

StärkenReport

#02



Wie du als Stärken-
Coach deine
Kund*innen aufs
nächste Level bringst.

BLICK HINTER DIE
KULISSEN DER AUSBILDUNG
—
INTERVIEWS MIT COACHS
—
GRATIS-COACHING-TOOL
—
SPECIAL:
DEINE POSITIONIERUNG
ALS COACH

staerkeneffekt.de

In diesem Report
erfährst du, wie du als
Coach...

deinen Kund*innen hilfst,
**sich selbst deutlich besser
zu verstehen**

eine **intensive und langfristige**
Kunden-Beziehung herstellst

deine **eigene Marke** aufbaust
und **sichtbar** wirst

Führungskräfte **begleitest**,
ihren **eigenen Führungsstil** zu
entwickeln und

das **StärkenCoaching** nutzt,
um deutlich mehr Folgeaufträge
zu generieren



In meiner Arbeit gibt es für mich nichts Schöneres als den Gesichtsausdruck meines Klienten, wenn er gerade sein ganzes Potenzial erkennt.



IMKE LEITH,
STÄRKENCOACH

Warum bist du **Coach** geworden? Warum willst du Coach sein?

„Ich möchte anderen Menschen helfen“ dürfte wohl der kleinste gemeinsame Nenner der allermeisten Coaches sein. Zumindest sollte er das aus unserer Sicht sein, um diesen Beruf gut ausüben zu können. Wer keine Freude an der Arbeit mit Menschen hat und auch kein echtes Interesse an seinem Gegenüber, kann kein guter Coach sein.

Ein*e hervorragende*r Coach hilft nicht nur, eine bestimmte Situation zu meistern oder ein Problem zu lösen. Sie/er befähigt die Klient*innen darüber hinaus, solche oder ähnliche Aufgaben auch in Zukunft aus eigener Kraft stemmen zu können.*

„Aus eigener Kraft“ ist auch der Schlüssel. Alles, was ein Mensch braucht, um eine Herausforderung zu meistern, steckt bereits in ihr/ihm. Das ist unsere feste Überzeugung. Deshalb sind wir große Verfechter des ressourcenorientierten Ansatzes. Wir schauen uns gemeinsam mit unseren Kund*innen an, welches Potenzial in ihnen steckt. Welche Stärken sie bereits bewusst oder auch unbewusst zum Einsatz bringen. Und wo Stärken noch nicht genutzt werden.

**Uns interessiert es also nicht, was unsere Kund*innen nicht können!
Uns interessiert nur ihr Potenzial.**

Dadurch haben sie selbst einen viel größeren Hebel, ihr Leben erfolgreich zu führen, ganz ohne an ihren Schwächen herumschrauben zu müssen.

Wer die eigenen Stärken kennt, ist zufriedener, hat engere Beziehungen zu anderen, ist gesünder und resilienter und entwickelt ein deutlich höheres Selbstvertrauen¹: „Egal was kommt, ich werde das

mit meinen Stärken schon hinbekommen!“ Das ist echte Selbstwirksamkeit.

Die Arbeit als StärkenCoachs bereitet uns riesige Freude. Jedes Einzelcoaching, jeder Workshop ist etwas Besonderes. Und es ist ein wunderbares Gefühl, wenn du Rückmeldungen wie diese bekommst: „Ich dachte immer, dass ich eigentlich gar nichts besonders gut kann. Jetzt hab ich verstanden, dass ich wirklich wertvoll bin. Für meine Familie und auf der Arbeit. Meine ganze Einstellung zu mir selbst hat sich um 180 Grad gedreht.“ (gekürztes Feedback einer Teilnehmerin)

Viel Freude beim Lesen unseres StärkenReports und wir würden uns freuen, wenn auch du bald als StärkenCoach deinen Klient*innen zeigst, wie wertvoll sie sind.

* Uns ist selbstverständlich bewusst, dass es Menschen gibt, die z.B. aufgrund psychischer Erkrankungen keinen Zugriff auf ihre Ressourcen haben. Unsere Coachings ersetzen keine psychologische Betreuung. Das überlassen wir psychologischem Fachpersonal.



Sebastian Wittmann

*Mit-Gründer StärkenRadar
Ausbilder der StärkenCoachs
sebastian@staerkeneffekt.de*

¹ Michelle McQuaid (2014):
Ten Reasons to Focus on Your Strengths

Editorial: Warum bist du Coach geworden? Warum willst du Coach sein?	03
Der Blick auf die Stärken – zapfe die innere Kraftquelle deiner Coachees an.	
<hr/>	
Was ist eine Stärke?	07
Führen mit den eigenen Stärken. Als StärkenCoach hilfst du, den eigenen Führungsstil zu entwickeln.	
<hr/>	
Interview mit StärkenCoach Imke Leith.	13
Tue Gutes und lass die Leute darüber reden.	
<hr/>	
Das StärkenRadar – ein StärkenCheck aus der Praxis für die Praxis.	16
Arbeite noch intensiver mit deinen Coachees zusammen – ohne großen Mehraufwand.	
<hr/>	
Interview mit StärkenCoach Caro Wessollek.	24
Man darf ruhig stolz auf seine Stärken sein.	
<hr/>	
Ein Tool aus unserem StärkenCoach Werkzeugkasten: „Die Betriebsanleitung für mich selbst“	27
<hr/>	
Wie ist die Ausbildung zur*m StärkenCoach aufgebaut?	31
<hr/>	
Portrait der Ausbilder*innen.	34
<hr/>	
Special: Wie du als Coach deine eigene Marke erfolgreich aufbaust.	36
Ein Interview mit Markenaufbau-Experte Jens Schlangenotto.	
<hr/>	
Ein Blick hinter die Kulissen	40
Das Team der StärkenEffekt GmbH. Unsere nächsten Ausbildungstermine und Kontaktmöglichkeiten.	

Der Blick auf die **Stärken** – zapfe die innere **Kraftquelle** deiner Coachees an.

Im StärkenCoaching gehen wir immer davon aus, dass unser*e Coachee bereits alles mitbringt, was sie/er braucht, um die anstehende Herausforderung zu meistern.*

Wir wollen gemeinsam eine Lösung finden, die auch wirklich gut zum Coachee passt. Nur dann ist die Chance wirklich hoch, dass sie auch umgesetzt wird. Als StärkenCoach hilfst du deinen Klient*innen dabei, die eigenen Ressourcen sichtbar und nutzbar zu machen. Den Coachees ist häufig nämlich gar nicht wirklich bewusst, welche Stärken und welche Kraft in ihnen steckt. Aber woran liegt das?

Eigenlob stinkt

In unserem Kulturkreis treibt seit Jahrzehnten der Spruch "Eigenlob stinkt" sein Unwesen. Spätestens in der Schule werden wir darauf getrimmt, uns nicht in den Vordergrund zu drängeln und zu zeigen, was wir gut können. Es wird die Angst geschürt, als überheblich oder selbstverliebt abgestempelt zu werden. Auch in der Arbeitswelt liegt der Fokus vor allem darauf, wo noch "Verbesserungspotenzial" liegt. Also auf gut Deutsch: Wir sollen eher unsere Schwächen ausmerzen, als an unseren Stärken zu arbeiten. Wie schwer es den meisten Leuten fällt, die eigenen Stärken zu benennen, weiß jeder, der schon mal bei einem Vorstellungsgespräch war. Als Entscheider*in oder als Bewerber*in.

Potenzial bleibt liegen

Das eigentliche Entwicklungspotenzial liegt aber nicht im Ausmerzen von Schwächen. Du kannst eine nicht kontaktfreudige Führungskraft auf fünf Small-Talk-Seminare schicken und sie wird immer noch inständig beten, dass die Aufzugtür zugeht, bevor jemand einsteigt.

Das deutlich größere Potenzial liegt in den Stärken der Menschen: Wenn ich etwas gut kann, geht es mir leichter von der Hand, ich bin schneller als andere, liefere höhere Qualität ab und bin deutlich motivierter. Um meine Stärken und die meiner Kolleg*innen aber gezielt einsetzen können, muss ich erst einmal wissen, welche Stärken ich selbst mitbringe.

Unser eigenartiges Verhältnis zu unseren Schwächen und Stärken

Wir wissen ziemlich genau, was wir nicht können. Immer dann, wenn wir auf unsere Schwächen stoßen, bekommen wir sofort von unserem Kopf oder Körper Rückmeldung. Wir machen einen großen Bogen um die Aufgabe, bekommen Aufschieberitis („Mach ich morgen.“) oder bekommen Kopf-/Bauchschmerzen, wenn wir nur daran denken.



Bei unseren Stärken verhält sich das leider anders. Wir haben vielleicht ein unbestimmtes Bauchgefühl – "Ja, ich kann schon gut mit Menschen" – aber häufig fehlt uns ein Wort, um diese Stärke zu beschreiben.

Und wir glauben häufig, dass das, was wir können überhaupt nichts Besonderes sei. Das liegt vor allem daran, da es sich für uns ganz natürlich anfühlt und kaum Anstrengung von uns verlangt. Es fühlt sich also völlig natürlich für uns an. Zudem vergleichen wir uns mit anderen Menschen und glauben, dass es die anderen eben noch besser können.

Deshalb können die meisten Menschen innerhalb weniger Sekunden 5 Schwächen aufzählen und bekommen ernsthafte Schwierigkeiten, wenn man sie nach ihren Top 5 Stärken fragt. Probiere es gerne mal mit deinen Coachees aus.

Ein gesundes Selbst-bewusst-sein

Die Positive Psychologie belegt eindeutig, dass Menschen mit einem gesunden Selbstbewusstsein stressresistenter sind, engere Bindungen zu anderen aufbauen, optimistischer in die Zukunft blicken, glücklicher sind und sogar länger leben.

