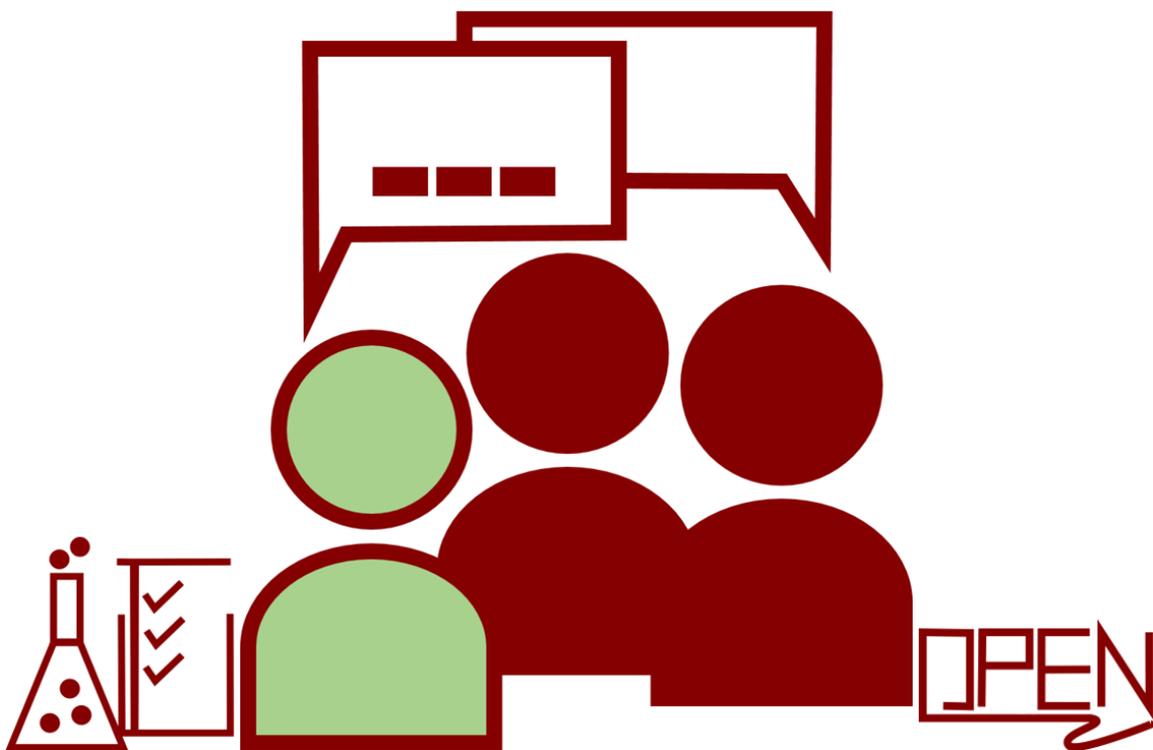


Auswertung Self-Check

Entscheidungstyp



Sie sind ein
tendenziell humanistischer
Entscheidungstyp

Sie sind ein tendenziell humanistischer 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 gerne primär auf die Gefühle und Bedürfnisse anderer. Sie wollen helfen, die Menschheit als Ganzes oder auch nur im ganz kleinen Rahmen voranbringen. Zahlen, Daten und Fakten sind hilfreich, wirklich wichtig sind gleichwohl Beziehungen zu anderen Menschen. Wenn Sie entscheiden, dann, weil es anderen hilft. Dann suchen Sie vor allem das Gespräch. Sie wollen wissen, wie sich andere entschieden haben oder entscheiden würden. Dass Sie entscheiden müssen, ist Ihnen klar, wenn es auch keine Ihrer liebsten Aktivitäten ist. Und wenn es sein muss, überprüfen Sie auch Zahlen, Daten und Fakten.

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

Wenn Beziehungen belastet werden, belastet das auch Sie. Sie verabscheuen Vertrauensbruch oder unethisches Verhalten in jeder Form.

Für eine Entscheidung brauchen Sie

Entscheidung zu treffen, ist nicht Ihre Lieblingsaktivität. Geht es jedoch darum Gemeinschaft zu finden und Beziehungen zu sichern, hilft Ihnen Ihr spontaner Anteil und die Lust auf Spaß mit neuen, tollen Menschen, Optionen zu bewerten und Prioritäten zu setzen.

Wenn Sie entscheiden müssen, brauchen Sie vor allem 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, das 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.
2. Entwickeln Sie mit diesen Menschen gemeinsam zwei bis drei Entscheidungsoptionen. Achten Sie dabei darauf, welche Optionen Ihrem Wunsch nach Spaß in der Gemeinschaft mit anderen am ehesten gerecht werden.
3. Führen Sie bei Bedarf 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.
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?
Nutzen Sie andere als Ressource. Die freuen sich genauso darüber, gefragt zu werden, wie Sie.
3. Sie ahnen, dass es nur im Ausnahmefall sinnvoll ist, Dinge in der Schwebe zu halten. Das ist unangenehm, weil Sie Entscheidungen, wenn möglich, gerne vermeiden würden. Es wird einfacher, wenn Sie die Entscheidung so vorbereiten, wie Sie es brauchen. Nehmen Sie sich die Zeit, die Sie brauchen. Suchen Sie das Gespräch. Fragen Sie nach Referenzen. Lassen Sie alles wirken. Und 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. 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.