



Il quadro pratico dell'approccio dei punti di forza dei PSYfiers è stato sviluppato attraverso la gestione e l'osservazione di persone e team orientati alla performance. Ciò ha permesso di identificare cinque fattori di successo. Chiunque può seguire le cinque tappe di questo „percorso verso il successo con i punti di forza“.

Tappa 1: autoconsapevolezza

Il processo di „conoscere sé stessi“ è sempre il primo passo verso il successo. Pianificare e agire con successo presuppone la conoscenza dei propri punti di forza, la conoscenza di ciò su cui si può sempre contare. Riconoscere questi - spesso inconsci - punti di forza non è così facile. Per questo il Visual Implicit Profiler (VIP)® è un ottimo punto di partenza. Inoltre, l'intero processo viene integrato in uno scambio tra almeno due parti coinvolte: il singolo e il team, la famiglia, il coach, ecc... In questo modo, nel dialogo si crea un contesto cognitivo positivo che permette alle persone di riconoscere i propri talenti e i propri punti di forza e in seguito di utilizzarli.

Tappa 2: riconoscimento della diversità e della differenza

Chi è molto preciso, metodico e strategico non è necessariamente creativo, spontaneo e compassionevole allo stesso tempo. Chi prima esplora i propri punti di forza e poi si interessa ai punti di forza degli altri fa quasi sempre la stessa esperienza: „Ci sono persone che si interessano più di me a certe tematiche. E io mi interesso di più a certe tematiche che ad altre.“ La diversità e la differenza non riguardano solo le origini, il colore della pelle o il sesso. „La diversità“ inizia dalla personalità. Perché non si può avere successo da soli!

Tappa 3: accettazione della diversità e della differenza

Prima di tutto bisogna accettare la diversità e la differenza. Perché questo avvenga, sono necessari tre prerequisiti. In primo luogo, ognuno si deve già essere occupato dei propri punti di forza. In secondo luogo, ognuno deve avere

la possibilità di contribuire con i propri punti di forza. E poi, in terzo luogo, ha bisogno di vicinanza. Interessarsi delle altre persone aumenta la familiarità, crea intimità. Questo crea inizialmente una vicinanza e alla fine, in modo del tutto automatico, l'accettazione.

Tappa 4: fiducia

La vicinanza e l'accettazione sono la base su cui si può costruire la fiducia l'uno nell'altro. Non sono le parole che contano. È necessario agire! Ancor meglio essere un esempio! Se vi comportate sempre come vorreste che gli altri si comportassero, creere automaticamente la fiducia! E altrettanto velocemente la distruggerete se improvvisamente i fatti non corrispondessero più alle parole. La fiducia è un'emozione incredibilmente potente. I suoi effetti possono essere paragonati solo a quelli della paura. Chi vuole raggiungere il successo attraverso la paura?

Tappa 5: Decisione

Il successo presuppone che si abbia un obiettivo in mente. Per sé stessi o per un gruppo di persone. Le prime quattro tappe del „successo con i punti di forza“ sono utili solo se mi impegno, se prendo la decisione di usare i miei punti di forza in modo mirato – per me, per il mio team, per il mio gruppo, per la mia azienda ecc... La strada per il successo è semplice, ma mai facile. Chi riconosce i propri punti di forza e quelli degli altri e si affida a questi punti di forza individuali e comuni ha le migliori possibilità di arrivare alla fine con successo.

Più informazioni sul nostro approccio dei punti di forza su PSYfiers.ch