EMPATHIE AKADEMIE

Soziales Kompetenztraining

Einführung in das HUMM®-Persönlichkeitsmodell

© Empathie Akademie Carlo Düllings

EINLEITUNG **3**

HUMM®-PERSÖNLICHKEITSTYPEN **4**

ÜBERBLICK **4**
MOVER **5**
DOUBLECHECKER **7**
POLITICIAN **8**
HUSTLER **10**
ARTIST **12**
ENGINEER **13**
NORMAL **14**

AUSBLICK **16**

WEITERGEHENDE INFORMATIONEN **16**
APPELL AN DEN LESER **16**

Rechtshinweis
Das HUMM®-Persönlichkeitsmodell ist geistiges Eigentum der Empathie Akademie Carlo Düllings (www.empathie-lernen.de). Die hier veröffentlichten Inhalte unterliegen dem Markenrecht, dem Urheberrecht und weiteren Schutzrechten. Jede weitere Verbreitung oder Verwendung, insbesondere kommerzieller Art, bedarf einer vorherigen schriftlichen Genehmigung durch die Empathie Akademie Carlo Düllings.

Einleitung

Persönlichkeitsmodelle, wie das HUMM®-Persönlichkeitsmodell, können Menschen dabei helfen, sich selbst und andere besser zu verstehen. Beim HUMM® handelt es sich um ein System, das es ermöglicht, Charaktereigenschaften die häufig zusammen auftreten, gezielt beobachten und einordnen zu können. Dieses Wissen kann dann genutzt werden, um ein ehrlicheres Selbstbild zu erlangen. Im Umgang mit anderen kann das HUMM® zudem helfen, unterschiedliche Denkweisen zu erkennen und das Verhalten anderer plausibel zu erklären. Die Reaktionen anderer Menschen lassen sich außerdem mit einer höheren Wahrscheinlichkeit erfolgreich vorhersagen.

Das HUMM® wurde bereits 1935 von dem Psychologen Doncaster Humm und dem Personalvorstand Guy Wadsworth entwickelt. Grundlage des Modells war eine umfassende psychologische Untersuchung. Die beiden Wissenschaftler fanden heraus, dass bestimmte Charaktereigenschaften durchgehend miteinander korrelierten. Beispielsweise reagieren strukturierte Menschen schnell gereizt, wenn man sie in ihrer Arbeit unterbricht. Menschen, bei denen die Familie einen hohen Stellenwert hat, neigen dazu, sich häufig Sorgen zu machen. Aus den korrelierenden psychologischen Variablen wurden mit Hilfe einer Faktorenanalyse insgesamt sieben Bündel von Charaktereigenschaften identifiziert. Diese Bündel werden HUMM®-Persönlichkeitstypen genannt und in diesem Ebook detailliert beschrieben.

Die meisten Persönlichkeitsmodelle basieren darauf, dass Menschen in eine oder mehrere Kategorien eingeordnet werden. Die typische Problematik hierbei ist, dass Modelle die wenige Typen unterscheiden, beispielsweise das DISG mit lediglich vier Typen, der Vielzahl unterschiedlicher Charaktere nicht gerecht werden können. Systeme mit vielen unterschiedlichen Typen, beispielsweise der Myers-Briggs-Typindikator mit 16 verschiedenen Persönlichkeitstypen, haben aber den Nachteil, dass sich eine Einordnung nicht mehr in der sozialen Interaktion, sondern nur noch mit Hilfe eines strukturierten Fragebogens durchführen lässt. Zudem reichen meiner Meinung nach auch 16 verschiedene Typen nicht aus, um Menschen adäquat analysieren zu können. Da sich so viele Persönlichkeitstypen außerdem nur schwer merken lassen, werden in der Praxis meist einfachere Systeme wie das DISG verwendet. In psychologischen Untersuchungen wird eher auf komplexere Modelle wie den Myers-Briggs-Typindikator zurückgegriffen.