Mit gesundem Selbstbewusstsein ist die Haltung gemeint „Egal was kommt, ich werde es schon hinkommen.“

Als StärkenCoach ermöglichst du deinen Klient*innen, ihre eigenen Stärken und damit ihr eigenes Potenzial zu erkennen und als Ressource anzuzapfen. Es ist jedes mal fantastisch zu sehen, wenn Coachees erkennen, dass ihre Stärken eben nicht selbstverständlich sind. Wenn sie merken, welchen wertvollen Beitrag sie leisten können und dass sie bereits die Werkzeuge mitbringen, um die anstehende Herausforderung zu meistern.

*Wir arbeiten nicht im klinischen oder psychotherapeutischen Bereich. Dort kann es sehr wohl sein, dass die Klient*innen keinen Zugriff auf ihre Ressourcen haben.

Was ist eine **Stärke**?



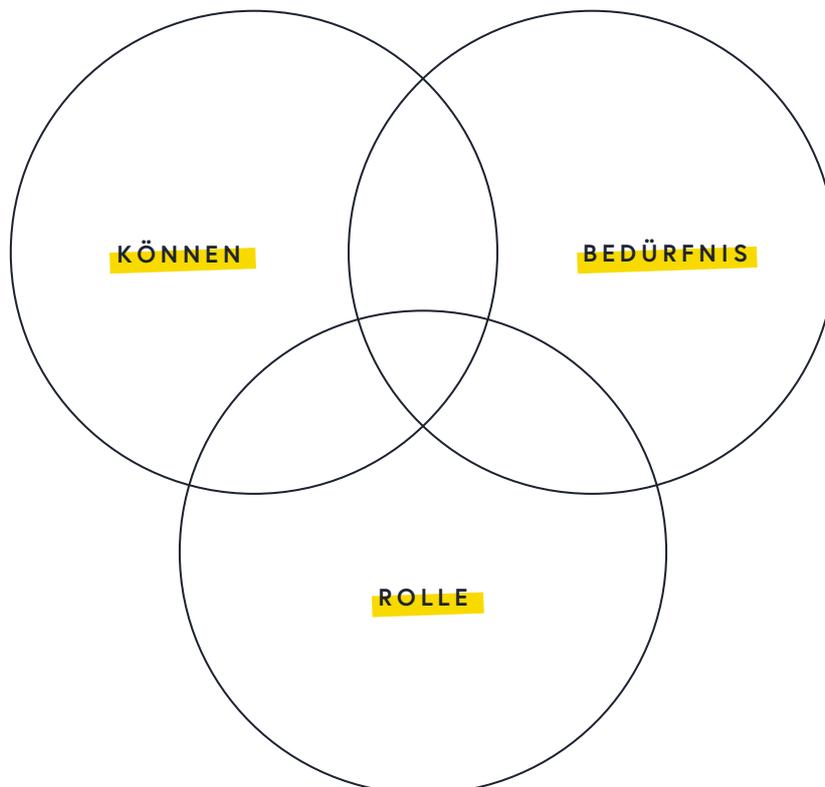
Wir wollen dir einen kleinen Einblick geben, wie wir beim StärkenEffekt den Begriff „Stärke“ auffassen. Mit dem Blick auf die Stärken deiner Coachees kannst du sehr schnell erkennen, wer dir gegenüber sitzt und was die Person braucht, damit es für sie ein gutes Coaching wird.

Eine Stärke ist mehr als Können

Wir beginnen mal von vorne: Mit dem Wort Stärke verbinden wir in erster Linie das, was jemand richtig gut kann.

„Sie ist richtig gut im Kopfrechnen.“
„Er kann Kompliziertes einfach darstellen.“
„Sie ist eine hervorragende Skifahrerin.“

Das ist auch grundsätzlich erst einmal richtig. Eine Stärke beschreibt in unseren Augen noch ein ganzes Stück mehr als das Können eines Menschen. Eine Stärke hat drei Facetten:



Hier ein Beispiel:

Marion hat die Stärke **Flexibilität** unter ihren Top 8 Stärken. Sie kann sich also sehr schnell auf neue Situationen einstellen und reagiert auf Veränderungen positiv. Das ist ihr **Können**.

Marions großes **Bedürfnis** ist es, viel Abwechslung zu haben und jeden Tag etwas Neues zu erleben. Ist sie gezwungen, immer wieder das Gleiche zu tun, wird sie sich sehr schnell unwohl fühlen. Die empfundene Monotonie wird ihrem Bedürfnis nach Abwechslung überhaupt nicht gerecht. Sie wird ihr regelrecht Energie ziehen. Marion braucht ein Umfeld voller Veränderungen, auf die sie sehr schnell reagieren kann. Die Bedürfnisse geben uns also genaue Hinweise, welches Umfeld die Person benötigt, damit sie sich wohlfühlt.

Die dritte Facette ist die **Rolle**, die Marion mit ihrer Stärke Flexibilität gut einnehmen kann. Sowohl im privaten als auch beruflichen Umfeld kann sie diejenige sein, die sehr schnell Lösungen findet, wenn ein Problem auftritt. Innerhalb von Sekunden fallen ihr Ideen ein, um eine Herausforderung zu meistern oder das Problem zu umgehen. Sie leistet für die Gruppe einen wertvollen Beitrag, weil sie direkt in die Lösungsfindung geht. Ohne lange zu jammern. Sie zeigt damit den anderen, dass es einen Ausweg aus der Situation geben muss. Stärken sind also auch ein hervorragender Indikator, was eine Person wertvoll für die Gruppe macht.

Wie Stärken unser Fühlen, Denken und Verhalten steuern

Marions Können, ihre Bedürfnisse und die Rollen, die sie sowohl im beruflichen als auch im Privatleben einnimmt, prägen sehr stark, wie sie tickt. Der Blick auf die eigenen Stärken zeigt ihr ihre Denk-, Gefühls- und Verhaltensmuster auf. Im Coaching

hören wir häufig: „Aaaah, und deswegen macht es mich so fertig, wenn ich den ganzen Tag ... muss.“ oder „Jetzt versteh ich endlich, warum ich mich damals für X und nicht für Y entschieden hab.“ Diese Verhaltensmuster schleifen sich irgendwann so ein, dass sie sich für uns ganz natürlich anfühlen. Und gleichzeitig sind wir uns unserer Muster dadurch gar nicht mehr bewusst. Als Coach kannst du deinen Coachees mit dem Blick auf die eigenen Stärken zu mehr Bewusstsein für sich selbst verhelfen.

Maßgeschneidertes Coaching-Erlebnis

Viele unserer Coachs lassen sich das StärkenRadar Ergebnis ihrer Kundschaft im Vorfeld zum Coaching zuschicken. Der Vorteil: Du erkennst als Coach mit einem Blick auf die TOP 8 Stärken, was dein Coachee braucht. Trägt die Person z.B. viele der zwischenmenschlichen Stärken in sich, kannst du von Anfang an dafür sorgen, dass eine vertrauensvolle Atmosphäre herrscht. Von einer persönlichen Einladung via Telefon oder Sprachnachricht bis hin zu einem angenehmen Setting in deinem Büro. Hast du eine Coachee, die viele Umsetzungsstärken in sich trägt, kannst du deinen Fokus im Coaching vor allem auf konkrete Handlungsmöglichkeiten richten. Was kann deine Coachee bis wann erledigen?

So kannst du ein Coaching-Erlebnis für deine Kund*innen erschaffen, in dem sie sich gut aufgehoben und vor allem wertgeschätzt fühlen. Und genau dieses Extra ist für deine Kund*innen deutlich spürbar und führt in den meisten Fällen dazu, dass sie deine Begleitung gerne längerfristig buchen.

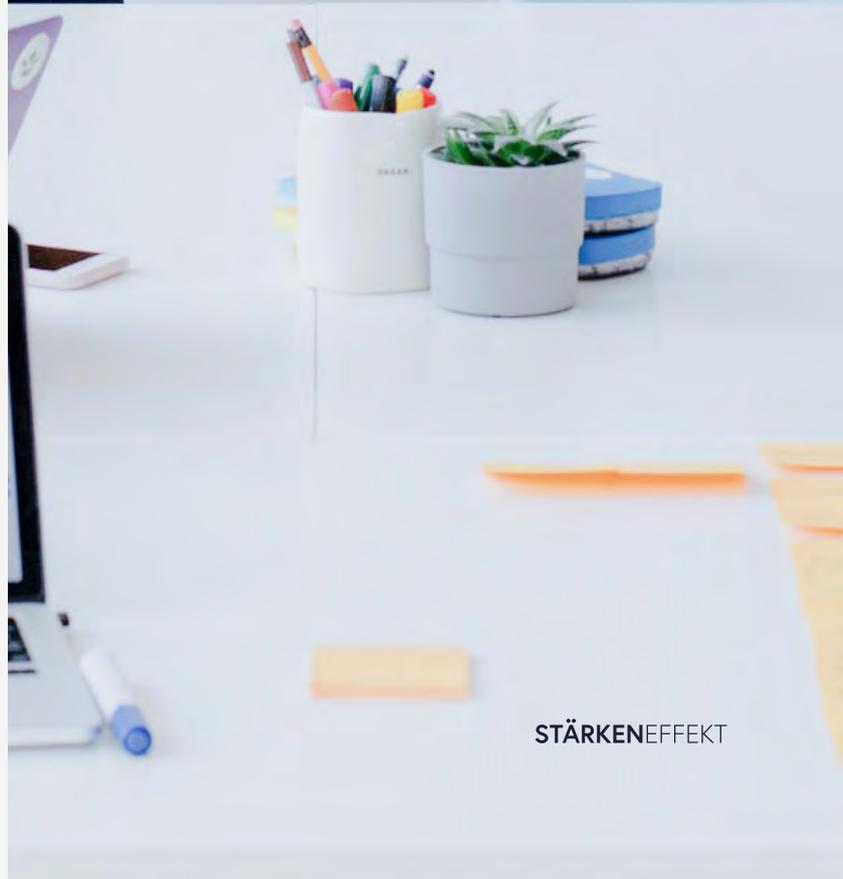
10

Führen mit den eigenen Stärken. Als **StärkenCoach** hilfst du, den eigenen Führungsstil zu entwickeln.

