

Die Trüffelsuche – Was sehen andere in dir?

**Persönliche Werte
und Stärken für's
eigene Business.**

Aus Studien geht hervor, dass unser Umfeld uns oft besser kennt als wir uns selbst. Fragen Sie daher Ihre Freunde nach Ihren Stärken und Fähigkeiten. Welche Eigenschaften schätzen Ihre Freunde am meisten an Ihnen? Wofür bewundern sie Sie?

Rufen Sie jetzt drei Leute aus Ihrem Umfeld an, schicken ihnen eine SMS oder E-Mail. Wählen Sie am besten Menschen, die Sie aus unterschiedlichen Perspektiven betrachten, etwa Ihren Partner, eine Freundin, den Kollegen oder vielleicht sogar die Chefin.

Bitten Sie diese, kurz darüber nachzudenken, welche drei Talente oder Eigenschaften sie für Ihre besten halten. Fragen Sie sie auch, ob sie zu jedem der genannten Talente ein Beispiel geben könnten.

Meine Talente sind:

- ①
- ②
- ③

Beispiele:

Freunde und Kollegen wundern sich oft weniger über unsere Erfolge als wir selbst.

Meine Talente sind:

- ①
- ②
- ③

Beispiele:

Meine Talente sind:

- ①
- ②
- ③

Beispiele:

UNS SELBST FREMD

Auch Menschen, die uns gar nicht kennen, wüssten oft besser als wir selbst, wie wir gestrickt sind, sagt Sozialpsychologe Timothy Wilson. Wie nett Sie zu sein glauben, stimmt zum Beispiel nur mäßig damit überein, wie nett andere Sie finden. Und in einem Experiment stellte sich heraus, dass Wildfremde besser vorhersagen konnten, wie nervös oder gesprächig ein Versuchsteilnehmer sein würde, wenn er sich mit einem neuen Bekannten unterhält, als dieser selbst. Dass dies auch für persönliche Stärken gilt, zeigte eine andere Untersuchung: Kollegen konnten besser vorhersagen, wer innerhalb ihres Team befördert werden würde, als der fragliche Arbeitnehmer selbst.