Im Unterschied zu diesen konventionellen Persönlichkeitsmodellen bietet das HUMM®-System mehr Flexibilität. Im HUMM® geht es nicht um die Frage *ob* ein Mensch einen bestimmten Persönlichkeitstypen besitzt, sondern darum, *wie stark* diese in ihm ausgeprägt ist. Jeder Mensch besitzt also alle sieben Typen. Es ist die *Stärke* und die *individuelle Zusammensetzung* der einzelnen Persönlichkeitstypen die den Charakter eines Menschen ausmachen. Dieser Konstruktionsunterschied erlaubt eine wesentlich differenziertere Persönlichkeitsanalyse. Unterscheidet man lediglich

drei mögliche Ausprägungen pro Persönlichkeitstypen (stark, mittel und schwach), lassen sich bereits über 2.000 verschiedene Charaktere beschreiben.

Einmal erlernt, lässt sich das HUMM® jederzeit einsetzen. Mit Hilfe gezielter Beobachtungen lässt sich ein Mensch schnell und zuverlässig einschätzen. Ein Fragebogen oder Ähnliches ist nicht erforderlich. Das HUMM® unterstützt Sie in langfristigen sozialen Konstellationen, wie der Familie oder in Ihrem Arbeitsumfeld, da Ihnen unterschiedliche Denkmuster durch die Kenntnis des HUMM® bewusst werden. Die großen Vorteile des HUMM® lassen sich aber vor allem in Situationen verwirklichen, in denen Sie Ihr Gegenüber noch nicht kennen. In diesen Situationen ermöglicht Ihnen das HUMM®, in einem kurzen Zeitraum zu einer wesentlich besseren Einschätzung der Persönlichkeit zu gelangen, als dies ohne das HUMM® möglich wäre. Neben dem Personalwesen und dem Management ist der Einsatz des HUMM® deshalb auch im Vertrieb besonders nutzbringend.

Neben diesen funktionalen Zielgruppen eignet sich das HUMM® auch hervorragend für sachorientierte Menschen, die eher in technischen Berufen anzutreffen sind. Gerade diese Menschen spüren häufig, dass ihnen ein intuitiver Zugang zu anderen fehlt. Sollten Sie zu dieser Gruppe gehören, können Sie Ihre Empathiefähigkeit selbstverständlich auch verbessern, indem Sie viele verschiedene Menschen kennenlernen, Ihre Einschätzungen mit sozial kompetenten Freunden diskutieren und auch, wenn Sie trainieren, bewusster zu beobachten. Da es aber gerade sachorientierten Menschen leichter fällt, ein System zu erlernen, bietet Ihnen das HUMM® die Chance, Ihre Menschenkenntnisse auf einen Schlag spürbar zu verbessern.

HUMM®-Persönlichkeitstypen

Überblick

Wie bereits beschrieben, gibt es im HUMM® sieben verschiedene Persönlichkeitstypen. Jeder der sieben Typen lässt sich durch ein Kernbedürfnis prägnant charakterisieren.

Komponente	Kernbedürfnis
Mover	Unterhaltung
Doublechecker	Geborgenheit
Politician	Macht
Hustler	Geld
Artist	Selbstverwirklichung
Engineer	Perfektion
Normal	Ordnung

Wie Sie schon wissen, beinhaltet der Charakter eines jeden Menschen sämtliche sieben Persönlichkeitstypen und es ist die Stärke sowie die Zusammensetzung der Komponenten, die den Unterschied ausmachen. Meist sind zwei bis drei Komponenten besonders stark oder besonders schwach ausgeprägt, während die anderen vier bis fünf Komponenten durchschnittlich stark präsent sind. Dies muss aber nicht zwangsläufig der Fall sein.

Bevor ich Ihnen die einzelnen Persönlichkeitstypen im Detail erläutere, möchte ich eine entscheidende Sache nochmals betonen: jede der beschriebenen Komponenten stellt einen Stereotyp dar, der so in der Realität nur äußerst selten auftritt. Beispielsweise neigen reine Mover dazu, Dinge vor sich herzuschieben und sie nicht zum vereinbarten Termin zu erledigen. Hat die Person neben dem Mover aber auch einen stark ausgeprägten Engineer, ist das Einhalten von Deadlines kein Problem. Eine Stärke des Engineers gleicht in diesem Fall eine Schwäche des Movers aus. Nur wenn der Mischtyp eines Menschen korrekt berücksichtigt wird, kann das Verhalten zuverlässig prognostiziert werden.