Führungskräften wird viel abverlangt: Sie sollen sich inhaltlich sehr gut auskennen, sie sollen im Zwischenmenschlichen besonders geschickt vorgehen und natürlich auch Managementaufgaben aus dem Effeff beherrschen. Für die meisten Führungskräfte stellt das eine ganz schöne Zerreißprobe dar. Es ist ja auch nahezu unmöglich, in allen drei Bereichen gleichzeitig richtig gut zu sein.

Als **StärkenCoach** unterstützt du die Führungskraft dabei, ihren eigenen Führungsstil zu entwickeln

- Wie möchte ich als Chefin oder Chef sein?
- Was macht mich für mein Team besonders wertvoll?
- Welche Aufgaben geben mir Kraft, welche Aufgaben rauben mir Kraft?
- Welche Aufgaben möchte ich selbst übernehmen?
- Welche Aufgaben kann und möchte ich gerne an mein Team abgeben?
- Was ist mir in der Zusammenarbeit mit meinem Team besonders wichtig?
- Wobei wünsche ich mir Unterstützung durch mein Team?



Die **Stärken als Bausteine** für den eigenen Führungsstil

Die Stärken verraten uns, was die Führungskraft besonders gut kann und wo die Bedürfnisse der Führungskräfte liegen. Zusätzlich bekommen wir einen Einblick, welchen echten Mehrwert die Führungskraft ins Team einbringen kann.

Als StärkenCoach schaust du dir zusammen mit deiner/m Klient*in die Kombination der Stärken genau an. Ihr könnt gemeinsam herausarbeiten, ob die Führungskraft sehr stark im Zwischenmenschlichen, in der Umsetzung oder in der Kopfarbeit ist. So bekommt ihr einen ersten Überblick, wie der Führungsstil ausschauen könnte.

Sammelt Beispiele, in denen die Führungskraft besonders stark war und in Zukunft sein möchte

Findet ganz konkrete Beispiele, wann diese Stärken in der Vergangenheit zum Einsatz gekommen sind. Das hilft der/m Klient*in, sich die eigenen Stärken wirklich bewusst zu machen und auch anzunehmen. Außerdem lohnt sich auch ein Blick nach vorne: Welche Herausforderungen stehen in den nächsten 3 bis 4 Wochen an? Das kann von Mitarbeiter-Gesprächen, Präsentationen beim Vorstand, Gehaltsverhandlungen bis hin zu Trennungsgesprächen reichen. Erarbeitet zusammen mit eurem Coachee, welche der TOP 8 Stärken ihr/ihm dabei helfen, diese Herausforderungen zu meistern. Zusätzlich könnt ihr noch konkrete nächste Schritte festhalten, die der Coachee gehen kann, um sich auf die Aufgabe vorzubereiten.

Welche **Bedürfnisse** habe ich als Führungskraft?

Der Blick auf die eigenen Bedürfnisse darf natürlich nicht fehlen. Ihr könnt zusammen klären, was die Führungskraft braucht: Wünscht sie sich Zeit für sich alleine, um sich Dinge durch den Kopf gehen zu lassen? Braucht sie Inspiration aus dem Team? Wünscht sie sich, inhaltlich ganz nah dran zu sein? Ist es für sie wichtig, genau zu wissen, wie der Projektstatus ist?

Welche Rolle kann und möchte ich als Führungskraft einnehmen?

Aus der Kombination der Stärken könnt ihr auch herauslesen, was die Führungskraft als echten Mehrwert ins Team einbringen kann. Welche Rollen sie gerne ausfüllt und welche Rollen ihr überhaupt nicht stehen.

Gerade an dieser Stelle wird es für viele Klient*innen greifbar, dass sie nicht alle Rollen ausfüllen müssen. Allein diese Erkenntnis erleichtert viele Führungskräfte und gibt ihnen Antrieb, die eigene Rolle so auszufüllen, dass sie zu ihnen passt.

So wird es Chef*innen geben, die inhaltlich absolute Experten sind. Und andere Führungskräfte, die den Fokus eher auf das Zwischenmenschliche richten. Beides können hervorragende Leader sein. Jede und jeder auf seine Art, wenn sie dafür sorgen, dass der jeweils andere Part von jemandem im Team gut aufgefangen wird.

Interview mit StärkenCoach Imke Leith



**„Tue Gutes und
lass die Leute
darüber reden.“**



*StärkenCoach seit März 2021
und Coach/Trainerin seit 2006*

Hallo liebe Imke,

...schön dass du dir kurz Zeit nimmst für unser Interview. Erzähl doch mal, was für dich das Wichtigste bei der StärkenCoach-Ausbildung war.

Das Wichtigste war für mich die Vielschichtigkeit der Stärken zu lernen und selbst zu erleben.

Auch die Erkenntnis, dass die Bedürfnisse, die jede Stärke mit sich bringt, genauso wichtig sind, wie die Stärke selbst. Das knüpft perfekt an meine Grundlagen des Coachings an.

Bedürfnisse sind, wie die Stärken, Driver unseres Handelns, Fühlens, Denkens und auch unserer Entscheidungen. Die Bedürfnisse in Verbindung mit den eigenen Stärken zu bringen ist bahnbrechend bereichernd - persönlich, wie beruflich. Das bringt eine unheimliche Vernetzung und Vertiefung. Unsere Stärken und Bedürfnisse sind Teil unseres inneren Kompasses und weisen uns die Richtung für unseren Beruf und unser Leben.

Sich seiner Bedürfnisse und Stärken bewusst zu sein:

- verschafft **Klarheit** über die eigenen **Motivationen** (Your Why / Purpose)
- gibt **Orientierung**,
- erleichtert es, wichtige **Entscheidungen** zu treffen,
- hilft, **Prioritäten** zu setzen,
- hilft, **zufrieden** zu sein,
- hilft, die eigenen (Lebens-) **Ziele** zu erreichen,
- erleichtert den Umgang mit anderen Menschen.

Welche deiner Stärken setzt du jetzt als Coach bewusster ein?

In Coachings & Trainings: Empathie, Menschenkenntnis, Leichtigkeit, Kreativität und Flexibilität.
Als Selbstständige: Netzwerken.

Du hast ja für dich ein System entwickelt, wie du mit dem StärkenRadar neue Kund*innen gewinnst, das so einfach wie genial ist. Magst du uns einen Einblick geben?

„Tue Gutes und lass die Leute drüber reden“

Ich lade ausgewählte Netzwerkpartner und Kunden (mögliche Multiplikatoren) zu einem kostenlosen Stärken-Coaching von 90 Minuten ein. Ganz nach dem Netzwerk-Grundsatz: Geben und Nehmen.

Mein Mehrwert:

- Ich generiere dadurch Folgeaufträge. So buchen z.B. Personaler*innen, die den Mehrwert selbst erlebt haben, Workshops oder Stärken-Coachings für ihre Teams und Mitarbeiter. Ich muss dann auch nichts mehr mühsam "verkaufen". Sie kennen die Dienstleistung ja schon.
- Ich bekomme konkretes Feedback, das ich als „Kundenstimme“ für mein Marketing verwenden kann.
- Meine Dienstleistung und ich als Coach werden weiterempfohlen. „Die Leute reden drüber“. So kommen aus ganz unterschiedlichen Ecken Aufträge, mit denen ich überhaupt nicht gerechnet hätte.

Was hat sich durch den Fokus auf die Stärken in deiner Coachingarbeit für dich und deine Klient*innen verändert?

Im Einzelsetting:

1) Die **Effektivität** eines Coachings hat sich massiv erhöht durch den Einsatz des StärkenRadar-Tests:

Z.B. erhält ein Coachee durch den Stärken-Test Erkenntnisse über seine Stärken, Bedürfnisse und seinen Mehrwert innerhalb von 15 Minuten. Erkenntnisse, die sie selbst in ihrem Leben noch nie so auf den Punkt bringen konnten und für die wir definitiv mehr als eine Coaching Sitzung gebraucht hätten, um zum selben Ergebnis zu kommen.

2) Ein Coachee kann **leichter die eigenen Ressourcen erkennen und einsetzen.**

Die Visualisierung, das Kombinieren der Stärken und Positionierung auf der eigenen Lebens-Bühne (Übung im Coaching in Anlehnung ans "Innere Team") vertieft das Bewusstsein und bringt auch das Unterbewusstsein und damit das Denken, Fühlen und Handeln des Coachees in Bewegung. Das fördert und unterstützt die ins Auge gefassten Veränderungsprozesse.

In Workshops:

1) Mit oder ohne StärkenRadar-Test sind Workshop-Teilnehmer beflügelt, teils zu Tränen gerührt, einen Tag lang nur Positives zu hören. Statt: „Daran musst du noch arbeiten“ heißt es: „Es ist schon alles da!“. Das motiviert und bewegt jeden einzelnen Teilnehmer und schweißt selbst sehr heterogene Gruppen ganz schnell zusammen.

2) Die Stärkenfokussierung fördert ein Wir-Gefühl, ein positives und offenes Miteinander in Teams und insgesamt eine positivere Kommunikationskultur.

Gibt es sonst noch Erlebnisse, die du mit den Leser*innen teilen möchtest?

Das StärkenRadar und die damit verbundenen Erkenntnisse über die eigenen Stärken, Bedürfnisse und deren Mehrwert sind eine fantastische Grundlage für **wertschätzende und zielführende Kommunikation.** Die besten Argumente, für oder gegen etwas, liegen in den eigenen Bedürfnissen der Klient*innen und die Stärken helfen bei der Umsetzung.

Das StärkenRadar – Ein Stärken-Check aus der Praxis für die Praxis.

Eins vorneweg: Unser hauseigener Check, das StärkenRadar, ist kein psychologischer oder klinischer Test. Wir sind keine Psychologen und wollen auch nicht den Eindruck erwecken. Wer das StärkenRadar durchführt, stellt auch ganz schnell fest, dass es sich nicht um ein klassisches Testverfahren handelt, wie wir es z.B. von Intelligenztests kennen. Sondern um eine reine Selbsteinschätzung, um sich der ureigenen Stärken bewusst zu werden.

