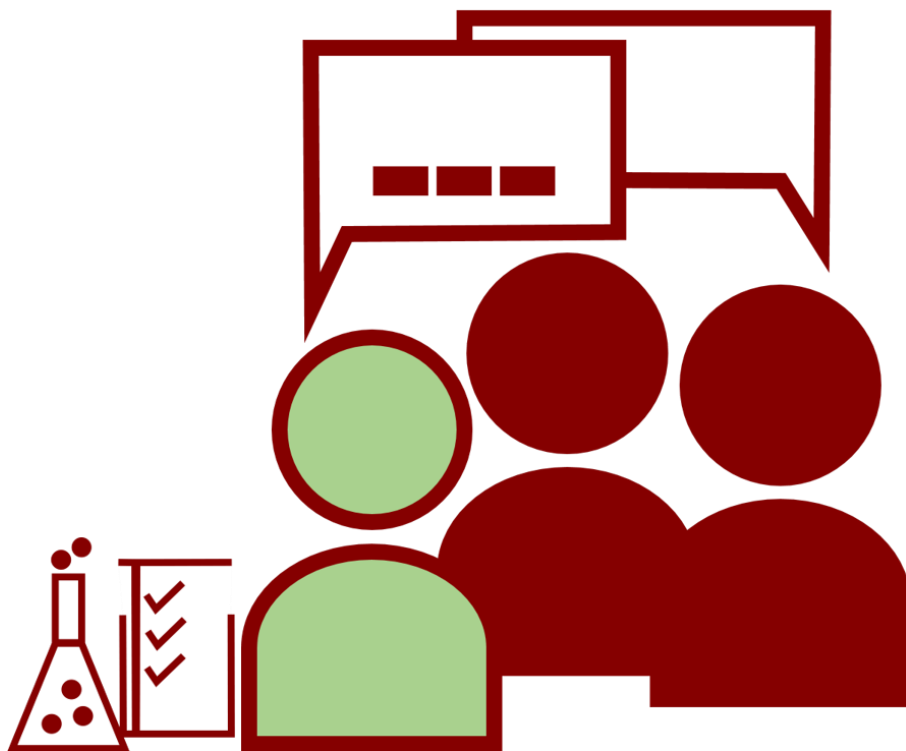


Auswertung Self-Check

Entscheidungstyp



Sie sind ein
humanistischer Entscheidungstyp
mit methodischen Anteilen

Sie sind ein humanistischer Entscheidungstyp mit methodischen Anteilen

Sie achten bei Entscheidungen in erster Linie auf die Gefühle und Bedürfnisse anderer. Sie wollen helfen, die Menschheit als Ganzes oder auch nur im ganz kleinen Rahmen voranbringen. Dazu nutzen Sie gerne auch Zahlen, Daten und Fakten und manchmal auch systematische Entscheidungsprozesse. Wenn Sie entscheiden, dann, weil es anderen hilft. Wenn Sie entscheiden müssen, dann suchen Sie vor allem das Gespräch. Sie wollen wissen, wie sich andere entschieden haben oder entscheiden würden und worauf sie ihre Entscheidungen gründen. Wenn Sie nicht entscheiden müssen, sind Sie gar nicht traurig.

Deshalb ist Ihnen wenig Auswahl lieber als große Vielfalt. Wenn's einigermaßen passt, passt's. Hauptsache, die Beziehung ist in Ordnung. Wenn Zahlen, Daten und Fakten dann noch dazu passen, super.

Alles, was die Beziehung trübt, ist Ihnen dagegen ein Graus, also vor allem Vertrauensbruch oder unethisches Verhalten in jeder Form.

Für eine Entscheidung brauchen Sie

Eigentlich könnten Sie gut auf Entscheidungen verzichten. Die gefährden ja doch nur die Gemeinsamkeit mit anderen, in die Sie so viel Energie gesteckt haben. Wenn es hilft, die Entscheidung hinauszuzögern oder zu vermeiden, greifen Sie gerne auch auf die Möglichkeit sachlogischer Analysen zurück.

Wenn Sie entscheiden müssen, brauchen Sie Referenzen. Die finden Sie im Gespräch mit anderen. Fragen Sie danach, wie andere Menschen sich in ähnlichen Situationen verhalten haben, die Ihnen ähnlich sind. Durchdenken Sie das Gehörte gut. Lassen Sie es ein paar Tage – aber nicht länger – wirken, das Gehörte in Ihr Unterbewusstes vordringen. Und dann entscheiden Sie aus dem Bauch. Denn der „Bauch“ steht 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.

So kommen Sie weiter

1. Suchen Sie das Gespräch. Suchen Sie sich Menschen, die in einer ähnlichen Situation gesteckt haben und fragen Sie sie, wie sie sich entschieden haben, und warum gerade so. Fragen Sie, welche Zahlen, Daten und Fakten und welche Entscheidungsprozesse der Entscheidung zugrunde lagen.
2. Entwickeln Sie mit diesen Menschen gemeinsam zwei bis drei Entscheidungsoptionen.
3. Führen Sie eine grobe Fakten-Recherche durch, um ein Gefühl dafür zu gewinnen, was für eine Entscheidung relevant ist.
4. Diskutieren Sie diese Optionen mit weiteren Menschen und Fragen Sie auch die, wie sie sich entscheiden würden. Vielleicht nutzen Sie dafür ein Reflecting Team (Erläuterung der Methodik).
5. Anschließend schlafen Sie einige Tage darüber und lassen das Erlebte wirken. Normalerweise wird Ihnen Ihr Bauch sagen, welche Option für Sie passt.

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. Humanistische Entscheider haben häufig einen blinden Fleck. Beobachtbare Phänomene, die der eigenen Logik widersprechen, werden oft übersehen oder entsprechend der eigenen Erwartungen interpretiert. Das gilt ausdrücklich auch für die Interpretation von Zahlen, Daten und Fakten. Nutzen Sie bei Ihrer Suche nach Referenzen Andere. Fragen Sie bewusst nach anderen Perspektiven. Vielleicht ist es ja, wie bei einer optischen Täuschung und Sie sehen einen Saxophon-Spieler, während jemand anderes einen Frauenkopf erkennt.
2. Genau das ist aber vermutlich ein Problem. Humanistische Entscheider sind groß darin, anderen zu helfen. Wenn's allerdings darum geht, Hilfe anzunehmen oder gar nachzufragen, wird es schwierig. Warum eigentlich? Warum sollten Sie nicht das gleiche Recht auf Unterstützung haben, wie jede Person, der Sie helfen? Die freuen sich genauso darüber, gefragt zu werden, wie Sie.
3. Normalerweise können Sie gut darauf verzichten, Entscheidungen zu treffen. Sie halten Situationen lieber offen und in der Schwebe. Das ist aber nur dann sinnvoll, wenn die Dinge tatsächlich noch im Fluss sind. Und selbst dann braucht es immer wieder Richtungsentscheidungen.
Es wird einfacher, wenn Sie die Entscheidung so vorbereiten, wie Sie es brauchen. Lassen Sie sich die Zeit, die Sie brauchen. Suchen Sie das Gespräch. Fragen Sie nach Referenzen. Überprüfen Sie ggf. die sachlogischen Grundlagen. Lassen Sie alles ein paar Tage wirken. Aber dann treffen Sie eine Entscheidung – und zwar eine, von der Ihr Bauch überzeugt ist. Tun Sie's nicht, treffen Sie auch eine Entscheidung, nämlich die, dass alles bleibt wie es ist oder dass andere für Sie und über Sie entscheiden.

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.