Darüber hinaus beschreibt das HUMM® Temperamente, also Neigungen zu bestimmten Emotionen und Verhaltensweisen. Die meisten werden sich entsprechend ihrer Temperamente verhalten. Ab und zu werden Sie jedoch auch Menschen kennenlernen, die anders handeln als sie fühlen, beispielsweise weil sie gelernt haben, mit ihren Schwächen umzugehen.

Schließlich ist das HUMM® ein Modell und nicht die Wirklichkeit. So wie eine Landkarte nicht die exakte Abbildung von Wäldern, Städten und Straßen leistet, kann auch das HUMM® nicht die exakte Abbildung eines Charakters leisten. Dennoch eignen sich beide Hilfsmittel ausgezeichnet zum Navigieren. Die Landkarte bei einer Reise, das HUMM® bei einem Gespräch.

Mover

Mover unterhalten sich gerne und reden oft nur um des Redens willen. Sie sind impulsiv und lassen sich leicht ablenken. Ihr Kernbedürfnis ist, mit anderen zu kommunizieren und eine gute Stimmung zu verbreiten.

Mover lieben es, sich zu unterhalten. Sie reden oft und viel. Dabei spielt für sie nur eine untergeordnete Rolle, über was sie sprechen und mit wem. Sie sind die Meister des Smalltalks. Es fällt ihnen leicht, Fremde kennenzulernen und neue Kontakte zu knüpfen. Sie haben deshalb meistens ein riesiges Netzwerk. Mover versprühen jede Menge gute Laune. Sie gehen offen und herzlich auf jeden zu und möchten am liebsten alle in die Gruppe einbinden. Mover haben feine Antennen für Verstimmungen. Sie sind dabei aber weniger auf Einzelne, als auf die Atmosphäre der Gesamtgruppe konzentriert. Sie sind in der Regel gut gelaunt und fröhlich. Sie lachen oft und machen gerne Witze. Im Umkehrschluss bedeutet dies aber auch,

dass ein Mover keine Pessimisten mag, da diese ihm seine gute Stimmung vermiesen. Mover fühlen sich wohl in Gruppen. Hier sieht man sie oft als Alleinunterhalter. Je mehr sie mit anderen interagieren, desto mehr Energie bekommen sie. Deshalb arbeiten Mover gerne im Team oder nehmen an Gruppenaktivitäten teil. Sie haben außerdem ein aufrichtiges Interesse an Menschen. Sie sind mensch- und nicht sachorientiert. Ihre sprunghafte Aufmerksamkeit führt aber oft dazu, dass sie sich nicht die Zeit nehmen, tiefe und stabilere Beziehungen aufzubauen. Auf manche Menschen wirken Mover deshalb oberflächlich. Mover haben enorm viele Bekannte, in der Regel aber nur wenige gute Freunde.

Mover sind Positivdenker. Sie sind enthusiastisch und optimistisch. Sie sind außerdem impulsiv und emotional. Sie reagieren stark auf ihre Emotionen und können sich schlecht zurückhalten. Ihre Emotionen verschaffen ihnen einen starken Antrieb. Mover besitzen deshalb viel Energie. All dies führt dazu, dass sie sich leicht begeistern lassen. Die Kehrseite der Medaille ist aber, dass ihnen ein distanziertes Urteilsvermögen fehlt. Sie sehen die Welt in schwarz-weiß. Entweder sie lieben etwas oder sie hassen es. Ihre Emotionalität führt außerdem zu starken Stimmungsschwankungen. In der Regel sind Mover euphorisch. Selten, aber regelmäßig, haben sie intensive Tiefphasen. Weil Mover stark im Moment leben, neigen sie außerdem dazu, zu vergessen, dass sich ihre Stimmungslagen auch schnell wieder ändern werden.

Ihr Optimismus, ihre Impulsivität und ihre Energie sorgen dafür, dass sie oft Duzende ihrer unzähligen Ideen gleichzeitig voller Elan in Angriff nehmen. Leider führt ihre Impulsivität aber auch dazu, dass sie sich leicht ablenken lassen. Obwohl sie viel Energie aufbringen, erreichen sie deshalb nur einen Bruchteil von dem, was sie sich vorgenommen hatten. Sie sind gut darin, Sachen anzufangen, aber nur mäßig erfolgreich darin, ihre Projekte abzuschließen. Deshalb sind Mover häufig etwas unzuverlässig, insbesondere wenn es darum geht, Aufgaben in einem gewissen Zeitrahmen zu erledigen. Mover sind ungeduldig. Sie sind relativ schnell von ihrer aktuellen Beschäftigung gelangweilt und suchen etwas Neues. Sie sind eher am großen Ganzen interessiert; Details langweilen sie. Mover suchen immer nach Veränderungen und sind offen für Neues.

