



Das praktische Grundgerüst des Stärkenansatzes von PSYfiers ist durch die Führung und Beobachtung leistungsorientierter Menschen und Teams entstanden. Daraus liessen sich fünf Erfolgsfaktoren identifizieren. Jeder kann die fünf Etappen dieses „Weges zum Erfolg mit Stärken“ gehen.

## Die 1. Etappe: Selbsterkenntnis

Der Prozess des „sich selbst Erkennens“ ist stets der erste Schritt zum Erfolg. Erfolgreiches Planen und Handeln setzt das Wissen um die eigenen Stärken voraus, das Wissen, worauf man sich bei sich selbst verlassen kann. Diese – häufig unbewussten – Stärken zu erkennen ist nicht ganz einfach. Der Visual Implicit Profiler (VIP)® leistet Starthilfe. Zudem wird der ganze Prozess in einen Austausch von mindestens zwei beteiligten Parteien eingebettet: dem Einzelnen und dem Team, der Familie, dem Coach etc. So entsteht auch im Dialog ein positiver Erkenntnisraum, der es Menschen ermöglicht, ihre Talente und Stärken zu erkennen und später einzusetzen.

## Die 2. Etappe: Erkennen von Vielfalt und Andersartigkeit

Wer sehr präzise, methodisch und strategisch ist, ist nicht unbedingt auch gleichzeitig kreativ, spontan und mitfühlend. Wer zuerst seine eigenen Stärken erforscht und sich dann den Stärken anderer zuwendet, hat fast immer die Erfahrung gemacht, dass es Menschen gibt, denen bestimmte Themen mehr liegen, dass da aber auch solche sind, bei denen man anderen etwas voraus hat übertrifft. Vielfalt und Andersartigkeit liegen nicht nur in der Herkunft, der Hautfarbe oder dem Geschlecht. Diversität fängt bei der Persönlichkeit an. Ganz allein hat man keinen Erfolg!

## Die 3. Etappe: Akzeptanz von Vielfalt und Andersartigkeit

Als nächstes muss man diese Diversität, Vielfalt und Andersartigkeit, akzeptieren. Damit das klappt, braucht es drei Voraussetzungen. Erstens muss sich jede und jeder bereits mit seinen eigenen Stärken beschäftigt haben, um das nötige Selbstvertrauen aufzubauen. Zweitens müssen

alle die Möglichkeit haben, die eigenen Stärken einzubringen. Und dann braucht es drittens Nähe. Sich mit anderen Menschen persönlich zu beschäftigen, steigert die Vertrautheit, schafft Intimität. Dadurch entsteht zunächst Nähe und schliesslich Akzeptanz.

## Die 4. Etappe: Vertrauen

Nähe und Akzeptanz sind die Basis auf der man Vertrauen zueinander aufbauen kann. Dabei zählen nicht Worte. Taten sind gefragt! Noch besser Vorbilder! Verhält man sich so, wie man von anderen gerne behandelt wird, schafft man ganz automatisch Vertrauen. Und zerstört es ebenso rasch wieder, wenn die Taten plötzlich nicht mehr den Worten entsprechen. Vertrauen ist eine unglaublich kraftvolle Emotion und in den Auswirkungen wohl nur mit Angst zu vergleichen. Doch wer möchte schon über Angst zum Erfolg gelangen?

## Die 5. Etappe: Entschluss

Erfolg haben setzt voraus, dass man ein Ziel vor Augen hat – für sich selbst oder für eine Gruppe. Die ersten vier Etappen zum „Erfolg mit Stärken“ nützen nur dann etwas, wenn man sich auch engagiert, wenn man den Entschluss fasst, eigene Stärken zielgerichtet einzusetzen – für einen selbst, für das Team, für die Gruppe, das Unternehmen. Der Weg zum Erfolg ist zwar simpel, aber nie einfach. Doch wer seine Stärken und die der anderen erkennt und auf diese individuellen und gemeinsamen Stärken setzt, hat die besten Chancen ihn bis zum erfolgreichen Ende zu gehen.

*Mehr Information zu unserem Stärkenansatz finden Sie auf [PSYfiers.ch](http://PSYfiers.ch).*