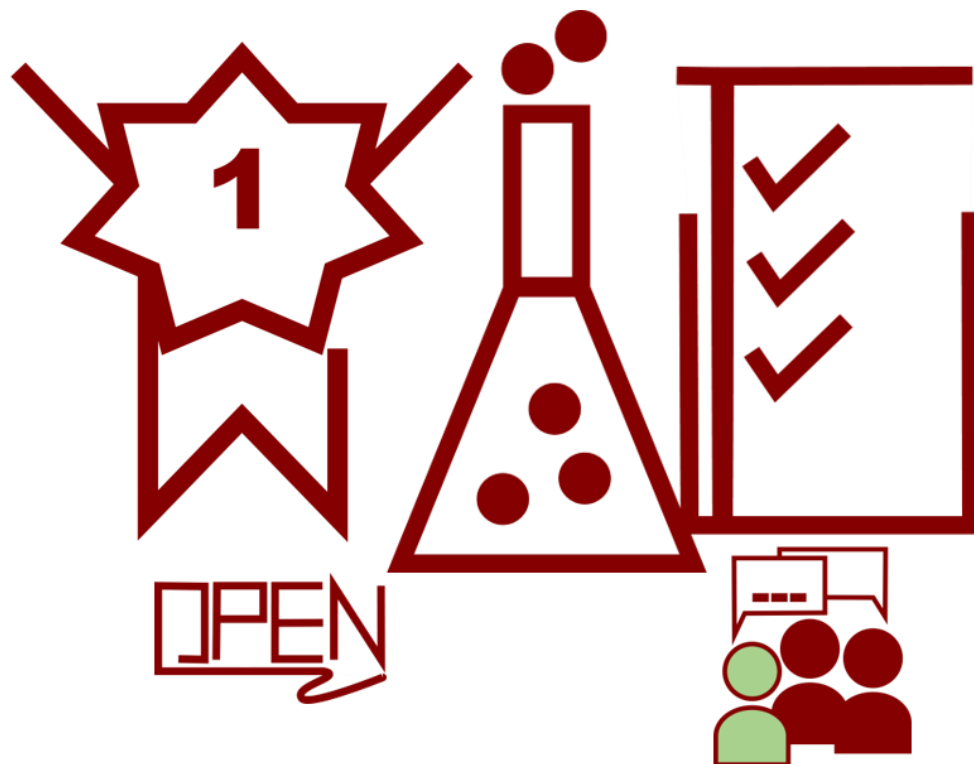


Auswertung Self-Check

Entscheidungstyp



Sie sind
tendenziell wettbewerbsorientiert-methodisch

Sie sind tendenziell wettbewerbsorientiert-methodisch.

Sie wandeln genau auf dem Grat zwischen Wettbewerbsorientierung und methodischem Vorgehen. Die Tendenzen zu eher schnellen oder langsamen Entscheidungen heben sich gegenseitig auf. Gleichzeitig ist Ihre Präferenz für rationale Entscheidungen eher schwach ausgebildet.

Damit vereinigen Sie die Vorzüge aus zwei Welten. Sie kennen die Bedeutung von Schnelligkeit in der Entscheidungsfindung und wissen Gründlichkeit und Methodik zu schätzen. Und solange sich beides austarieren lässt, ist der Gegensatz zwischen beidem nicht weiter schlimm.

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.

Aber eines ist klar. Unsystematische Vorgehensweisen und nicht belegte Behauptungen sind in Ihren Augen klare Hinweise auf Inkompetenz.

Für eine Entscheidung brauchen Sie

In der Regel entscheiden Sie auf Grundlage von Zahlen, Daten, Fakten und systematischer Entscheidungsverfahren. Wie tief Sie einsteigen, müssen Sie jedes Mal aufs Neue festlegen. Das ist anstrengend und – wie Sie meinen – eigentlich überflüssig.

Am liebsten hätten Sie einen systematischen Entscheidungsprozess mit klaren Entscheidungskriterien – einen Entscheidungsbaum, eine Nutzwertanalyse oder ähnliches. Da können dann auch „softe“ Kriterien aufgenommen werden, etwa die Anliegen und Bedürfnisse der Menschen, die von der Entscheidung betroffenen sind.

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. Definieren Sie Kriterien und gewichten Sie sie. Erstellen Sie z.B. eine Nutzwertanalyse. Berücksichtigen Sie dabei besonders die Frage, inwiefern Ihre individuellen Ziele und Bedürfnisse vorangebracht werden und wer von der Entscheidung in welcher Weise betroffen ist.
3. Formulieren Sie Fragestellungen, die für die Bewertung beantwortet werden müssen.
4. Beantworten Sie die Fragen in einer zweiten vertieften Recherche. Wenn Sie das Gefühl haben, es reicht, reicht es. Wenn Sie lieber genauer hinschauen wollen, tun Sie das. Nehmen Sie sich die Zeit, die Sie dafür brauchen.
5. Bewerten Sie die Optionen. Jetzt sollte Ihnen schon vieles klar sein.
6. 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 drei Aspekte zu achten.

1. Rational-logische 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 ruhig noch stärker 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. Sie ahnen, dass es Entscheidungen gibt, bei denen Ihnen Analysen nur sehr begrenzt helfen. Das sind sogenannte 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.

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.