Einen Mover erkennen Sie am einfachsten daran, dass er viel redet. Er macht Witze und versucht alle einzubeziehen. Wenn Sie sich sein Auto oder seine Wohnung bzw. sein Büro ansehen können, werden Sie in der Regel ein großes Chaos vorfinden. An seiner Kleidung ist auffällig, dass er meist helle Farben sowie fröhliche Mottos und Motive wählt. Wenn Sie mit einem Mover verabredet sind, kommt er fast immer zu spät, wird sich dafür aber auch immer entschuldigen.

© Empathie Akademie Carlo Düllings

Doublechecker

Für Doublechecker sind die Familie und einige wenige, sehr enge Freunde am wichtigsten im Leben. Weil sie Probleme unbedingt von den ihnen nahestehenden Personen fernhalten möchten, beschäftigen sie sich oft mit Problemen. Diese ständige Beschäftigung mit Problemen führt zu einigen Implikationen die im Folgenden erläutert werden. Das Kernbedürfnis der Doublechecker ist Sicherheit.

Familie und enge Freunde sind für Doublechecker am wichtigsten. Für diese Menschen sind Doublechecker bereit, sich aufzuopfern. Doublechecker sind die Menschen, die Familien zusammenhalten. Sie sind loyal und verständnisvoll und haben immer ein offenes Ohr für die Probleme ihrer Liebsten. Aus diesem Grund wissen Doublechecker auch alles über sie. Sie vergessen niemals Geburtstage und wissen von sämtlichen Krankheiten, Beziehungs- und sonstigen Problemen. Doublechecker haben eher wenige, enge Freunde als viele, lose Bekanntschaften.

Doublechecker beschäftigen sich primär mit Problemen. Dies können ihre eigenen Probleme sein, aber auch die von Familienmitgliedern oder engen Freunden. Als Ersatz für akute Probleme beschäftigen sie sich außerdem mit Problemen, die in der Zukunft potenziell auftreten könnten oder aber mit Problemen aus Filmen und Büchern, z.B. aus Dramen oder Tragödien. Diese dauernde Beschäftigung mit Problemen führt dazu, dass Probleme in den Köpfen der Doublechecker sehr präsent sind. Aus diesem Grund machen sich Doublechecker viele Sorgen. Doublechecker sind Hypochonder. Wenn sie Unregelmäßigkeiten an ihrem Körper feststellen, bilden sie sich häufig schlimmere Krankheiten ein. Ein weiteres Resultat ist eine verstärkte Neigung zu Depressionen. Sie denken negativ wenn es um ihre eigenen Fähigkeiten oder ihren eigenen Erfolg geht und haben geringe Erwartungen an die Zukunft. Doublechecker selbst halten sich aber nicht für pessimistisch. Sie würden eher sagen „ich mache mir Sorgen“. Dennoch werden Sie von ihrer Außenwelt oft als negativ und pessimistisch wahrgenommen. Ihre problemfixierte Einstellung führt dazu, dass Doublechecker vorsichtig sind und Sicherheiten suchen. Sie scheuen Risiken und nehmen diese bewusster wahr als andere.

Doublechecker finden in jeder Situation Probleme und tendieren dazu, sich schnell zu beklagen. Paradoxerweise neigen Sie aber auch dazu, Veränderungen zu blockieren, da Veränderungen fast immer neue Unsicherheiten bedeuten. Aus diesem Grund erwartet ein Doublechecker, der sich beklagt, oft keine Veränderung der Situation, sondern eher Verständnis für seine Lage.

Es fällt ihnen schwer für eine ungewisse Zukunft zu planen. Deshalb treffen sie Entscheidungen in der Regel nur sehr zögerlich. Sobald sie jedoch eine Entscheidung gefällt haben, werden sie in der Regel daran festhalten und einmal begonnene Projekte erfolgreich abschließen.

