geschaefts
waren
laden

Auswertung Self-Check

Entscheidungstyp



Sie sind ein

tendenziell spontaner
Entscheidungstyp

Sie sind ein tendenziell spontaner 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 achten bei Entscheidungen primär auf Ihre eigenen Gefühle und Bedürfnisse und wollen ins Handeln kommen. Sie mögen es, Dinge auszuprobieren. Sie können Ihre Entscheidungskriterien an unterschiedliche Situationen anpassen. Deshalb ist Ihnen klar, dass Zahlen, Daten und Fakten eine wichtige Grundlage Ihrer Entscheidungen sind. Die Kehrseite der Anpassungsfähigkeit besteht in der gelegentlich auftretenden Verunsicherung, ob die ausgewählten Kriterien auch passen. Aber solange Fehlentscheidungen korrigiert werden können und nicht auf Kosten anderer gehen, ist das nicht weiter schlimm.

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, eine ungefähre Übersicht über Zahlen, Daten, Fakten, 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 eigenen Zielen möglichst nahekommen und / oder die Ihren Kunden oder wichtigen Stakeholdern am ehesten gerecht werden, mit kleinstmöglichem 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. Tendenziell spontane Entscheider laufen manchmal Gefahr die Konsequenzen für andere oder die sachlichen Fragen einer Entscheidung unter zu bewerten. Der Grund: Ihr Wunsch, schnell ins Tun zu kommen. Grundsätzlich können Sie sich zwar vorstellen, welche Erkenntnisse aus sachlogischen Auswertungsprozessen zu gewinnen sind und welche Konsequenzen Ihre Entscheidungen für andere haben können. Die freudige Erwartung der nächsten Aktivitäten mit interessanten Menschen drängen andere Aspekte manchmal zu sehr in den Hintergrund. Schauen Sie sich die andere Seite der Medaille an, auch wenn Sie den eigenen Tatendrang ein wenig zähmen müssen. Lassen Sie das Gespräch mit den wichtigsten Stakeholdern Ihrer Entscheidung oder mit Leuten, die Ihre Ideen einem Machbarkeitstest unterziehen oder die nach Zahlen, Daten und Falten fragen, nicht unter den Tisch fallen. Das erspart Ihnen unter Umständen viel Aufwand und absehbar schlechte Erfahrungen.
2. Normalerweise haben Sie nur dann Schwierigkeiten, Entscheidungen zu treffen, wenn entweder die Sachlage Ihrem Bauchgefühl ziemlich deutlich widerspricht oder negative Auswirkungen auf andere Menschen unübersehbar sind. Dann 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 Abenteuertum, die Existenz oder gar das Leben anderer aufs Spiel setzten.
   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 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. Viele 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.