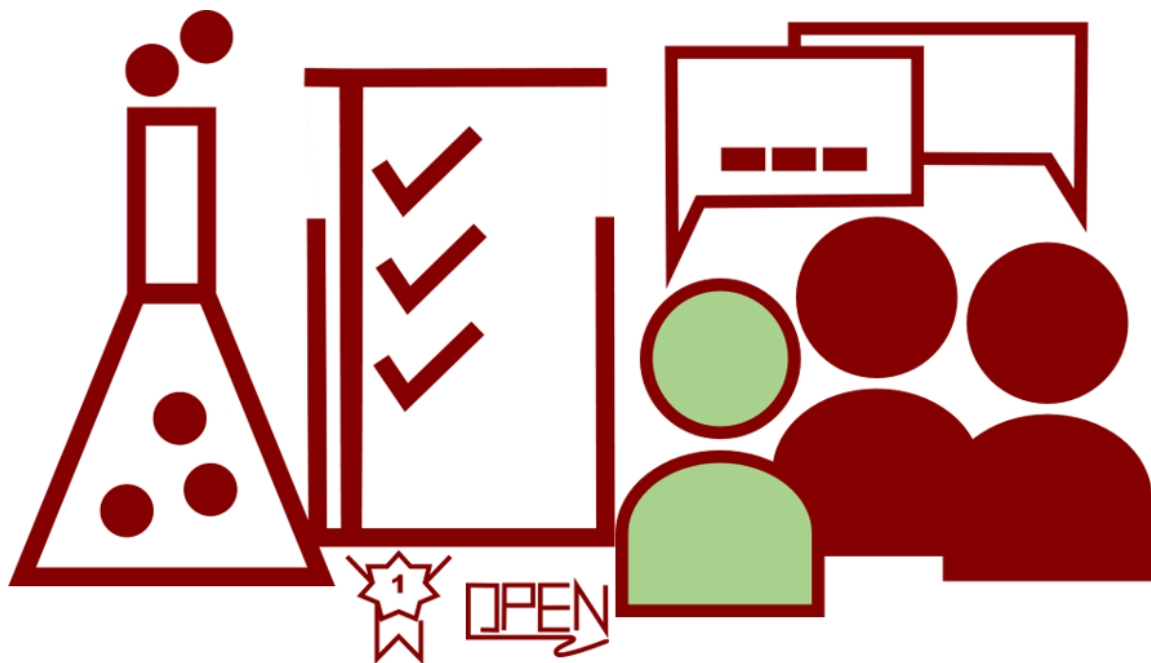


Auswertung Self-Check

Entscheidungstyp



Sie sind
tendenziell methodisch-humanistisch

Sie sind tendenziell methodisch-humanistisch.

Sie wandeln genau auf dem Grat zwischen methodischem Vorgehen und humanistischer Orientierung. Die Tendenzen zu sachlogisch-rationalen und zu emotionalen Entscheidungen heben sich gegenseitig auf. Gleichzeitig tendieren Sie dazu, Entscheidungen eine Zeit lang reifen zu lassen.

Damit vereinigen Sie die Vorzüge aus zwei Welten. Damit vereinigen Sie die Vorzüge aus zwei Welten. Sie wissen um die Bedeutung von sachlogisch-rationalen Kriterien für Entscheidungen und achten bei Entscheidungen auf die eigenen Bedürfnisse und Gefühle.

Sie halten viel von genauer Kenntnis der Details und achten auf die Gefühle und Bedürfnisse anderer. Sie wollen verstehen, was sie entscheiden und welche Konsequenzen Ihre Entscheidung hat. Deshalb halten Sie viel von nachvollziehbaren und beteiligungsorientierten Entscheidungsprozessen. Dabei ahnen Sie, dass dafür die Zeit nicht immer reicht.

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.

Unsystematische Vorgehensweisen und nicht belegte Behauptungen sind in Ihren Augen Hinweise auf Inkompetenz. Also suchen Sie nach Belegen.

Für eine Entscheidung brauchen Sie

Entscheidung zu treffen, ist nicht Ihre Lieblingsaktivität. Sie gehen den Dingen lieber auf den Grund. Sie wollen alles: Zahlen, Daten, Fakten und Referenzen vertrauenswürdiger Personen. Allerdings ist Ihnen auch klar, dass im Sinne der eigenen Ziele, der betroffenen Menschen und eines hintergründigen Bedürfnisses nach Innovation im Einzelfall oft auch ohne Kenntnis aller Details entschieden werden muss.

Um zu einer Entscheidung zu kommen, wollen Sie Informationen und Interessen beteiligter Menschen bewerten, abwägen und gewichten können. Sie halten viel von systematischen Entscheidungsprozessen mit klaren Entscheidungskriterien, achten aber auch auf Ihren Bauch.

So kommen Sie weiter

1. Beschreiben Sie zunächst zwei bis drei mögliche Entscheidungsoptionen.
2. Formulieren Sie einige Hypothesen, welche Konsequenzen diese Entscheidungsoptionen jeweils hätten. Berücksichtigen Sie dabei besonders die Frage, welche Konsequenzen Ihre Entscheidung für Sie und andere hat.
3. Suchen Sie das Gespräch. Suchen Sie sich Menschen, die in einer ähnlichen Situation gesteckt haben und fragen Sie sie, was sie von Ihren Hypothesen halten.
4. Definieren Sie Kriterien für die Bewertung der unterschiedlichen Optionen und gewichten Sie sie. Erstellen Sie z.B. eine Nutzwertanalyse.
5. Formulieren Sie Fragestellungen, mit denen Sie die Hypothesen überprüfen können und die für die Bewertung beantwortet werden müssen.
6. Versuchen Sie die Hypothesen mit Hilfe von Fakten-Recherchen und Gesprächen oder Interviews zu widerlegen. Nehmen Sie sich dafür die Zeit, die sie brauchen, um weitgehend zufrieden zu sein. Sie dürfen gründlich sein.
7. Bewerten Sie die Optionen.
8. Schlafen Sie 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 zwei Aspekte zu achten.

1. Am Liebsten wägen Sie auf Grundlage von Analysen und detaillierten Untersuchungen, Erkenntnisse gegeneinander ab und stellen die Pros und Contras einander gegenüber. Aber sind Sie sich nicht immer aller Kriterien bewusst, die diesem Abwägungsprozess zugrunde liegen? Wonach werden beispielsweise zwei alternative Investitionsmöglichkeiten verglichen? Natürlich nach dem besseren ROI – oder vielleicht doch nach den Reaktionen der Betroffenen? Vermutlich werden Sie im Vorfeld einer Entscheidung mindestens eine Nutzwertanalyse mit gewichteten Kriterien angelegt haben. Vermutlich ist es Ihnen dabei auch schon passiert, dass das Ergebnis irgendwie nicht passte, oder?
Dann hilft Ihnen nur noch ihr Bauchgefühl. Nutzen Sie es noch viel bewusster. Es gibt Ihnen wertvolle und valide Hinweise. - 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.
2. Sie wissen, 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. 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.