Weil sie sehr unsicher sind, sollten Doublechecker immer wieder bestärkt werden. Sie brauchen viel Rückhalt und Bestätigung. Doublechecker lassen sich durch selbstbewusste Menschen verhältnismäßig leicht überzeugen, insbesondere wenn diese sich auch bereit erklären, die Verantwortung zu übernehmen. Kritik nehmen sie meist sehr persönlich und sie neigen dazu, sich bei Fehlern übermäßig zu entschuldigen.

Ein Doublechecker sieht sich selbst als jemanden, der gut mit Menschen umgehen kann. Wenn ihr Gegenüber Probleme hat, werden sie fast immer auch von anderen so wahrgenommen, weil sie gerade dann sehr verständnisvoll sind. Sie haben eine ruhige, eher passive Energie und sind freundlich. Sie sind eher introvertiert aber nicht schüchtern.

Einen Doublechecker erkennen Sie ebenfalls am besten an der Sprache. Doublechecker beklagen sich häufig und machen sich Sorgen. Auch, wenn sie früh im Gespräch oder viel von ihrer Familie erzählen, können Sie tendenziell einen Doublechecker vermuten. Doublechecker können sich schlecht von Sachen trennen, weil sie für jede Eventualität gewappnet sein möchten. Ihre Räume sind deshalb oft sehr voll mit irgendwelchen Sachen. Bei Frauen ist ein weiteres Indiz eine auffällig große Handtasche.

Politician

Politicians haben die Eigenschaften eines klassischen Anführers. Sie akkumulieren gerne Macht, können sich durchsetzen und gut argumentieren. Sie neigen aber dazu, unsensibel für die Gefühle anderer und besserwisserisch zu sein. Kernbedürfnisse eines Politicians sind Macht und Status. Außerdem will er immer gewinnen.

Politicians profilieren sich gerne. Sie sind der Meinung, dass sie die Besten sind. Deshalb lieben sie Wettkämpfe und fordern andere gerne heraus. Sie interpretieren jede Situation, in der es irgend möglich ist, als einen Wettkampf, bei dem jemand gewinnt und jemand anderes verliert. Natürlich wollen Politicians dabei immer gewinnen. Es ist für sie egal, ob es hierbei um ihren beruflichen Aufstieg oder nur um eine unbedeutende Diskussion im Freundeskreis geht. Gerade in Diskussionen gehen Politicians oft unbewusst die Gegenposition ein, auch wenn sie eigentlich derselben oder einer sehr ähnlichen Meinung sind. Sie mögen Konflikte und treten konfrontativ auf. Sie neigen zu verbalen Attacken und machen gerne Witze über andere. Ohne zu zögern, werden Politicians andere kritisieren bzw. korrigieren. Sie selbst fühlen sich bei Kritik aber schnell angegriffen und werden sich vehement verteidigen.

Bei Dissens bauen sich bei Politicians oft starke Aggressionen auf. Manchmal werden diese fälschlicherweise als Schauspielerei abgetan, doch Politicians werden

schnell wütend. Sie verlieren dann leicht die Kontrolle über sich. Wenn ein Konflikt nicht beendet, sondern verschoben wird, stauen sich beim Politician leicht Rachegefühle an. In solchen Fällen kann ein Politician nachtragend agieren. Wenn der Konflikt aber beendet wurde und der Politician sich wieder beruhigt hat, normalisiert sich das Verhältnis zum Politician meist wieder sehr schnell. Dennoch: wer sich einen Politician über kurzzeitige Konflikte hinaus, dauerhaft zum Feind macht, der wird das Problem meist nur noch lösen können, indem entweder er selbst oder aber der Politician das Umfeld verlässt. Der Politician wird erst ruhen, wenn er seinen Gegner besiegt hat.

Politicians sind sehr machtbewusst. Dies bedeutet, dass sie, obwohl sie sonst relativ unsensibel sind, doch ein recht feines Gespür für Machtverhältnisse haben. Obwohl sie relativ leicht manipulierbar sind, wissen sie meist ziemlich genau, wann ihre Machtbasis angegriffen wird oder wann sich die Chance für einen Machtgewinn ergibt. Politicians sind meist erfolgreich in machtpolitischen Auseinandersetzungen. In Gruppen sind sie deshalb oft, wenn auch nur vordergründig, die Entscheider. Ihre ständige Achtsamkeit für machtpolitische Konflikte macht sie relativ misstrauisch. Dies kann in manchen Fällen in Paranoia enden.

