ist Wunschdenken und Geplapper.

Und das Lachen nicht vergessen: „Erwachsen werden heißt, eines Tages über sich selbst lachen zu können.“ *Ethel Barrymore*

Ihre

Christa Nehls