STÄRKENRADAR

Unterstützung

” Anderen zu helfen, ihr Potenzial auszuschöpfen, ist das schönste Geschenk für mich

Was ich gut kann

- > für andere da sein
- > Wissen weitergeben
- > geduldig sein, wenn jemand etwas nicht sofort versteht
- > die Entwicklung anderer vorantreiben
- > das Potenzial von Menschen erkennen
- > andere motivieren, das Beste aus sich herauszuholen
- > die Entwicklung anderer im Blick haben

Was ich brauche

- > Menschen im Umfeld, die sich weiterentwickeln wollen
- > Erfahrungen und Wissen mit anderen teilen
- > anderen Menschen helfen
- > die Fortschritte anderer sichtbar machen
- > Leute so zu nehmen, wie sie sind
- > das Potenzial jedes Einzelnen ausschöpfen

Was mich wertvoll macht

- > Das Potenzial in anderen erkennen
- > Andere motivieren, das Beste aus sich herauszuholen
- > Für andere da sein und immer ein offenes Ohr haben
- > Andere für gute Leistungen loben und Anerkennung schenken
- > Mit großer Geduld anderen etwas erklären
- > Einschätzen können, wer welche Aufgabe gut meistern kann

Für wen ist das **StärkenRadar** gedacht?

Wir haben den Check für Führungskräfte und Personaler*innen entwickelt, die ihre Leute dabei unterstützen wollen, ihr ganzes Potenzial zu leben. Für diejenigen, die hinter dem Menschen mehr sehen als eine Ressource. Und für diejenigen, die zuallererst auf die positiven Seiten der Kolleg*innen schauen und eben nicht danach spähen, wo noch überall „Verbesserungspotenzial“ schlummert. Das StärkenRadar richtet sich vor allem an Praktiker*innen, die gerne in die Umsetzung gehen wollen und dazu ein einfach verständliches Werkzeug brauchen, das praxiserprobt ist. Ohne Schnörkel und pseudowissenschaftliches Gehabe.

Der Wunsch nach einem besseren **Stärken-Check**

Die Idee zu einem eigenen Stärken-Check kam unserem Mitgründer Sebastian nachdem er in seinen 7 Jahren als selbstständiger Trainer und Coach über 4.500 Menschen begleitet hat. In seinen Workshops kamen ganz unterschiedliche Tests und Checks zum Einsatz: BerufsCheck, Kompetenz-Check, StrengthsFinder, NEO-PI-R, DISG und die Charakterstärken (VIA-IS) der Uni Zürich. Alle diese Tests lieferten brauchbare, teils sehr gute Ergebnisse in den dafür vorgesehenen Bereichen. Gleichzeitig gab es bei jedem Test aus unserer Sicht noch Verbesserungspotenzial.

Dann machen wir es eben selbst

Uns war klar, dass unser Check nur dann eine Daseinsberechtigung hat, wenn er folgende Kriterien voll erfüllt:

- konsequenter Fokus auf die Stärken der Person (Schwächen werden nicht abgebildet)
- intuitive und zügige Durchführung
- leicht verständliche Sprache
- eindeutige und selbsterklärende Auswertung der Stärken
- konkrete Handlungsideen, wie Stärken konkret eingesetzt werden können
- Einbeziehen von Bedürfnissen und möglichen Rollen
- ansprechendes Design
- fairer Preis

Bei allen unseren Schritten haben uns diese Prinzipien begleitet. Es war gar nicht so einfach, den eigenen Ansprüchen gerecht zu werden. Deshalb waren wir auch sehr froh, Fachfrauen und -männer in unserem Netzwerk zu haben.

Zusammenarbeit mit Profis

Von Anfang an haben wir Profis mit an Bord geholt. Selbstverständlich auch Psychologinnen. Was Sebastian aus seinem Pädagogik-Studium noch von Testgütekriterien wusste, war als Grundlage in Ordnung, wurde aber durch die Psychologinnen gechallenged. Außerdem hatten wir das große Glück mit mehreren Personaler*innen zusammen zu arbeiten. Das war uns besonders wichtig, weil unser StärkenRadar vor allem in der Team-Entwicklung eingesetzt werden sollte. Personaler*innen konnten uns wertvolle Hinweise geben, welche weiteren Tools am Markt zu finden sind und was diese aus ihrer Sicht auszeichnet. Eine Sprachwissenschaftlerin hat uns bei der ein-eindeutigen Formulierung der Aussagen im Check unterstützt. Außerdem konnten wir auf einen Pool von Kolleg*innen aus dem Coachingbereich zurückgreifen, die sich mit

ihrer jahrelangen Erfahrung in der Team-Entwicklung als Sparringspartner*innen zur Verfügung gestellt haben.

Die größte Expertengruppe stellten allerdings unsere Test-User dar. In wirklich jedem Zwischenschritt haben wir das Feedback unserer Nutzer*innen mit eingebaut. Angefangen beim ersten Entwurf – einer ausgedruckten Excel-Tabelle zum Ankreuzen – über eine klickbare Excel-Tabelle, zu ersten Website-Prototypen bis hin zum fertig programmierten Check sind hunderte Feedbacks eingeflossen. Ein langwieriger und teils schmerzhafter Prozess für uns Gründer, aber gleichzeitig sehr wertvoll. So konnten wir sicherstellen, dass wir den eigenen Ansprüchen an unseren Check auch wirklich gerecht wurden.

Ein Check **aus der Praxis für die Praxis**

Bei der Zusammenstellung des Checks haben wir uns selbstverständlich an den klassischen Testgütekriterien Reliabilität, Validität und Objektivität orientiert. Zur Überprüfung der Testgütekriterien war eine ausreichend große Gruppe an Testern nötig. Aus diesem Grund haben wir unseren Prototypen im Josephs, dem offenen Innovationslabor des Fraunhofer Instituts in Nürnberg hunderten von Usern kostenfrei zur Verfügung gestellt. Bis wir im Sommer 2019 von einem Psychologen die Frage gestellt bekommen haben: „Warum wollt ihr psychologische Testgütekriterien auf euren Check anwenden? Das StärkenRadar ist kein psychologischer Test. Das ist ein Check aus der Praxis.“ Für diese Frage und die beiden Statements bin ich Bastian heute noch dankbar, weil er noch einmal unser Selbstverständnis deutlich gemacht hat:

Das StärkenRadar soll ein Check für die Praxis sein, der sich ausschließlich auf die Stärken einer Person konzentriert. Wir wollen weder ein psycholo-

gisches Testverfahren sein noch wollen wir einen klinischen Test anbieten.

Wir wollten ein Tool aus der Taufe heben, dass jeder*m einzelnen die Möglichkeit gibt, die eigenen Stärken zu erkennen. Und wir wollten Teams befähigen, die anstehenden Aufgaben so zu verteilen, dass wirklich jede und jeder die eigenen Stärken einsetzen kann. Aus unserer Sicht ist das ein riesiger Hebel, um die Berufszufriedenheit jedes Teammitglieds deutlich zu erhöhen.

Diesen und noch viele andere Artikel findest du in unserem Blog:

→ staerkeneffekt.de

Schau gerne mal vorbei.
Viel Freude beim Weiterlesen.

19

Arbeite noch intensiver
mit deinen **Coachees**
zusammen – ohne
großen Mehraufwand.



Das StärkenRadar, unser hauseigener Stärken-Check, ist die Grundlage unserer Arbeit als StärkenCoachs. Das Ergebnis des StärkenRadars erleichtert dir von Anfang an die Zusammenarbeit mit deinem Coachee.

Vorbereitung auf das Coaching

Die allermeisten unserer Coachs lassen sich das Ergebnis ihrer Klient*innen bereits vor dem Coaching via Mail zuschicken. So können sie sich optimal auf die Person einstellen und das Coaching maßgeschneidert vorbereiten. Mithilfe des Ergebnisses erkennst du als Coach schnell, wie dein Coachee tickt und was sie/er braucht, damit es für sie/ihn eine gute Coachingsession wird.

Es bietet sich außerdem an, dass dein Coachee schon vor dem Coaching tiefer ins Ergebnis eintaucht. Deshalb bitten wir unsere Klient*innen, für jede ihrer TOP 8 Stärken ein konkretes Beispiel aus der Arbeitswelt oder aus dem Privaten zu finden, wann sie diese Stärke bereits gelebt hat. So könnt ihr beim Coaching gleich deutlich tiefer einsteigen.

Im Coaching

Die erste Seite gibt dir und deinem Coachee einen Überblick über die ausgeprägtesten Stärken. Ihr könnt also gleich gemeinsam in die Materie eintauchen. Bereits hier bekommst du einen ersten Eindruck, mit welchen Stärken sich dein Coachee schon gut identifizieren kann und wo du vielleicht noch etwas mehr Informationen beisteuern kannst.

Auf den nächsten 8 Seiten wird jede der TOP 8 Stärken ausführlich beschrieben. In eindeutiger und leicht verständlicher Sprache. Ohne viel Brimborium und Schmuckwerk. Dein Coachee kann dir durch die mitgebrachten Beispiele aus dem eigenen Erfahrungsschatz (s.o.) sehr schnell beschreiben, wie sie/er diese Stärke lebt. Die Beschreibungen der TOP8 Stärken liefern euch viele nützliche Ansatzpunkte, um in die Tiefe zu gehen. So sind diese Seiten aufgebaut:

→

Unterstützung

” Anderen zu helfen, ihr Potenzial auszuschöpfen, ist das schönste Geschenk für mich

.....