Politicians übernehmen gerne das Kommando. Sie streben nach Positionen die ihnen Macht über andere geben und sie sind bereit, diese Macht auszunutzen um ihre eigenen Ziele zu erreichen. Sie sind dominant und können sich gut durchsetzen. Politicians können manchmal etwas tyrannisch sein, insbesondere wenn sie formal eine Führungsposition innehaben. Sie unterdrücken andere Meinungen und fordern, dass sich andere ihren Vorstellungen anschließen. Dabei nutzen sie auch Ängste und Schwächen aus. Politicians interessieren sich weniger für die Wünsche und Bedürfnisse anderer und agieren häufig unsensibel. Für sich selbst lassen sie oft andere Regeln gelten als für andere. Beispielsweise mögen sie es nicht, unterbrochen zu werden, unterbrechen aber häufig andere. Logischerweise ordnen sich Politicians nur äußerst ungern unter. Wenn sie etwas gegen ihren Willen machen müssen, dann oft nur unter heftigem Protest.

Sie können außerdem sehr gut argumentieren. Politicians sind in der Lage, ihre Standpunkte auch gegen Widerstände zu vertreten. Sie sind selbstsicher und selbstbewusst und haben ein überzeugendes Auftreten. Sie sind ehrlich und direkt. Sie wertschätzen Faktenwissen und machen oft den Eindruck eines Experten. Dabei muss allerdings beachtet werden, dass Politicians häufig nur gerade genug wissen, um andere von ihrem Expertenstatus zu überzeugen. Außerdem interpretieren sie Fakten so, dass diese ihre Position stärken.

Ihre Argumentationsfähigkeit rührt aber auch daher, dass sie tatsächlich stark davon überzeugt sind, richtig zu liegen. Politicians haben eine stabile Weltsicht. Wenn sie einmal eine Entscheidung getroffen haben, lassen sie sich davon in der Regel nicht mehr abbringen. Sie sind ausdauernd und werden konsequent daran arbeiten, ihre Entscheidung zum Erfolg zu machen. Ihre Bemühungen sind deshalb eher langfristig

orientiert. Dieses Selbstbewusstsein hat aber auch eine Schattenseite. Politicians sind rechthaberisch, starrsinnig und dickköpfig. Wenn sie sich einmal für eine Position entschieden haben, halten sie oft dogmatisch daran fest und sind auch für valide Gegenargumente blind. Sie hören dann nicht mehr auf vernünftige Einwände. In einer solchen Situation könnte man ihr Motto mit „Wer nicht für mich ist, ist gegen mich“ beschreiben. Sie werden alle verfügbaren Ressourcen aufwenden um zu gewinnen. Politicians neigen dazu, auch an Entscheidungen festzuhalten, die falsch sind. Sie tun sich schwer damit, einen Fehler einzugestehen. Sie kämpfen weiter für ihre Idee oder ihre Sache, auch wenn sie bereits mehrere Male damit gescheitert sind. Politicians geben äußerst ungern auf. Sie akzeptieren Niederlagen nur, wenn sie absolut unumgänglich sind. Es ist deshalb wichtig zu wissen, dass Politicians sehr entscheidungsfreudig sind. Sie kommen schnell zu einer Entscheidung und lassen sich danach nur noch schwer davon abbringen.

Politicians haben zwar eine hohe Meinung von sich selbst, brauchen aber dennoch viel Anerkennung. Sie wollen, dass auch andere einsehen, wie gut sie sind und dass sie ihnen Respekt entgegenbringen. Deshalb sprechen sie gerne über sich oder über ihre Erfolge und reagieren stark auf Schmeicheleien. Sie äußern gerne ihre Meinung, auch wenn sie nicht gefragt werden oder es sie nicht betrifft. Sie kommunizieren gerne ihren Status und ihre Macht. Aus diesen Gründen wirken sie manchmal arrogant.

Politicians reden gerne über sich selbst und über ihre Erfolge. Verwendet ein Mensch überdurchschnittlich oft das Wort „ich“ liegt die Vermutung nahe, dass es sich um einen Politician handelt. Wie Mover, kommen auch Politicians häufig zu spät. Ein Politician ist insgeheim der Meinung, da er so besonders ist, kann er es sich leisten zu spät zu kommen. Im Gegensatz zum Mover wird er sich daher nicht entschuldigen.

