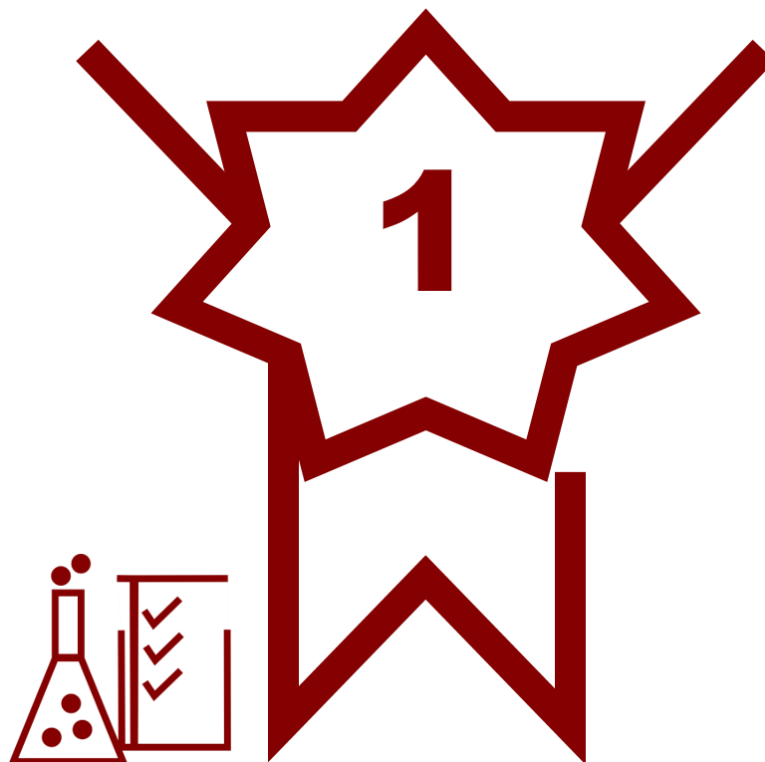


# Auswertung Self-Check

## Entscheidungstyp

---



Sie sind ein  
wettbewerbsorientierter Entscheidungstyp  
mit methodischen Anteilen

## Sie sind ein wettbewerbsorientierter Entscheidungstyp mit methodischen Anteilen.

Sie entscheiden vor dem Hintergrund einer starken Zielorientierung in der Regel schnell und nach logisch nachvollziehbaren Kriterien. Ihnen geht es bei Entscheidungen darum, auf der Grundlage von Zahlen, Daten und Fakten die Kontrolle zu behalten und ihr Vorhaben zum Erfolg zu führen. Wenn Sie es für nötig erachten, nehmen Sie sich die Zeit, tiefer zu graben und methodisch zusätzliche Daten zu erheben. Der Lohn ist Anerkennung und ein positives Image.

Unentschiedenheit, unsystematische Vorgehensweisen und nicht belegte Behauptungen sind in Ihren Augen ein Zeichen von Inkompetenz.

## Für eine Entscheidung brauchen Sie ....

Sie können schnell entscheiden, weil Ihnen ein grundlegendes Bedürfnis dabei hilft, Optionen zu bewerten und Prioritäten zu setzen: Sie wollen im Wettbewerb bestehen.

Um zu einer Entscheidung zu kommen, brauchen Sie rationale Grundlagen. Sie brauchen Zahlen, Daten und Fakten und noch mehr Zahlen, Daten und Fakten. Sie brauchen logisch hergeleitete Entscheidungsoptionen, deren Risiko-Wahrscheinlichkeit Sie kennen. Diese Informationen bewerten Sie danach, ob und inwiefern eine der Optionen

- ihre Ziele unterstützt und
- sie weiter bringt.

Damit sind Sie für's Unternehmertum gut aufgestellt. Sie verfolgen Ihre Ziele konsequent und beharrlich.

## So kommen Sie weiter

1. Führen Sie eine erste, grobe Fakten-Recherche durch, um ein Gefühl dafür zu gewinnen, was für eine Entscheidung relevant ist.
2. Definieren Sie Kriterien und gewichten Sie sie. Erstellen Sie z.B. eine Nutzwertanalyse.
3. Formulieren Sie Fragestellungen, die für die Bewertung beantwortet werden müssen.
4. Beantworten Sie die Fragen in einer zweiten vertieften Recherche. Sie dürfen hier durchaus auch etwas genauer werden und sich Zeit nehmen.
5. Bewerten Sie die Optionen. Jetzt sollten Sie eigentlich weitgehende Klarheit haben.
6. Schlafen Sie trotzdem noch mindestens einmal darüber und lassen Sie das Ergebnis der Bewertung wirken. Wenn Ihr Bauch kein Veto einlegt, haben Sie eine Entscheidung.