Können — Was mir immer wieder gelingt

- › für andere da sein
- › Wissen weitergeben
- › geduldig sein, wenn jemand etwas nicht sofort versteht
- › die Entwicklung anderer vorantreiben
- › das Potenzial von Menschen erkennen
- › andere motivieren, das Beste aus sich herauszuholen
- › die Entwicklung anderer im Blick haben

Bedürfnisse — Was ich brauche, damit es mir gut geht

- › Menschen im Umfeld, die sich weiterentwickeln wollen
- › Erfahrungen und Wissen mit anderen teilen
- › anderen Menschen helfen
- › die Fortschritte anderer sichtbar machen
- › Leute so zu nehmen, wie sie sind
- › das Potenzial jedes Einzelnen ausschöpfen

Rollen — Was mich für andere wertvoll macht

- › Das Potenzial in anderen erkennen
- › Andere motivieren, das Beste aus sich herauszuholen
- › Für andere da sein und immer ein offenes Ohr haben
- › Andere für gute Leistungen loben und Anerkennung schenken
- › Mit großer Geduld anderen etwas erklären
- › Einschätzen können, wer welche Aufgabe gut meistern kann

STÄRKENRADAR PRO

Überblick 24 Stärken

Kopf

- › Logik
- › **Meta-Ebene**
- › Retrospektive
- › Planung
- › **Kreativität**
- › Expertise
- › Weitblick
- › Breitgefächertes Wissen

Hand

- › Organisieren
- › **Fokussierung**
- › Achtsamkeit
- › Struktur
- › Umsetzung
- › **Verantwortung**
- › Flexibilität
- › Problemlösung

Herz

- › Vertrauen
- › **Empathie**
- › **Menschenkenntnis**
- › **Unterstützung**
- › Harmonie
- › **Netzwerken**
- › Leichtigkeit
- › Entscheidungsfreude

Neben dem Können legen wir auch viel Wert auf die Bedürfnisse, die jede Stärke mit sich bringt. Im Coaching ist sie häufig der Schlüssel für den Coachee, die eigenen Stärken wirklich annehmen zu können. Es fällt den Coachees häufig deutlich leichter zu sagen „Ja, ich brauche dringend Sauberkeit und Ordnung, sonst fühle ich mich nicht wohl.“ als „Ich kann gut Struktur und Ordnung in Prozesse bringen“. Das liegt vor allem daran, dass viele Menschen sich nicht wohl fühlen, ihre Stärken zu benennen. Schon in der Schule bekommen wir ja gesagt, dass Eigenlob stinkt. Und genau dieses „Mantra“ nehmen wir mit ins Erwachsenenalter. Deshalb lohnt sich im Coaching immer der Blick auf die Bedürfnisse der Menschen. Ebenfalls sehr hilfreich, um das Verständnis für die eigenen Stärken zu

schärfen, ist der dritte Punkt in der Beschreibung: „Was mich wertvoll macht“. Hier geht es um die verschiedenen Rollen, die eine Person in einem Team oder z.B. auch in der Familie gut ausfüllen kann. In der StärkenCoach-Ausbildung lernst du nicht nur die Hintergründe aller 24 Stärken, sondern auch, wie sich diese im Zusammenspiel „verhalten“. Manche Stärken verstärken sich gegenseitig. Andere bremsen sich aus und scheinen sich auf den ersten Blick zu widersprechen. Wird deinem Coachee bewusst, wann welche Stärken und Bedürfnisse zum Tragen kommen, kann sie/er das eigene Verhalten viel besser steuern. Um deinem Coachee die ureigene Kombination näher zu bringen, kannst du diese Seite der Auswertung nutzen:

Hier werden alle 24 Stärken im Überblick gezeigt und in drei Kategorien unterteilt, nämlich **Kopf**, **Hand** und **Herz**. Die eigenen 8 Stärken sind dabei durch Fettdruck hervorgehoben und dein Coachee sieht sehr schnell, wo ihre/seine Schwerpunkte liegen. Besonders bei diesem Part im Coaching wirst du deinem Coachee mit deiner Expertise zu den Stärken-Kombinationen einen riesigen Mehrwert liefern können. Häufig sind wir Menschen ja etwas „betriebsblind“ für uns selbst. Unsere Stärken sind uns so nahe, dass wir gar nicht begreifen, dass sie etwas Besonderes sind. Und ohne Blick von außen fällt es uns häufig schwer zu erkennen, wie die Stärken miteinander wirken. Hier wirst du für viele Aha-Erlebnisse bei deinem Coachee sorgen: „Aaah, und deshalb macht mich das so wahnsinnig, wenn nichts vorangeht.“ oder „Mir war überhaupt nicht bewusst, dass ich einfach Zeit für mich brauche zum Überlegen...“ Solche oder ähnliche Aussagen wirst du in der Coaching Session häufiger hören.

Nach dem Coaching

Unsere Auswertung hält etliche Ideen parat, wie dein Coachee nach eurer Session weiter vorgehen kann, um die eigenen Stärken noch mehr in den Alltag zu integrieren. Gemeinsam könnt ihr also 2 bis 3 konkrete Schritte festhalten.

Dein Coachee wird sicher eine Menge Neues über sich im Coaching erfahren haben und mit einem richtig guten Gefühl aus der Session herausgehen. Schließlich hat sie/er einen Einblick ins ureigene Potenzial bekommen. An dieser Stelle hast du als Coach natürlich gute Chancen, die Zusammenarbeit mit dem Coachee fortzuführen. Du kannst ihr/ihm anbieten, gemeinsam noch genauer zu schauen, wo sie/er die Stärken gewinnbringend einsetzen kann. Vielleicht steht dein Coachee ja vor einer großen Entscheidung, bei der vor allem ein Blick in die eigenen Bedürfnisse goldwert sein

kann. Vielleicht möchte dein Coachee die eigenen Stärken in der Rolle als Führungskraft noch intensiver einsetzen. Oder sie/er steht vor einer großen Herausforderung (z.B. Vorstellungsgespräch, öffentlicher Auftritt) und möchte sich optimal auf diese Situation vorbereiten.

Du siehst, es bestehen wirklich viele Möglichkeiten, um weiterhin mit dem Coachee zu arbeiten. Für beide eine gute Sache: Dein Coachee wird nachhaltig ihre/seine Stärken einsetzen und damit das eigene Potenzial ausschöpfen können. Und du kannst als Coach den Erfolg deiner Klient*innen begleiten und sehen, welche Früchte eure gemeinsame Arbeit trägt. Und aus einer*m zufriedenen Kunde*in eine*n Stammkund*in zu machen, ist natürlich für dich als Coach schöner, als neue Kund*innen zu akquirieren.

Interview mit StärkenCoach Caro Wessollek



**„Man darf ruhig
stolz auf seine Stär-
ken sein.“**



StärkenCoach seit März 2021

Hallo liebe Caro,

...was sind deine eigenen TOP 3 Stärken, die du in deinen Coachings und Workshops einsetzt?

Kreativität, Organisation und Fokussierung sind meine 3 absoluten Top-Stärken. Und was bei mir immer dabei ist: Leichtigkeit!

Du bist ja hauptberuflich im Recruiting tätig. Wie kannst du in deiner Festanstellung die Stärken-Orientierung einbringen?

Mir hilft die Stärkenorientierung dabei noch mehr Facetten bei Menschen in meiner Umgebung wahrzunehmen und sie für ihre Stärken zu schätzen. Für mich steht die Stärkenorientierung in sehr hohem Maß für Individualität und für das was in Zukunft für Arbeitgeber immer wichtiger werden wird. Menschen sind nun mal mehr als Zeugnisse und Abschlüsse. Was mich persönlich angeht, hat das Wissen über meine Stärken meinen Arbeitsalltag stark verändert, da ich jetzt weiß, welche Stärken ich wie nutzen kann, aber auch welche mir vielleicht manchmal im Weg stehen. Das Wissen als StärkenCoach ergänzt diese Perspektive perfekt, da ich nun noch besser abschätzen kann, wen ich in meinen Projekten mit seinen Stärken als perfekte Ergänzung brauchen kann. Nach meiner Ausbildung haben wir in meiner Abteilung ganz konkret ein Matching zwischen unseren Stärken im Team und den vorhandenen Stärken gemacht. Ein absoluter Gewinn!

Neben vielen anderen Projekten hast du eine eigene Hundeschule gegründet. Auch bei dieser Arbeit nutzt du die Stärken der Hundebesitzer*innen.

Kannst du uns ein bisschen erzählen, wie du da genau vorgehst?

Stimmt, in Anlehnung an die Stärken hat die Hundeschule auch gleich den Namen Talenthund bekommen! Zwischen einem Hund und seinem Menschen findet immer Kommunikation statt. Die läuft natürlich vor allem harmonisch, wenn der eine den anderen gut versteht. Kommunikation mit Hunden findet auf vielen Ebenen statt und zwar in beide Richtungen. Einen Hundetrainer konsultiert man meistens, wenn es Probleme in dieser Kommunikation gibt. Dann den Blick auf die eigenen Stärken und Bedürfnisse zu legen und klar zu machen, dass auch der Hund eigene Stärken und Bedürfnisse hat, lässt den Knoten meistens schon platzen. In Übungen gehen wir dann konkret darauf ein, was die Stärken beim Hund und beim Mensch in der Körpersprache auslösen und klären Missverständnisse auf. Ergebnis sind glücklichere Hunde und sehr beruhigte Menschen, die plötzlich ihren Hund verstehen.

In welchen deiner Projekte kommt die Stärkenorientierung noch zum Einsatz und wie hat sich deine Arbeit dadurch verändert?

Seit ich weiß, wo genau meine Stärken liegen, setze ich diese eigentlich immer ein. Ich versuche nicht alles zu können und hole mir inzwischen immer Experten der jeweiligen Stärken mit ins Boot, um Projekte umzusetzen. Aber um die Frage konkret zu beantworten: Kreativität ist meine Feel Good Stärke, eine kleine Auszeit mit meiner Kamera und ich bin wieder happy. Fokussierung nenne ich gerne meine Taschenlampe, tatsächlich habe ich das Gefühl, diese Stärke ganz aktiv einschalten zu kön-

nen, wenn ich sie brauche. So kann ich in jeder Umgebung und zu jeder Zeit einfach Dinge erledigen und loslegen. Ohne Organisation wäre mein Mehrfachgründerinnen-Dasein wohl nicht umsetzbar. So organisiere ich z.B. einen Handmade Laden mit 20 Mietern ganz nebenbei und nur weil mir das Thema am Herzen liegt.

