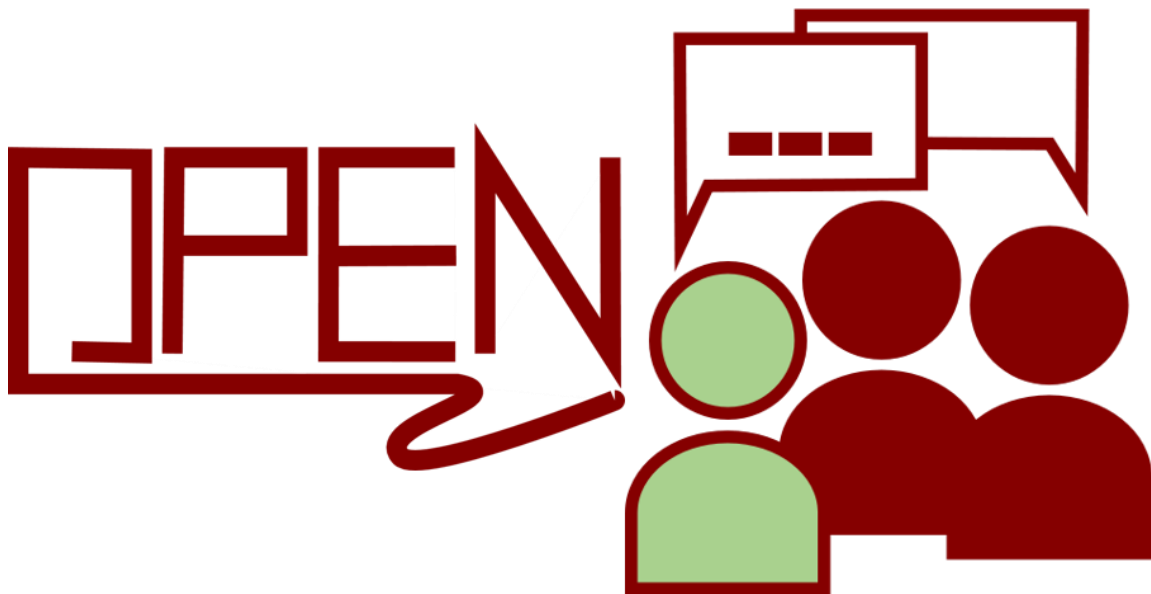


Auswertung Self-Check

Entscheidungstyp



Sie sind
spontan-humanistisch
oder umgekehrt

Sie sind spontan-humanistisch oder umgekehrt.

Sie wandeln auf dem Grat zwischen Spontaneität und humanistischer Orientierung. Die Tendenzen zu eher schnellen oder langsamen Entscheidungen heben sich gegenseitig auf.

Sie achten bei Entscheidungen vor allem auf Gefühle und Bedürfnisse – ihre eigenen und die derer, die von Ihren Entscheidungen betroffen sind. Denn Sie wollen helfen, die Menschheit als Ganzes oder auch nur im ganz kleinen Rahmen voranbringen. Das hindert Sie manchmal daran, so schnell ins Handeln zu kommen, wie Sie das eigentlich gerne möchten. Sie sind hin- und hergerissen zwischen dem Wunsch, etwas auszuprobieren oder noch **ein** weiteres Gespräch mit einem Stakeholder zu führen.

Wenig Auswahl ist Ihnen lieber als ein großes Angebot. Wenn's einigermaßen passt, passt's - vorausgesetzt, die Beziehung wird nicht gefährdet.

Für eine Entscheidung brauchen Sie

... normalerweise nicht viel: eine paar Alternativen, Ihr Bauchgefühl und die Aussicht auf Spaß und tolle Mitstreiter. Je nach Kontext kann es aber auch wichtig sein, Gespräche zu führen. Dann wollen sie wissen, was Ihre Entscheidung bei anderen auslöst und wie andere Menschen sich in ähnlichen Situationen verhalten haben.

Wenn das so ist, lassen Sie diese Referenzen wirken und das Gehörte in Ihr Unterbewusstes vordringen. Und dann lassen Sie sich von Ihrem Bedürfnis nach Gemeinschaft leiten und Ihren Bauch entscheiden. 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 solche, die ganz anders ticken als Sie selber. 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 am ehesten gerecht werden.
3. Überlegen Sie, wie sie die Option, mit der Sie Ihren Kunden oder wichtigen Stakeholdern vermutlich am besten gerecht werden, mit möglichst geringem 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.
4. Wenn's funktioniert, ist alles gut. Wenn nicht, schlafen Sie einige Tage darüber und lassen das Erlebte wirken. Normalerweise wird Ihnen Ihr Bauch sagen, wie Sie weitermachen sollten – beispielsweise indem Sie die nächste Option testen.

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. Emotionale Entscheider haben häufig einen blinden Fleck. Sie achten zu wenig auf antizipierbare sachliche Probleme. Der Grund: das Unverständnis für andere Formen der Entscheidungsfindung. Sie können sich nur schwer vorstellen, welche großartigen Erkenntnisse aus rückwärtsgewandten sachlogischen Auswertungsprozessen zu gewinnen sind.
Schauen Sie sich die andere Seite der Medaille an. Suchen Sie das Gespräch mit Leuten, die anders sind, als sie – Leute, die Ihre Ideen einem Machbarkeitstest unterziehen oder die nach Zahlen, Daten und Fakten fragen. Sie müssen diese Dinge nicht selber recherchieren. Sie ins Kalkül einzubeziehen, ist jedoch auf jeden Fall hilfreich. Etwa, wenn Ihnen jemand die physikalischen Anforderungen an Wasserstofftanks für Brennstoffzellen und ihre Auswirkungen auf das Autogewicht erläutern kann. Das erspart Ihnen unter Umständen viel Aufwand und absehbar schlechte Erfahrungen.
2. Genau das ist aber vermutlich ein Problem. Emotionale 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. Denn nicht zuletzt ist die Frage nach Unterstützung eine hervorragende Gelegenheit in den Kontakt mit tollen Leuten zu kommen. Die freuen sich genauso darüber, gefragt zu werden, wie Sie.
3. Normalerweise haben Sie nur dann Schwierigkeiten, schnell Entscheidungen zu treffen, wenn negative Auswirkungen auf andere Menschen unübersehbar sind. Wenn das einmal anders ist und Ihr Bauch Ihnen sagt, da stimmt was nicht, lohnt es sich an zwei Stellen genauer hinzusehen. Entweder spielen im konkreten Fall 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 ihre Entscheidung, 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. 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.