Hustler

Hustler sind Menschen, die sehr flexibel sind und ein gutes Gespür für neue Möglichkeiten haben. Sie sind empathisch und können besonders gut verhandeln. Sie vergessen aber manchmal, ihr Handeln an langfristigen Gesichtspunkten zu orientieren. Das Kernbedürfnis der Hustler ist materieller Erfolg. Sie suchen in allem ihren persönlichen Nutzen.

Hustler haben ein starkes Bedürfnis ihren Reichtum zu zeigen. Sie sind materialistisch. Daraus ergibt sich auch der starke Wunsch möglichst schnell möglichst viel Geld zu verdienen. Ohne Risiko ist es meist nicht möglich, schnell signifikante Summen zu erreichen. Das weiß auch der Hustler und er ist bereit, auch hohe Risiken einzugehen, wenn es ein entsprechend hohes Gewinnpotential gibt. Hustler sind richtige Macher und versiert im Umgang mit Geld. Sie sind in der Lage, lukrative Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren. Aus diesen Gründen ist der

Hustler eine entscheidende Komponente im Charakter eines Unternehmers. Aus denselben Gründen nehmen Hustler aber auch gerne an Glücksspielen teil. Hat ein Hustler viel Geld, auch wenn es nur zeitweilig ist, neigt er dazu, es schnell auszugeben. Am liebsten tut er dies möglichst öffentlichkeitswirksam, beispielsweise in dem er sich einen teuren Sportwagen ausleiht oder exquisite Lokale und Restaurants besucht. Er ist dann auch häufig sehr großzügig und lädt auch nur flüchtig bekannte Personen ein. Obwohl Geld einen Hustler am stärksten antreibt, ist es nicht das einzige. Hustler wertschätzen außerdem auch Aufstiegschancen oder eine Verbesserung ihres Images. Entscheidend für einen Hustler ist, dass er seinen eigenen Vorteil sieht und das dieser möglichst schnell eintritt.

Ähnlich wie Politicians, zeigen auch Hustler gerne ihre Erfolge, streben nach Macht und Anerkennung und haben teilweise auch dominante Charakterzüge. Der Unterschied ist, dass Hustler flexibler und wendiger sind. Sie sind bereit, auf äußerliche Machtdemonstrationen zu verzichten, wenn es ihnen einen Vorteil bringt. Im Tiervergleich Machiavellis ist der Politician der Löwe und der Hustler der Fuchs.

Hustler können ziemlich strikt sein, wenn es darum geht, ihren eigenen Vorteil zu realisieren. Sie sind relativ egoistisch und berechnend und sie sind häufig bereit, andere Menschen für ihren eignen Vorteil auszunutzen. Weil sie sehr empathisch sind, wissen sie auch sehr genau, wie sie andere Menschen emotional manipulieren können. Sie sind Meister der Intrige und erfolgreich darin, Gerüchte zu streuen. Außerdem haben Hustler gute Menschenkenntnisse und können gut verhandeln. Hustler sind einzig und allein dem Geld gegenüber loyal. Deshalb haben Hustler auch eine höhere Wahrscheinlichkeit, sich scheiden zu lassen. Trotzdem machen Hustler eigentlich immer einen guten Eindruck. Dies liegt daran, dass sie gut schauspielern und ihre eigenen Interessen verbergen können.

Hustler haben eher viele Bekannte als wenige Freunde. Tatsächlich haben sie nur wenige oder gar keine Freundschaften, für die sie bereit sind, auf ihren eignen Vorteil zu verzichten. Menschen, die sie kennenlernen, werden schnell in eine von zwei Kategorien eingeteilt: Gewinner und Verlierer. Verlierer sind in den Augen eines Hustler Menschen, die er leicht ausnutzen und manipulieren kann. Vor allem für Doublechecker besteht aufgrund ihrer hohen Loyalität ein großes Risiko. Zu den Gewinnern zählt er vor allem Menschen, die auch so gerissen, clever und scharfsinnig sind wie er und die sich durchsetzen können. Hierzu zählen vor allem Politicians und andere Hustler. Beziehungen, die einem Hustler hilfreich erscheinen, wird ausreichend Zeit für eine erfolgreiche Kontaktpflege gewidmet.