Gibt es sonst noch Erlebnisse, die du mit den Leser*innen teilen möchtest?

Ich denke, es ist wichtig, sich selbst gut zu kennen und zu wissen, was man besonders gut kann. Außerdem darf man ruhig stolz auf die eigenen Stärken sein. Man sollte sie aber immer auch kritisch hinterfragen: Ich will beispielsweise oft schon ins Tun kommen, wenn andere gerne noch Dinge besser durchdenken möchten. Seitdem ich das weiß, nehme ich mich aktiv ein bisschen zurück, dadurch entstehen noch bessere Ergebnisse. Auch meine Leichtigkeit ist ein echter Türöffner, aber bringt leider auch mit sich, dass ich mich oft mehr behaupten muss als andere, wenn ich im Business Kontext unterwegs bin. Der große Vorteil: ich kann entgegenwirken, weil ich meine Stärken kenne. Stärkenorientierung ist meiner Meinung nach eine echte Geheimwaffe!



Ein **Tool** aus
unserem StärkenCoach
Werkzeugkasten:

Die **Betriebsanleitung** für mich selbst.

Wir möchten dir gerne eine Tool für deine Arbeit schenken. Egal, ob du als Coach, als Führungskraft oder als Personalentwickler*in unterwegs bist. Du kannst die „Betriebsanleitung für mich selbst“ ganz einfach in deiner Beratung oder deinem Coaching einsetzen.

Ziel der Übung ist es, dass der Coachee sich darüber im Klaren wird, was sie/er einbringen kann und was sie/er braucht, um richtig gute Arbeit zu leisten. Wir setzen sie vor allem im beruflichen Kontext ein. Die Übung funktioniert allerdings auch für's Privatleben, wenn du die Leitfragen etwas abänderst.

→ **Unsere Empfehlung:** Probiere es einfach selbst aus und du wirst sehen, wie wirkungsvoll die Betriebsanleitung ist.



Betriebsanleitung für mich selbst

Verfasse eine Beschreibung deiner Person in 10 Punkten, die einer anderen Person klar macht, wie du „tickst“.

Pro Punkt genügen 1-2 kurze Sätze. Nimm dir für die Erstellung deiner Betriebsanleitung 25-30 Minuten Zeit.

Diese **Leitfragen** können dir behilflich sein:

- 1 Welche Aufgaben machen mir Freude?
- 2 Was brauche ich, damit ich gute Arbeit leisten kann?
- 3 In welcher Rolle fühle ich mich im Team richtig wohl?
- 4 Was mag ich gar nicht?
- 5 Wofür bitte ich um Verständnis? (Bsp.: Ich brauche Zeit für mich zum Nachdenken.)

→ Auf der nächsten Seite findest du ein Beispiel für eine persönliche Betriebsanleitung.



Betriebsanleitung für Sam



Hier ein Beispiel für eine Betriebsanleitung:

- 1)** Ich möchte Dinge voranbringen! Deshalb mag ich es mit Kolleg*Innen zusammen zu arbeiten, die auch was bewegen wollen.
- 2)** Ich möchte mir meine Arbeitszeit selbst einteilen können.
- 3)** Ich möchte mich kreativ betätigen können. Neue Konzepte zu spinnen, neue Ideen zu generieren macht mir Freude.
- 4)** Ich möchte mit Leuten arbeiten, denen ich vertrauen kann. Das gilt für meine Kolleg*innen aber auch für meine Teilnehmer*innen und Coachees.
- 5)** Ich brauche Abwechslung. Starre Muster und „Das haben wir schon immer so gemacht“ killen meine Energie.

6) Ich brauche auch Zeit für mich, um in Ruhe zu arbeiten. Danach tausche ich mich gerne aus.

7) Ich muss das WARUM – den Sinn – verstanden haben, sonst kann und will ich auch nicht loslegen.

8) Ich möchte meine eigenen Entscheidungen treffen. Mich zu bevormunden geht nicht gut aus. Kritik kann ich annehmen, wenn sie von Leuten kommt, die ich respektiere.

9) Ich gebe gern Wissen weiter und helfe gerne. Aber nur, wenn die Leute es auch wollen und Interesse zeigen.

10) Je mehr Informationen ich habe, desto schneller verstehe ich den Gesamtzusammenhang. Also füttert mich mit Wissen.

StärkenRadar-Ergebnis als Hilfestellung

Sollte dein Coachee im Vorfeld zur Übung das StärkenRadar durchgeführt haben, kann sie/er das Ergebnis nutzen, um die Betriebsanleitung zu schreiben. Neben den eigenen Stärken sind vor allem die Beschreibungen der eigenen Bedürfnisse eine Fundgrube für die Ausformulierung der 10 Punkte. Die Übung funktioniert aber auch ohne das StärkenRadar.

Deep Dive ins Ergebnis

Nach der Erstellung der Betriebsanleitung kannst du mit deinem Coachee noch tiefer eintauchen. Diese Fragen können ihr/ihm beim weiteren Reflektieren helfen:

„Was ist dir während der Übung klar geworden?“

„Welche Punkte gingen dir leicht von der Hand und warum?“

„Was hat dich überrascht?“

„Welchen der 10 Punkte sollten deine Kolleg*innen unbedingt kennen?“

„Was möchtest du dringend umsetzen/angehen?“

„Was kannst du bereits in den nächsten 48 Stunden anpacken?“

Die Betriebsanleitung im Team-Workshop

Die Betriebsanleitung kannst du auch in einem Team-Workshop einsetzen, in dem es darum geht, sich gegenseitig besser kennen zu lernen. Zum Beispiel, wenn ein Projektteam neu zusammengesetzt wird, wenn eine neue Führungskraft das Ruder übernimmt oder wenn neue Kolleg*innen ins Team kommen. Je nach Gruppengröße können die Teilnehmer*innen ihr Ergebnis der ganzen Gruppe präsentieren oder du arbeitest in Kleingruppen. Ein schönes Tool, um innerhalb kürzester Zeit ein Gespür dafür zu bekommen, wie meine Kolleg*innen ticken und wie ich mit ihnen umgehen kann.

Viel Freude beim Ausprobieren. Wir freuen uns über Feedback, wie es gelaufen ist. Vielleicht hast du ja auch selbst eine Übung, die du uns empfehlen möchtest.

Schreib gerne an: sebastian@staerkeneffekt.de

Wie ist die Ausbildung zur*m **StärkenCoach** aufgebaut?



In unserer Ausbildung legen wir viel Wert darauf, dass du so viel wie möglich selbst erlebst und ausprobierst.

Deshalb ist unser **Modul 01** genauso aufgebaut, wie ein Stärken-Workshop bei deinen Kund*innen aufgebaut sein wird. Neben dem eigenen Erleben zoomen wir immer wieder raus und schauen uns aus der Vogelperspektive an, worauf zu achten ist.

Das **Modul 02** hat zum Ziel, dich für Einzelcoachings fit zu machen. Zum einen wirst du von Kolleg*innen gecoacht, zum anderen coachst du auch die anderen. Wir sind davon überzeugt, dass die direkte Anwendung einen riesigen Lernfortschritt bedeutet. Und ja, auf diese Weise wirst du am Anfang Fehler machen. Genau diese Fehler gehören zum Lernen aber dazu. Unsere Lehrtrainer*innen stehen dir zur Seite und helfen dir gerne weiter, wenn's mal wo hängt.

Zwischen den Modulen 02, 03 und 04 führst du Einzelcoachings alleine durch. Dafür suchst du dir zwischen 5 und 7 Personen aus deinem Dunstkreis, mit denen du üben kannst. Du wirst überrascht sein, welchen Mehrwert du nach den ersten beiden Tagen liefern kannst. Du darfst dich jetzt schon auf das Feedback deiner Proband*innen freuen. Das wird dich sehr bewegen.

In den **Modulen 03** und **04** berichtet ihr von euren Erfahrungen, geht in die Kollegiale Beratung und bekommt nochmal Tipps von unseren erfahrenen Lehrtrainer*innen.

Du lernst zusätzlich neue Werkzeuge für Einzelcoachings und Gruppensettings. Und wir schauen uns an, wo ihr Ansatzpunkte in eurer täglichen Arbeit habt, stärkenorientierte Coachings und Workshops einzubauen.

Im vierten Modul sondieren wir, welche Stärken dich als Coach einzigartig und wertvoll machen. Als besonderes Schmankerl wird Jens Schlangentotto als ausgewiesener Markenaufbau-Experte In-

put zur Positionierung deiner eigenen Marke geben. Von der Schärfung des eigenen Profils bis hin zum Sichtbarwerden auf den richtigen Kanälen.

Nach der Ausbildung bleibst du mit deiner Gruppe meist über WhatsApp oder eine Signal-Gruppe verbunden. Da jede Ausbildungsgruppe aus maximal 6 Leuten besteht, lernt ihr euch sehr intensiv kennen. Oft entstehen Freundschaften oder strategische Partnerschaften, bei denen z.B. Trainer*innen zusammen Workshops anbieten oder sich gegenseitig Aufträge vermitteln.

Im zweimonatlichen Rhythmus finden unsere StärkenCoachs-Abende statt. Diese Abende sind dann für alle Ausbildungsgruppen gleichermaßen offen. Neben kleinen Updates zur StärkenEffekt GmbH wollen wir immer einen echten Mehrwert liefern: Tipps zur eigenen Positionierung, neue Tools, Kooperationsmöglichkeiten usw.

Und du wirst bald die Möglichkeit haben, dich nach erfolgreich absolvierter Ausbildung auf unserer StärkenEffekt-Website listen zu lassen. Dort können Kund*innen gezielt nach Coachs aus deren Region oder Branche suchen. Den Prototypen für unsere Coach-Seite haben übrigens unsere StärkenCoachs in einer kleinen Design Thinking Session selbst entwickelt. Und so soll es sein. Wir möchten nicht nur ein Label „Community“ irgendwo draufkleben, sondern eine echte StärkenEffekt-Gemeinschaft pflegen.

