



Les fondements pratiques de l'approche des forces de PSYfiers ont pu être posés grâce à l'encadrement et à l'observation de personnes et d'équipes axées sur les performances. Cinq facteurs qui ont fortement contribué à leur succès ont ainsi pu être identifiés. Chacun peut parcourir ces cinq étapes qui mènent au succès.

## Première étape : la connaissance de soi

La connaissance de soi constitue toujours la première étape pour atteindre le succès. Pour planifier et agir avec succès, il faut connaître ses forces et savoir sur quels aspects de sa personnalité on peut toujours compter. Il n'est pas simple d'identifier ses forces, souvent inconscientes, mais le Visual Implicit Profiler (VIP)® est un bon outil pour débiter. Par ailleurs, l'ensemble du processus est intégré dans un échange d'au moins deux parties : l'individu d'un côté, et l'équipe, la famille ou un coach de l'autre, par exemple. Ce dialogue permet de créer un cadre positif qui aide la personne à reconnaître son talent et ses forces, puis à les exploiter.

## Deuxième étape : la sensibilisation à la diversité et à la différence

Une personne qui est très précise, méthodique et stratégique n'est pas forcément aussi créative, spontanée et empathique. Si l'on identifie ses forces et que l'on se penche ensuite sur celles des autres, on parvient presque toujours au même constat : certains sujets nous correspondent mieux qu'à d'autres personnes, et inversement. La diversité et la différence ne se résument pas à l'origine, à la couleur de peau ou au sexe de quelqu'un ; elles commencent par sa personnalité. Tout seul, on n'atteint pas le succès !

## Troisième étape : l'acceptation de la diversité et de la différence

Ensuite, il faut accepter la diversité et la différence. Pour y parvenir, trois conditions doivent être réunies. Premièrement, il faut que chacun se soit déjà penché sur ses propres forces, afin d'avoir suffisamment confiance en soi.

Deuxièmement, chacun doit avoir la possibilité d'exploiter ses forces. Troisièmement, il faut de la proximité. En effet, lorsque l'on interagit avec d'autres, la familiarité augmente et une certaine intimité est instaurée, ce qui débouche sur la proximité et, automatiquement, sur l'acceptation.

## Quatrième étape : la confiance

La proximité et la confiance sont les fondements sur lesquels repose la confiance mutuelle. Ce ne sont pas les paroles qui comptent, mais les actes, ou encore mieux, les modèles ! Ceux qui se comportent toujours comme ils aimeraient que les autres se comportent inspirent automatiquement confiance. A l'inverse, ils peuvent rapidement la détruire si leurs actes ne correspondent plus à leurs paroles. La confiance est un sentiment incroyablement puissant ; ses effets ne sont comparables qu'à ceux de la peur. Mais qui veut parvenir au succès en exploitant la peur ?

## Cinquième étape : une décision

Pour rencontrer du succès, il ne faut pas perdre de vue ses objectifs, et ce, que l'on soit seul ou en groupe. Les quatre premières étapes qui mènent à la réussite ne portent leurs fruits que si l'on s'engage personnellement, si l'on décide d'exploiter ses forces en vue d'atteindre ses objectifs, pour soi, pour son équipe, pour son groupe, pour son entreprise, et ainsi de suite. La recette pour parvenir au succès est certes simple, mais pas facile à concocter. Cependant, si l'on reconnaît ses forces et celles des autres et que l'on mise sur elles, on a toutes les chances d'atteindre le succès.

*Plus d'information sur notre approche des forces sur [PSYfiers.ch](https://www.psyfiers.ch)*