Probieren Sie's aus. Es ist ziemlich wahrscheinlich, dass Sie auf diesem Weg die innere Überzeugung gewinnen, die für eine Entscheidung nötig ist. Wenn nicht, müssen wir tiefer graben. Dann können wir ziemlich sicher davon ausgehen, dass einzelne Elemente in Ihrem z.T. unbewussten Entscheidungsrahmen widerstreiten. Es scheint Zielkonflikte zu geben. Das könnte z.B. der Fall sein, wenn sich Ihnen die Möglichkeit bietet reich zu werden, aber nur auf Kosten anderer.

Dann müssen wir von Ihrer Präferenz abweichen und neue Wege gehen. Wenn Sie wollen, helfen wir Ihnen gerne weiter. Nehmen Sie Kontakt zu uns auf.

**Kontakt**

Zum Schluss gibt es noch ein paar Tipps, auf die Sie achten sollten.

## Darauf sollten Sie achten ...

Wir empfehlen Ihnen vor allem auf drei Aspekte zu achten.

1. Wettbewerbsorientierte Menschen haben häufig einen blinden Fleck. Beobachtbare Phänomene, die der eigenen Logik widersprechen, werden oft übersehen oder entsprechend der eigenen Erwartungen interpretiert. Es lohnt sich eigene Entscheidungen zu überprüfen, wenn sich die Logik, die zu der Entscheidung geführt hat, als nicht richtig herausstellt – und zwar ganz explizit im Sinne der Erreichung der eigenen Ziele.
2. Nutzen Sie ihr Bauchgefühl als zusätzliche Ressource - nicht so sehr, weil jede Entscheidung immer auch eine emotionale Seite hat. Der „Bauch“ steht vielmehr für unbewusstes Wissen - Wissen, dass wir gesammelt und wegsortiert haben, damit es unsere Verarbeitungskapazitäten nicht weiter belastet. Über die Intuition haben wir Zugang zu diesem Wissen – immer dann, wenn es gebraucht wird. So wie der erfahrene Brandmeister, der seine Leute aus dem brennenden Haus beordert, weil er spürt, dass etwas nicht stimmt.
3. Normalerweise haben Sie keine größeren Schwierigkeiten, zu Entscheidungen zu kommen. Wenn das jedoch einmal anders sein sollte, werden mehr Zahlen, Daten und Fakten Ihnen normalerweise nicht weiterhelfen. Es lohnt mehr, an zwei Stellen genauer hinzusehen. Entweder spielen im konkreten Fall neben dem Wunsch, zu siegen, noch andere Bedürfnisse eine Rolle. Etwa, wenn Sie durch eine berufliche Entscheidung Ihre Ehe aufs Spiel setzen. Oder es mischen sich plötzlich soziale Normen und Werte ein. Das ist beispielsweise der Fall, wenn Sie Ihre Ziele nur mit Betrug oder verbrecherischem Verhalten erringen könnten und sich innerlich dagegen sträuben.  
Dann kommen Sie nur dann guten Gewissens und mit innerer Überzeugung zu einer Entscheidung, wenn Sie den darin enthaltenen Zielkonflikt neu austarieren. Schauen Sie hin und geben Sie neben der Zielorientierung auch anderen Entscheidungskriterien eine Chance.

## Empfehlen Sie uns weiter.

Und wenn Ihnen der Selbsttest Spaß gemacht und Sie die Ergebnisse überzeugt haben, empfehlen Sie den Test weiter. Teilen Sie ihn bei XING, LinkedIn, Twitter und Facebook. Vielen Dank dafür.



## Entscheidungshelfer gesucht?

Wenn Sie vor einer schwierigen Entscheidung im beruflichen Kontext stehen und nicht so recht weiterkommen, sprechen Sie uns an. Wir unterstützen Menschen bei richtungsweisenden Entscheidungen und ihrer Umsetzung.

[Kostenloses Erstgespräch vereinbaren](#)

## **Zum Abschluss**

Wir speichern die Ergebnisse der Befragung in anonymisierter Form, um statistische Auswertungen über die verschiedenen Entscheidungstypen durchführen zu können. Deshalb finden sich am Schluss des Fragebogens noch einige Fragen zu demografischen Angaben. Ihre Email-Adresse wird nur einmal genutzt, um Ihnen die Auswertung zukommen zu lassen – es sei denn Sie haben sich in eine Mailingliste eingetragen.