Kennenlern-Gespräch

Coach und StärkenEffekt-Team

3 Wochen vor Ausbildungsbeginn:

Durchführung StärkenRadar
Zusendung der ersten Unterlagen
Erste Schritte auf dem Online-Whiteboard

In den 4 Wochen zwischen

Modul 02 und Modul 03:

Durchführung 5-7 Einzelcoachings

Zwischen Modul 03 und Modul 04:

Durchführung weitere Einzelcoachings
Evtl. Durchführung Stärken-Workshop

StärkenCoach Community:

StärkenCoach Abend (1,5h / 2-monatiger Turnus)
StärkenEffekt Tag (1mal pro Jahr)

Eintrag auf Coach-Seite:

Sichtbarkeit unserer Coaches auf der StärkenEffekt
Website (Coach-Seite gerade im Aufbau)

MODUL 01

- Einführung in das Konzept der StärkenOrientierung
- Entstehung des StärkenRadars
- Systematik der 24 Stärken
- Kombination der Stärken
- Ablauf Stärken-Workshop für Teams/ Gruppen
- Stolpersteine/ Best Practices

MODUL 02

- Ablauf Einzelcoaching
- Kombinatorik-Übungen
- Gegenseitiges Coaching
- Zusatzmodule für Einzel-Coachings
- Stolpersteine / Best Practices

MODUL 03

- Kollegiale Beratung zu Erfahrungen aus Einzelcoachings
- Zusatzmodule Einzelcoaching
- Kombinatorik-Übungen
- Zusatzmodul Stärken-Bilanz für Workshops

MODUL 04

- Selbstreflexion
„Meine Stärken als Coach“
- Kollegialer Austausch
- Positionierung als Stärken-Coach
- Einzelcoaching-Tools / Erweiterungen



StärkenCoach

Portrait unserer Ausbilder*innen

Stephanie Parau

Stephi mein Name, seit gut zwei Jahren bin ich Ausbilderin für Stärkentrainer*innen.



Warum? Weil ich meine Erfahrungen und mein Wissen aus mehr als 200 Seminaren und Workshops in den verschiedensten Bereichen, unzähligen Einzelcoachings und Vorträgen zum Thema weitergeben kann. Das Thema Stärkenorientierung steht für mich seit mehr als 10 Jahren im Fokus.

Und warum noch? Weil wir ein weitreichendes Umdenken in Richtung Stärkenorientierung in unserer Gesellschaft brauchen. Egal, ob in Unternehmen, in Teams oder bei Führungskräften, an Schulen, in der persönlichen Weiterentwicklung, im Bereich der Resilienz für Menschen, die harten Bedingungen ausgesetzt sind (z.B. Therapeut*innen, Ärzt*innen während der Pandemie). Gerade in der Arbeit, wo wir viel Zeit verbringen, müssen wir unsere Stärken einsetzen können. Das Schöne daran: Es gibt fundierte Konzepte, die Umsetzung ist nicht schwer. Damit entwickelt sich übrigens nicht nur der/die Einzelne*r weiter, sondern auch das Unternehmen. Und die Gesellschaft.

Menschen zu ermöglichen, sich mit ihren ureigenen Stärken zu befassen, zu sehen, wie sich deren Wirkung entfaltet und auf Teamebene zu beobachten, wie Stärken ineinandergreifen können: sinnvoll und erfüllend.

Sebastian Wittmann



Hey, ich bin Sebastian, der Co-Gründer des StärkenRadars und Co-Geschäftsführer der StärkenEffekt GmbH. In den letzten 10 Jahren habe ich über 4.500 Menschen als Trainer und Coach begleitet, ihre eigenen Stärken zu erkennen. Gegen Ende des Jahres organisiere ich immer einen kleinen Jahres-Rückblick und jedes Mal zählt die StärkenCoach-Ausbildung zu meinen beruflichen Highlights.

Warum heimst die Ausbildung immer den Gewinnerplatz ein?

Weil ich meine Begeisterung, Menschen ihr eigenes Potenzial zu zeigen, an andere Menschen weitergeben kann. Ich weiß, dass unsere StärkenCoachs eine ganz wertvolle Arbeit leisten, wenn sie anderen mehr **Selbst-bewusst-sein** schenken. Unsere StärkenCoachs sind damit auch Multiplikator*innen und Botschafter*innen für unsere **Mission: Jede*r darf die Aufgaben und Rollen im Unternehmen übernehmen, die sie/er gut kann.** Denn das führt zu deutlich mehr Zufriedenheit und Erfüllung. Schließlich ist Arbeitszeit auch Lebenszeit.



Wie du als Coach deine eigene Marke erfolgreich aufbaust.

Interview mit Markenaufbau-Experte **Jens Schlangenotto**



„Ich liebe Klarheit.
Am besten ein Wort.“



Jens Schlangenotto
Markenaufbau-Experte

Hey Jens,

... du bist ja seit über 15 Jahren damit beschäftigt, Marken aufzubauen. Was sind denn die 3 bösesten Fehler, die jemand beim Markenaufbau machen kann?

Ui... was eine dramatische Frage zum Einstieg. Sie ist jedoch mehr als berechtigt, wenn du dir mal anschaust, wie viele „Vorhaben“ aufgrund unterschiedlichster Fehler gleich wieder den Bach runtergehen.

Meistens ist es so, dass die „Macher“ meinen, Abkürzungen gehen zu können. Diese funktionieren zwar kurzfristig, mittelfristig kommen dann jedoch bereits erste Risse im Fundament zu Tage. Wenn die einmal sichtbar sind, ist es oft schon zu spät. Du kennst den Spruch "Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck."

Das heißt, wir fangen eben nicht damit an, uns gleich in die so verlockende Welt des „Schnellreich-Werdens“ – was uns in den sozialen Medien ja genug vorgegaukelt wird - zu stürzen, sondern bereiten unser Wachstum lieber gründlich vor. Konkret meine ich damit, dass du dir schon Gedanken darüber machst, was am Ende dabei rauskommen soll. Also deine Vision ist eine auch in schwierigen Zeiten gute Basis, an die du dich dann sicher gerne zurück erinnerst.

Du beginnst nicht sofort damit, bezahlte Werbung auf Instagram oder Facebook zu schalten, sondern überlegst dir idealerweise einen längerfristig ausgelegten Redaktionsplan, der sich aus deinem Wissen und deinen Angeboten ergibt und darauf

abgestimmt ist. Strategie vor Taktik. Eines meiner Lieblingsgesetze.

Aus der Hüfte geschossen hochgeladene Inhalte auf Facebook und Co. wirken meist auch so. Und oft geht diesen Anbietern dann nach kurzer Zeit die Luft aus, weil sie erst auf dem Weg merken, wie inhaltlich dünn sie aufgestellt sind. Das muss nicht sein. In meinen Beratungen und Seminaren gibt es eine Basisübung durch die jeder durchgehen darf. Der Themenstern. Wer diesen gut aufbereitet hat, kann mit einer sehr soliden Basis loslaufen.

Ich könnte noch stundenlang weiter reden, doch ich denke das reicht für den Anfang erstmal, oder?

Reicht erstmal. Wir haben noch ein paar andere Fragen im Köcher. Auf LinkedIn stand ja in deiner Profil-Beschreibung „Marken erkennt man daran, dass man sie erkennt.“ Reicht es wirklich „nur“ erkannt zu werden?

Richtig beobachtet. Sehr aufmerksam. Das stand da und ich habe den Satz ersetzt durch Markenaufbau. Das ein Wort. Weißt du warum? Weil ich diese Klarheit liebe, wenn jemand mit nur einem Wort ganz gezielt und unmissverständlich beschreibt, worum es in seinem Angebot am Ende geht. Bei mir ist das Markenaufbau und es bedarf dazu keiner weiteren Beschreibung. Sicher nutze ich den Satz weiterhin, doch jetzt eben in anderen Medien.

An dieser Stelle geht es darum, dem Stakeholder unmissverständlich zu signalisieren, was sie oder er bei dir bekommt. Die Aufmerksamkeitsspanne – so lesen wir vermehrt – ist bei den Menschen mittlerweile geringer als bei einem Goldfisch. Hab ich kürzlich irgendwo gelesen. Und aus diesem Grunde ist es wichtig, dass du glasklar kommunizieren kannst, um was es bei dir und deinem Angebot geht. Bei den Coaches und Trainern gibt es da richtig tolle Möglichkeiten, die jeder nutzen kann. Aktuell nutzen viele noch Vieles und da liegt das Problem.

Du fragst, ob es reicht, nur erkannt zu werden. Natürlich nicht. Denn vom erkannt werden ist noch niemand reicher geworden. Erst mit der entsprechenden Aufforderung, dass das Gegenüber auch etwas tut danach. Also wenn er oder sie von dir erfährt, um was es geht. Doch wenn an dieser Stelle verwirrende und unklare Begrifflichkeiten sichtbar sind, stoßen wir den Interessenten eher weg. Wir verwirren ihn. Und das sollten wir eben nicht tun.

Ein sehr bekannter Trainer aus Deutschland sagt immer „Aus Angst zu weit zu gehen, gehen wir oft nicht weit genug.“ Und damit hat das hier zu tun. **Wir brauchen den Mut**, uns auf das Wesentliche zu reduzieren, wohlwissend und akzeptierend, dass wir auch mal den einen oder anderen Kunden nicht bekommen. Genau da liegt die Herausforderung. Wir sollten eine spitze Zielgruppe ansprechen mit unserem Angebot und nicht jeden und jede da draußen.

Alleine im deutschsprachigen Raum gibt es zigtausend Coaches. Was kann ich denn als Trainer*in/Coach tun, um meine eigene Marke stark zu positionieren?

Zunächst mal dürfen wir uns die Frage stellen, was Positionierung überhaupt bedeutet. Es existiert ja ein richtig schönes Durcheinander im Netz. Ich sage einfach mal, was ich darunter verstehe, denn ich erhebe hier keinesfalls den Anspruch auf absolute Richtigkeit.

