

Wie ermittle ich meine Stärken?

Zur Ermittlung Ihrer speziellen Stärken im Rahmen der Strategie-Entwicklung bietet sich die PAR-Analyse an.

Anleitung zur PAR-Analyse

Analysieren Sie bitte jede Ihrer beruflichen Stellen oder Gelegenheits-Jobs. Sicher haben Sie Dinge erreicht, auf die Sie stolz sind, entweder weil die Aufgabe schwierig war oder weil Ihre Lösung besonders hervorragend oder erfinderisch war. Suchen Sie 3 bis 8 Fälle pro Stelle – je nach Dauer der Anstellung – und gehen Sie nach der PAR-Methode folgendennassen vor:

P = Problemsituation

Stellen Sie eine Problemsituation, mit der Sie konfrontiert waren, in höchstens drei Sätzen möglichst dramatisch, klar, prägnant und ohne Fachjargon dar. Notieren Sie nur die wichtigsten Punkte. Dieses Problem muss nicht notwendigerweise etwas mit Ihrem Beruf zu tun haben, es kann auch während Ihrer Schulzeit oder im privaten Bereich aufgetreten sein. Wovon erzählen Sie Ihren Freunden am Abend beim gemütlichen Zusammensein am liebsten? Wählen Sie Ereignisse, die nicht nur gut erzählbar, sondern auch beruflich von Nutzen sind. Der Leser bzw. Zuhörer soll denken «um Himmels willen, was hätte ich da gemacht, wie wäre ich bloss mit diesem Problem fertig geworden?» und er soll neugierig auf die Lösung des Problems werden.

A = Aktion

Versuchen Sie in knapper Form, die Aktion darzustellen, die Sie zur Lösung des Problems gewählt haben. Wählen Sie aktive Verben und beschreiben Sie in Ich-Form, was Sie getan haben, um das Problem zu lösen. Jetzt soll der Zuhörer denken: «Donnerwetter, das muss einem erst einmal einfallen. Das scheint ja wirklich die plausibelste, sauberste und überzeugendste Lösung zu sein.»

R = Resultat

Schildern Sie das Resultat Ihrer Aktion. Wenn Sie das Problem und vor allem die Aktion richtig dargestellt haben, können Sie sich jetzt ganz kurz fassen. Jetzt soll der Leser denken: «Ist doch klar, dass damit das Problem – und noch dazu so elegant und souverän – aus der Welt geschaffen wurde.»

Abgeleitete Stärken

Listen Sie alle Fähigkeiten auf, die Sie zur Lösung des Problems gebraucht haben.

Beispiel aus dem Beruf

Problemsituation

Ein Kunde aus dem Medizinbereich kam mit dem Problem auf mich zu, dass sein Umsatz mit dem Schmerzmittel «Dynastan» dramatisch rückläufig war. Zusätzlich war das Budget, das er für eine Werbeaktion zur Verfügung hatte sehr klein. Gleichzeitig hatte ich von der Presse ein Angebot: 50 Prozent Rabatt auf Inserate, die mit einem kommenden Feiertag thematisch und zeitlich verbunden werden.

Aktion

Ich habe dem Kunden vorgeschlagen, ein aktuelles Inserat zum kommenden Feiertag aufzugeben mit dem Motto: «An Ostern will ich kein Kopfweh haben!»

Resultat

- Erster Preis von der Tagespresse für die beste Schwarzweiss-Anzeige
- Bekanntheitsgrad des Produkts gesteigert
- Beitrag geleistet zum guten Ruf der Agentur wegen ihrer Kreativität

Abgeleitete Stärken

- Kreativität
- Eigeninitiative
- unternehmerisches Denken
- Mut

Beispiel aus dem privaten Bereich

Problem

Da ich den Mannschaftssport mag, suchte ich eine bestehende Fussball- oder Basketballmannschaft. Wegen unregelmässiger Arbeitszeiten war es für mich schwierig, etwas Geeignetes zu finden.

Aktion

Ich hatte die Idee, eine eigene Firmenmannschaft zu gründen. Ich sprach mit Kollegen, stellte eine Gruppe mit Fussballinteressierten zusammen, holte das Einverständnis der Direktion ein (war nicht begeistert), stellte die Mannschaft zusammen und motivierte alle, indem ich den Club für das kantonale Firmenfussballturnier anmeldete.

Resultat

- Begeisterung beim Firmenpersonal
- Beitrag zu einer guten Stimmung innerhalb und ausserhalb der Gruppe
- nachträgliches Wohlwollen der Direktion durch einen Sportbeitrag
- anschliessend Bildung einer Volleyballmannschaft

Abgeleitete Stärken

- Eigeninitiative
- Führungskompetenz
- Organisationsfähigkeit
- Durchhaltevermögen