

Auswertung Self-Check

Entscheidungstyp



Sie sind ein
spontaner Entscheidungstyp
mit humanistischen Anteilen

Sie sind ein spontaner Entscheidungstyp mit humanistischen Anteilen

Sie achten bei Entscheidungen vor allem auf Gefühle und Bedürfnisse – ihre eigenen und die derer, die von Ihren Entscheidungen betroffen sind. Das hindert Sie manchmal daran, so schnell in Handeln zu kommen, wie Sie das eigentlich gerne möchten. Trotzdem ist es Ihnen lieber, etwas auszuprobieren, als lange nach Vor- und Nachteilen zu suchen oder sich gar den Details von Zahlen, Daten und Fakten zu widmen. Fehlentscheidungen sind nicht schlimm, solange sie nicht auf Kosten anderer gehen und korrigiert werden können.

Deshalb halten Sie auch nichts von zu vielen Optionen. Wenn's ungefähr passt, passt's. Unterwegs kann man dann immer noch anpassen.

Für eine Entscheidung brauchen Sie

... normalerweise nicht viel: eine paar Alternativen, Ihr Bauchgefühl und die Aussicht auf Action, Spaß und tolle Mitstreiter. Damit sind Sie für die unsichere Seite des Unternehmertums ausgezeichnet aufgestellt. Sie verfolgen Ihre Vorhaben mit Mut und Improvisationsvermögen.

So kommen Sie weiter

1. Formulieren Sie eine oder mehrere Optionen, die es Ihres Erachtens wert sind, ausprobiert zu werden.
2. Überlegen Sie, wie sie die Option, mit der Sie Ihren Kunden oder wichtigen Stakeholdern vermutlich am besten gerecht werden, mit möglichst geringem Risiko testen können. Beschreiben Sie dafür,
 - a. Erfolgskriterien (Woran merke ich, dass es klappt?)
 - b. ein Testverfahren (Mit welchen Aktivitäten kann ich feststellen, ob es klappt?) und
 - c. Abbruchkriterien (Woran merke ich, dass es nicht funktioniert? Wann breche ich ab?)Weil die Frage, ob ich etwas abbrechen will, zu den sehr schwierigen Fragen gehört, halten Sie sich unbedingt an Ihre Abbruchkriterien.
3. Wenn's funktioniert, ist alles gut. Wenn nicht, testen Sie die nächste Option.

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 zwei Aspekte zu achten.

1. Spontane Entscheider mit humanistischem Anteil haben häufig einen blinden Fleck. Sie achten zu wenig auf antizipierbare sachliche Probleme. Der Grund: die Ungeduld und das Unverständnis für andere Formen der Entscheidungsfindung. Sie können sich nur schwer vorstellen, welche

großartigen Erkenntnisse aus rückwärtsgewandten sachlogischen Auswertungsprozessen zu gewinnen sind.

Schauen Sie sich die andere Seite der Medaille an, auch wenn Sie die Ihnen eigene freudige Erwartung eines gemeinsamen Abenteuers mit tollen Gefährten ein wenig zähmen müssen. Suchen Sie das Gespräch mit Leuten, die anders sind, als sie – Leute, die Ihre Ideen einem Machbarkeitstest unterziehen oder die nach Zahlen, Daten und Fakten fragen. Sie müssen diese Dinge nicht selber recherchieren. Sie ins Kalkül einzubeziehen, ist jedoch auf jeden Fall hilfreich. Etwa, wenn Ihnen jemand die physikalischen Anforderungen an Wasserstofftanks für Brennstoffzellen und ihre Auswirkungen auf das Autogewicht erläutern kann. Das erspart Ihnen unter Umständen viel Aufwand und absehbar schlechte Erfahrungen.

2. Normalerweise haben Sie nur dann Schwierigkeiten, schnell Entscheidungen zu treffen, wenn negative Auswirkungen auf andere Menschen unübersehbar sind. Wenn das einmal anders sein sollte und Ihr Bauch Ihnen sagt, da stimmt was nicht, lohnt es sich an zwei Stellen genauer hinzusehen. Entweder spielen im konkreten Fall neben dem Wunsch, ins Handeln zu kommen, 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 wäre beispielsweise der Fall, wenn Sie durch ihr Abenteuerum, die Existenz oder gar das Leben anderer aufs Spiel setzten.

In dem Fall 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 Handlungsorientierung 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.