Positionierung für mich bedeutet, entsprechend meiner Positionierungskriterien klar zu kommunizieren, was ich genau anbiete und für wen ich dieses Angebot bereithalte. Wobei die Positionierungskriterien Dinge sind wie Angebotstiefe und Angebotsbreite, mein Pricing, meine Produktgestaltung, mein Servicegrad, die visuelle Kommunikation und dergleichen. Genauer gehen wir diese so elementar wichtigen Kriterien ja in unserem Workshop durch.

Und ja, es gibt eine ganze Menge an Coaches im Markt und auch eine recht große Spannweite an qualitativ hochwertigen und in der Tat sehr geringwertigen Auftritten. Das hat viel mit Positionierung zu tun. Ich kenne etliche sehr gute Coaches mit einem grottenschlechten Auftritt und einige sehr gute Auftritte... Du weißt, worauf ich hinaus will.

Wir achten ja bei unserer Ausbildung zum Stärken-Coach bereits bei den Erstgesprächen darauf, dass wir unsere angehenden Coaches und Trainer gleich richtig beraten und sie ein Stückweit unterstützen.

Was tun wir? Wir helfen ihnen, ihre Angebotspalette schlüssig und sinnvoll aufzubauen. Wir zeigen ihnen die wesentlichen Details, die es braucht, um nicht nur sichtbar zu werden und gebucht zu werden, sondern auch - und das ist ja am Ende für den langfristigen Fortbestand einer Marke viel wichtiger - wie sie ihre Dienstleistung dann auch erbringen. Kunden bekommen ist sicher schon nicht einfach für manch einen, die entsprechende Leistung auf entsprechendem Niveau zu erbringen, dann noch viel schwieriger für etliche Anbieter.

Kurzum, was kannst du sofort tun? Überprüfe deinen gesamten Auftritt auf Einheitlichkeit. Checke alle Bilder, die von dir veröffentlicht sind. Alles was du kommunizierst – so lautet eine meiner Regeln, die wir im Seminar besprechen – muss durch einen selbst erstellten Kommunikationsfilter laufen. Alles muss deiner Botschaft entsprechen.

Und dann ist Konsistenz gefordert. Disziplin und Konsistenz sind in meinen Augen insbesondere für den Anfang das Maß aller Dinge.

Viele Coachs haben ja ein wirklich wertvolles Angebot und können es auch auf den Punkt beschreiben. Vielleicht werden sie trotzdem nicht gefunden. Welche Bereiche sollte sich ein*e Coach denn unbedingt genauer anschauen, um sichtbar zu werden?

Es gibt so ein paar Regeln mit denen du dich beschäftigen kannst und solltest in meinen Augen. Für viele ist es oft schon vorbei, bevor es so richtig begonnen hat. Und das ist schade, denn ich bin deiner Meinung. Es gibt richtig viele gute Trainer und Coachs da draußen.

Wichtig ist ein längerfristiges Denken und nicht dieses Get-Rich-Quick-Thema. Es braucht einen langfristigen Plan und ein motivierendes Ziel. Heißt, lege dir einen Plan zurecht und verfall nicht in Panik, wenn etwas mal nicht auf Anhieb funktioniert, wie du es dir vorstellst. Dafür hast du ja einen Plan B. Leider haben den viele nicht und fliegen aus der Bahn beim ersten Gegenwind. Geht übrigens echt vielen Anbietern so.

Ein Trainer oder Coach zu sein, der davon gut leben kann und sich ein langfristig gut funktionierendes Business aufzubauen, ist nicht einfach. So etwas geschieht nicht von heute auf morgen.

Empfehlen kann ich jedem, den Fokus zu Beginn auf wenige – ganz wenige – Kanäle zu legen und dort aktiv mit Stakeholdern in den Dialog zu gehen. Das bringt sofortige Sichtbarkeit. Gleichzeitig braucht es einen professionellen Auftritt an dieser Stelle, um auch entsprechend werthaltig wahrgenommen zu werden. Hier gilt es also, fokussiert vorzugehen und nicht mit der Gießkanne alles und jeden bedienen zu wollen.

Ich hatte es schon angesprochen. Es geht dann sehr systematisch zu bei mir. Themenstern, Redaktionsplan, etc., dann Konsistenz und Disziplin. Da ist sie wieder. Manchmal ist es so einfach.

Und: Achtet unbedingt auf eure Außenwirkung bzw. eure Außenwahrnehmung. Bilder, Texte, ... alles sollte stimmig sein, der Marke und ihren Kernwerten entsprechen und zueinander passen.

Insgesamt gibt es eine Vielzahl an möglichen Optionen. Kostenintensiven und kostenfreien Optionen. Ich bin eher der Freund von längerfristig und organisch aufgebauten Marken als jenen, bei denen massiv mit Facebook-Werbung und sonstigen kostspieligen Online-Möglichkeiten nachgeholfen wurde. Wobei das natürlich in jedem Marketing-Mix eine Rolle spielen sollte. Mal mehr, mal weniger. Je nach Strategie.

Gibt es noch was, was du den Leser*innen mit auf den Weg geben möchtest?

Manche, die mich bereits kennen, werden jetzt lachen, wenn sie meine Empfehlung lesen. **„Atmen“** lautet meine Empfehlung. Und das meine ich ernst. Wie beim Investieren auch. Wenn du nicht gerade Day-Trader bist, erwartest du auch keine wahn sinnigen Ziele binnen 24 Stunden. So ist das auch beim Markenaufbau. Je längerfristig du planen und umsetzen kannst, desto besser.

Ach und noch eins: Ich liebe ja Fokussierung und die Reduktion aufs Wesentliche. Von daher nimm dir den Spruch „Jack of all trades, master of none.“ mal zu Herzen und lasse ihn dir auf der Zunge zergehen. Und zum Thema Reduktion will ich dir „Weniger ist mehr.“ mit auf den Weg geben.

Wenn du mehr erfahren willst, komm einfach in unsere StärkenCommunity auf LinkedIn, in unsere Ausbildung zum StärkenCoach oder zu unserer StärkenCoach-Beratung.

Euch allen wünsche ich viel Erfolg und ein Leben und Handeln euren Stärken entsprechend.

That's it.

Ein Blick hinter die Kulissen. Das Team der StärkenEffekt GmbH.

Unser Kernteam besteht im Moment aus drei Leuten. Christoph, Sebastian und Jens.

Christoph und Sebastian haben 2018 das StärkenRadar, unseren hauseigenen StärkenCheck, zusammen entwickelt. Sebastian lieferte die Inhalte zur Stärkenorientierung. Christoph war für die Programmierung und das Design verantwortlich. Anfänglich war das StärkenRadar als kleines Nebenprojekt geplant. Und dann ist es doch etwas schneller groß geworden, als wir es gedacht hätten. Deshalb sind wir sehr froh, dass im September 2021 Jens mit an Bord gekommen ist. Jens ist bei uns für die Strategie und den Markenaufbau zuständig.

Was uns sehr stolz macht: Wir leben nach innen das, was wir nach außen predigen. Wir haben alle sehr unterschiedliche Stärken-Profile. Und diese ergänzen sich ganz wunderbar. Wir schätzen uns gegenseitig, nicht obwohl wir so unterschiedlich sind, sondern WEIL wir so unterschiedlich sind. Jeder hat seinen Platz im Team gefunden, den er gut ausfüllen kann.

Zur StärkenEffekt-Crew gehören selbstverständlich auch unsere Coachs. Dort ist es um die Frauenquote auch deutlich besser bestellt als beim Gründer-team. Wir freuen uns, dass schon über 20 Leute als StärkenCoachs unter der StärkenEffekt-Flagge unterwegs sind. Schön, dass ihr mit dabei seid und unsere Mission teilt, die Arbeitswelt ein ganzes Stück besser zu machen.



Einen guten Einblick, wie wir ticken und wo wir hinvollen findet ihr auch in unserem LinkedIn Beitrag, den wir im Februar 2022 gepostet haben.

Hier lassen wir die Hosen für euch runter und zeigen euch unsere Werte, Ziele und vor allem unsere Mission.

→ [Zum Artikel](#)

Werde StärkenCoach!

Hier findest du die aktuellen Ausbildungstermine und alle wichtigen Infos zur Ausbildung zur*m StärkenCoach: staerkeneffekt.de



STÄRKENCOACH

Ausbildung 22/02

Mi 13. Apr 2022 MODUL 01Do 14. Apr 2022 MODUL 02Do 05. Mai 2022 MODUL 03Mi 18. Mai 2022 MODUL 04

jetzt buchen →



STÄRKENCOACH

Ausbildung 22/03

Di 31. Mai 2022 MODUL 01Fr 03. Jun 2022 MODUL 02Di 28. Jun 2022 MODUL 03Di 19. Jul 2022 MODUL 04

jetzt buchen →



STÄRKENCOACH

Ausbildung 22/04

Di 26. Jul 2022 MODUL 01Mi 27. Jul 2022 MODUL 02Di 23. Aug 2022 MODUL 03Di 13. Sept 2022 MODUL 04

jetzt buchen →

Melde dich für ein erstes Kennenlern-Gespräch.

Schreib mir gerne eine Mail und wir finden einen gemeinsamen Termin für ein erstes Kennenlern-Gespräch via Zoom oder Telefon.

sebastian@staerkeneffekt.de
oder via [LinkedIn](#)

Werde Teil der StärkenCommunity auf LinkedIn.

Wir bauen gerade Stück für Stück eine Stärken-Community auf LinkedIn auf, wo du Gleichgesinnte findest. Hier bekommst du auch Updates aus der StärkenWelt, wir werden Tools mit euch teilen und den Austausch mit anderen Coachs ermöglichen.

STÄRKENEFFEKT



StärkenEffekt GmbH
Hundsumkehr 5
93047 Regensburg
info@staerkeneffekt.de

Vertreten durch:
Jens Schlangenotto,
Sebastian Wittmann,
Christoph Mandl

Redaktionell verantwortlich
StärkenEffekt GmbH

Fotos: unsplash.de | pexels.com
Gestaltung: miriamkoenig.org

[staerkeneffekt.de](https://www.staerkeneffekt.de)

