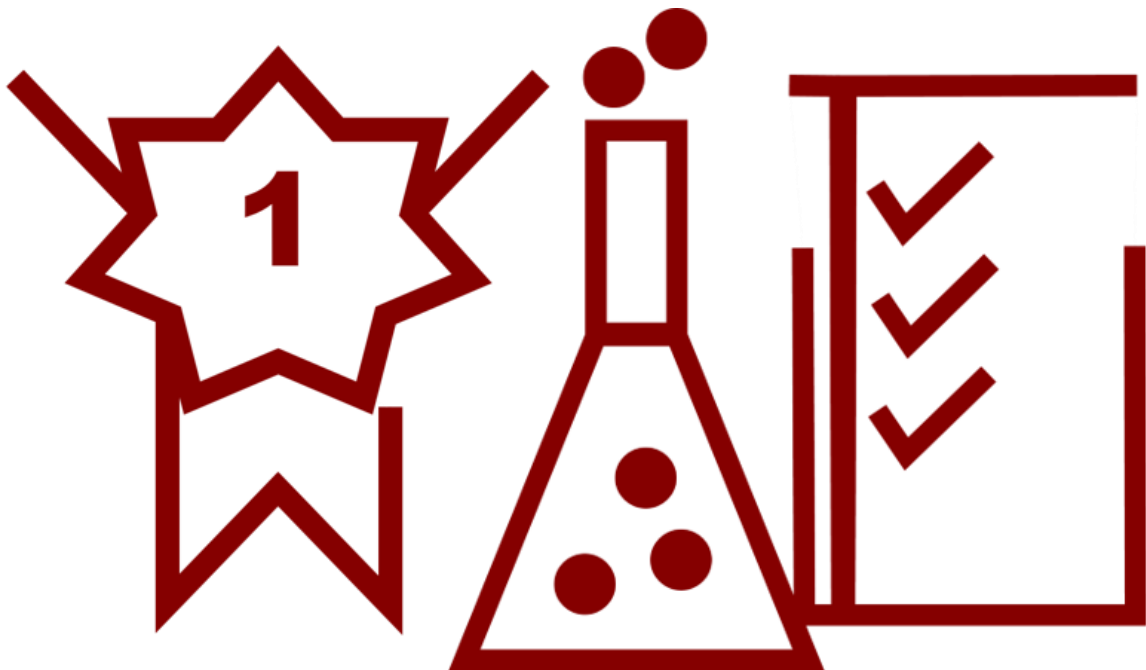


Auswertung Self-Check

Entscheidungstyp



Sie sind
wettbewerbsorientiert-methodisch
oder umgekehrt

Sie sind wettbewerbsorientiert-methodisch oder umgekehrt.

Sie wandeln auf dem Grat zwischen Wettbewerbsorientierung und methodischem Vorgehen. Die Tendenzen zu eher schnellen oder langsamen Entscheidungen heben sich gegenseitig auf.

Sie haben eine klare Präferenz für Entscheidungsprozesse auf Grundlage von Zahlen, Daten, Fakten und entscheiden vor dem Hintergrund einer starken Zielorientierung. Aber ob eine grobe oder eine vertiefte Analyse angemessen ist, hängt von der Situation ab. Das macht Entscheiden einerseits schwerer, weil Sie sich immer wieder aufs Neue darüber klar werden müssen, wie tief sie einsteigen wollen. Andererseits ermöglicht genau das eine große Anpassungsfähigkeit an unterschiedliche Kontexte.

Unstrukturierte, unsystematische Vorgehensweisen und nicht belegte Behauptungen sind in Ihren Augen ein Zeichen von Inkompetenz.

Für eine Entscheidung brauchen Sie

... rationale Grundlagen. Sie brauchen Zahlen, Daten und Fakten und noch mehr Zahlen, Daten und Fakten. Sie wollen nichts übersehen.

Sie brauchen logisch hergeleitete Entscheidungsoptionen, deren Risiko-Wahrscheinlichkeit Sie kennen. Diese Informationen bewerten Sie danach, ob und inwiefern eine der Optionen

- ihre Ziele unterstützt,
- sie weiter bringt.

Dabei laufen Sie immer wieder Gefahr, zu tief einzusteigen. Allerdings weiß ihre wettbewerbsorientierte Seite, dass im Sinne der eigenen Ziele oft auch ohne Kenntnis aller Details entschieden werden muss.

Damit sind Sie fürs Unternehmertum gut aufgestellt. Sie verfolgen Ihre Ziele konsequent und beharrlich.

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. Formulieren Sie einige Hypothesen, welche Konsequenzen diese Entscheidungsoptionen jeweils hätten. Berücksichtigen Sie dabei besonders die Frage, inwiefern Ihre individuellen Ziele und Bedürfnisse vorangebracht werden
3. Definieren Sie Kriterien und gewichten Sie sie. Erstellen Sie z.B. eine Nutzwertanalyse.
4. Formulieren Sie Fragestellungen, mit denen Sie die Hypothesen überprüfen können und die für die Bewertung beantwortet werden müssen.
5. Beantworten Sie die Fragen in einer zweiten vertieften Recherche. Sie dürfen hier durchaus auch etwas genauer werden und sich Zeit nehmen.
6. Bewerten Sie die Optionen. Jetzt sollten Sie eigentlich weitgehende Klarheit haben.
7. 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 vier Aspekte zu achten.

1. Faktenorientierte 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 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. Es gibt Entscheidungen bei denen Ihnen Analysen nur sehr begrenzt helfen. Das sind sogenannten Entscheidungen unter Unsicherheit, also Entscheidungen für die es keine vollständigen Informationen gibt. Karl Valentin soll das Problem einmal sehr treffend auf den Punkt gebracht haben: „Prognosen sind schwierig, besonders, wenn sie die Zukunft betreffen.“ Dazu bräuchten Sie – wie bei der Wettervorhersage – ein weitgehend zutreffendes Modell gesetzmäßiger Zusammenhänge, die dafür erforderlichen Daten und vermutlich ganz erhebliche Rechnerleistung um sich den möglichen Zukünften anzunähern.
In diesen Fällen – und das sind die schwierigen, richtungsweisenden Entscheidungen – geht es bei der Entscheidungsfindung um etwas Anderes. Es geht darum, selbst die Gewissheit zu erlangen, das Richtige zu tun. Um zu dieser Gewissheit zu gelangen, brauchen Sie mehr - oder besser anderes - als Zahlen, Daten, Fakten. Sie müssen das „Warum“ ihrer Entscheidung beantworten können und nach dem „Wie“ suchen. Wenn die Antwort auf das „Warum“ die Steigerung des Unternehmenswerts ist, sieht das „Wie“ anders aus, als wenn sich ein Unternehmen der Nachhaltigkeit durch Gewinnung erneuerbarer Energiequellen widmet.
4. Wenn Sie im Einzelfall Schwierigkeiten haben, zu Entscheidungen zu kommen, werden mehr Zahlen, Daten und Fakten Ihnen normalerweise nicht weiterhelfen. Es lohnt mehr, an zwei Stellen genauer hinzusehen. Entweder spielen im konkreten Fall irrationale 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 beispielsweise 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.