

Auswertung Self-Check

Entscheidungstyp



Sie sind
methodisch-humanistisch
oder umgekehrt

Sie sind methodisch-humanistisch oder umgekehrt.

Sie wandeln auf dem Grat zwischen methodischem Vorgehen und humanistischer Orientierung. Die Tendenzen zu eher rational-logischen oder emotionalen Entscheidungen heben sich gegenseitig auf.

Wenn Sie nicht entscheiden müssen, sind Sie gar nicht traurig. Es fällt Ihnen nicht leicht. Wenn Sie entscheiden, dann, weil es anderen hilft. Um dahin zu kommen, wünschen Sie sich Kenntnis der Details und einen nachvollziehbaren Entscheidungsprozess. Der muss die Gelegenheit geben, die Gefühle und Bedürfnisse anderer erfragen zu können. Das braucht seine Zeit. Aber besser genauer hingeschaut, als später die Entscheidung revidieren zu müssen.

Unstrukturierte, chaotische Vorgehensweisen und alles, was die Beziehung trübt, also Konflikte oder unethisches Verhalten in jeder Form, ist Ihnen ein Graus.

Für eine Entscheidung brauchen Sie

Eigentlich könnten Sie gut auf Entscheidungen verzichten. Die gefährden ja doch nur die Gemeinsamkeit mit anderen. Wenn es denn sein muss, wollen Sie immer noch mehr Zahlen, Daten und Fakten einerseits und Meinungen und Ansichten Gleichgesinnter und wichtiger Stakeholder andererseits. Deswegen haben sie auch immer noch ein Ohr für neuere Entwicklungen, auch noch lange nach der Entscheidung.

Für die Entscheidung sind all diese gewichtigen Faktoren zu berücksichtigen und zu durchdenken. Das ist nicht immer einfach – schon wegen der schiereren Menge und weil Sie etwas übersehen haben könnten.

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. Fragen Sie, welche Zahlen, Daten und Fakten und welche Entscheidungsprozesse der Entscheidung zugrunde lagen.
2. Entwickeln Sie mit diesen Menschen gemeinsam zwei bis drei Entscheidungsoptionen.
3. Formulieren Sie einige Hypothesen, welche Konsequenzen diese Entscheidungsoptionen jeweils hätten. Berücksichtigen Sie dabei besonders die Frage, wer von der Entscheidung in welcher Weise betroffen ist.
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 Fakten-Recherchen 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 drei Aspekte zu achten.

1. Langsame 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 sowohl für die Interpretation von Zahlen, Daten und Fakten als auch für die Ansichten von Personen mit anderen Perspektiven. Suchen Sie bewusst nach dem Anderen. Suchen Sie Menschen mit anderen Perspektiven. Suchen Sie Fakten, die Ihrer Auffassung widersprechen. 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. Langsame 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? Die freuen sich genauso darüber, gefragt zu werden, wie Sie.
3. Es gibt Entscheidungen bei denen Ihnen alle Analysen und alle Gespräche nur sehr begrenzt helfen. Das sind sogenannten Entscheidungen unter Unsicherheit, also Entscheidungen deren Konsequenzen nicht prognostizierbar sind. 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 und Referenzen. 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.