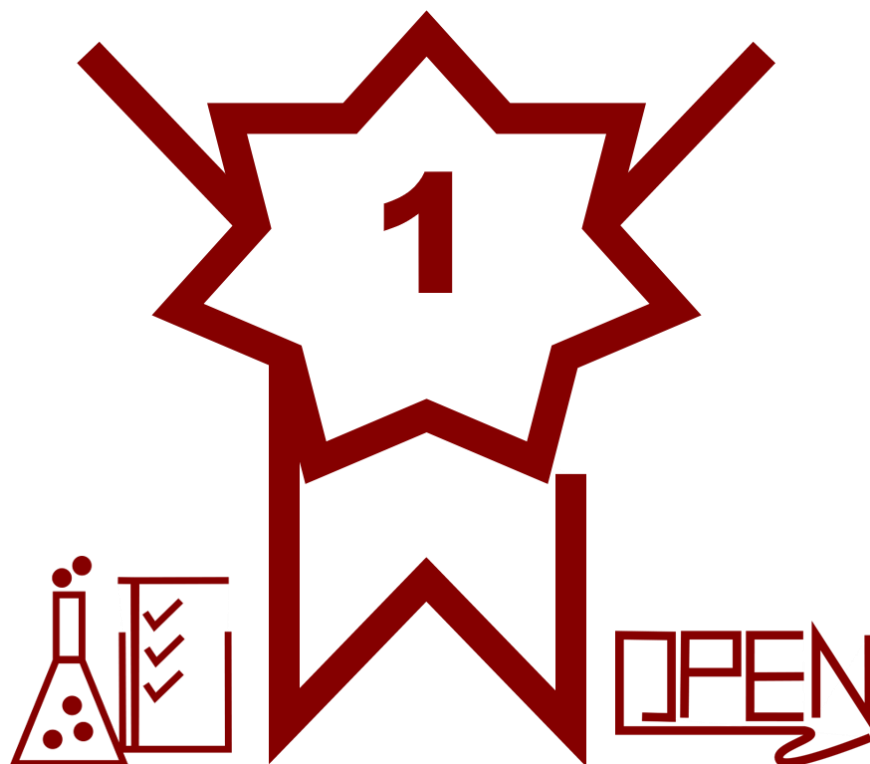


Auswertung Self-Check

Entscheidungstyp



Sie sind ein
tendenziell wettbewerbsorientierter
Entscheidungstyp

Sie sind ein tendenziell wettbewerbsorientierter Entscheidungstyp.

Sie haben keine stark ausgeprägten Präferenzen und damit auch keine eindeutig prioritären Entscheidungskriterien für fast alle Fälle. Das macht Entscheiden einerseits schwerer, weil Entscheidungskriterien und ihre Bedeutung je nach Situation immer wieder neu verhandelt und priorisiert werden müssen. Andererseits ermöglicht genau das eine große Anpassungsfähigkeit an unterschiedliche Kontexte.

Sie sind primär zielorientiert und entscheiden in der Regel schnell und nach logisch nachvollziehbaren Kriterien. Sie halten viel davon, auf Grundlage von Zahlen, Daten und Fakten Kontrolle zu gewinnen und wollen ihr Vorhaben zum Erfolg zu führen. Wenn es die Situation erfordert, nehmen Sie sich die Zeit, tiefer zu graben und methodisch zusätzliche Daten zu erheben. Schließlich wissen Sie, dass das nicht immer möglich ist und flexible Reaktionen gebraucht werden. Der Lohn ist Anerkennung und ein positives Image.

Unsystematische Vorgehensweisen und nicht belegte Behauptungen sind in Ihren Augen Hinweise auf Inkompetenz.

Für eine Entscheidung brauchen Sie

In der Regel entscheiden Sie schnell und auf Grundlage von Zahlen, Daten, Fakten und systematischer Entscheidungsverfahren. Ihr grundlegendes Bedürfnis, im Wettbewerb zu bestehen, und Ihre Zielorientierung hilft Ihnen Optionen zu bewerten und Prioritäten zu setzen. Sie können Ihre Entscheidungskriterien an unterschiedliche Situationen anpassen. Die Kehrseite davon besteht in der gelegentlich auftretenden Verunsicherung, ob die ausgewählten Kriterien auch passen.

Wenn Ihnen unterwegs die Erfolge auch zugerechnet werden, ist das ein zusätzlicher Anreiz.

Damit sind Sie für's Unternehmertum grundsätzlich gut aufgestellt. Sie verfolgen Ihre Ziele konsequent und beharrlich und sind darüber hinaus in der Lage Ihr Entscheidungsverhalten an unterschiedliche Erfordernisse anzupassen. Bei Bedarf können Sie sowohl tiefer bohren und zusätzliche Informationen ans Tageslicht holen als auch aus dem Bauch heraus entscheiden.

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. Wenn Sie das Gefühl haben, es reicht, reicht es. Wenn Sie lieber genauer hinschauen wollen, tun Sie das. Nehmen Sie sich die Zeit, die Sie dafür brauchen.
5. Bewerten Sie die Optionen. Jetzt sollte Ihnen schon vieles klar sein.
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 ruhig noch stärker 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 Schwierigkeiten, Entscheidungen zu treffen. Wenn das jedoch einmal anders sein sollte, lohnt es sich an zwei Stellen genauer hinzusehen. Entweder spielen im konkreten Fall neben dem Wunsch, erfolgreich zu sein, 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 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.