Manipulierendes oder ausnutzendes Verhalten wird regelmäßig damit gerechtfertigt, dass die ganze Welt bzw. alle anderen Menschen im Grunde schlecht und eigennützig sind und es deshalb nicht verwerflich ist, ebenfalls so zu agieren. Hustler erklären sich mit hohen moralischen Standards einverstanden. Sie werden darauf bestehen, dass sich alle an die Regeln halten. Sie selbst aber werden Regeln biegen und brechen, wenn die Vorteile ausreichend groß und die erwarteten negativen

Konsequenzen überschaubar sind oder ihr Eintreffen relativ unwahrscheinlich ist. Wird der Hustler dabei erwischt, täuscht er Reuegefühle vor und bittet um eine zweite Chance, die er in der Regel auch erhält. Hustler sind nüchterne Realisten.

Einen Hustler erkennen Sie am einfachsten an seinen Accessoires. Dazu gehören teure Uhren, Markenkleidung oder auch Schmuck, vorzugsweise aus Gold. Im Gespräch reden Hustler am liebsten darüber, wie man schnelles Geld macht. Sei es durch kluge Geschäfte, Aktienhandel, Verkaufsprovisionen oder auch einfach durch Glücksspiel. Auffällig ist dabei, dass sie ohne weiteres konkrete Summen nennen.

Artist

Artists sind sehr emphatische, sensible, kreative und idealistische Menschen, die Konfrontationen scheuen. Ihr Kernbedürfnis ist Individualität und der Wunsch etwas zu erschaffen.

Artists haben eine gute Vorstellungskraft, vor allem visuell. Dies zeigt sich häufig in einem guten Gefühl für Ästhetik, z.B. bei Kleidung oder der Einrichtung ihrer Räume. Sie sind außerdem sehr kreativ. Diese Kombination aus Kreativität und guter Vorstellungskraft, macht aus ihnen visionäre Persönlichkeiten mit teilweise revolutionären Ansichten und Ideen, die manchmal aber etwas unpraktikabel sind und sich nur schwer umsetzen lassen. Wegen ihrer guten Vorstellungskraft verschwimmt für sie manchmal die Grenze zwischen Vorstellung und Realität. Sie verwechseln dann die guten Seiten einer Geschichte mit den wahren.

Es ist ihnen wichtig „anders“, also besonders individuell, zu sein. Aus diesem Grund neigen Artists auch dazu, Persönlichkeitsmodelle, wie das HUMM®, abzulehnen. Ein weiterer Grund für diese Ablehnung ist auch, dass Artists sehr empathisch sind und deshalb ein Persönlichkeitsmodell von allen Komponenten am wenigsten benötigen. Weil ihre Menschenkenntnisse aber nicht auf Analyse, sondern auf Intuition beruhen, können Artists das Verhalten von anderen meist nicht explizit verbalisieren. Sie sind sehr sensibel. Artists erwarten, dass man Rücksicht auf ihre Gefühle nimmt. Sie nehmen aber auch selber viel Rücksicht auf die Gefühle anderer.

Artists sind idealistisch. Obwohl sie fast immer Konfrontationen und Streit vermeiden, bleiben sie ihren eigenen Prinzipien treu. Nach einem Streit halten sie an ihren Überzeugungen fest, versuchen aber ihr Verhalten so anzupassen, dass auch die andere Konfliktpartei zufrieden ist. Im Zweifel bleiben sie bei Ihrem alten Verhalten, verbergen es aber so, dass der andere es nicht mehr bemerkt. Ihre Prinzipien können, und das hängt stark mit ihrer Individualität zusammen, auch von den in der Gesellschaft etablierten Werten abweichen. Wenn sie sich in ihren Idealen angegriffen fühlen, können sie in seltenen Fällen auch hart und unnachgiebig diskutieren und letztendlich stur bleiben. Märtyrer, als Menschen die idealistisch und in ihrer Weltanschauung stur sind, sind in der Regel starke Artists.

Im Normalfall neigen Artists aber dazu, ihre Meinungen subtil oder gar nicht zu äußern. Sie sind ruhig, zurückhaltend, introvertiert, schweigsam und schüchtern. Sie beobachten eher, als dass sie beobachtet werden. Es fällt Ihnen deshalb schwer, neue Leute kennenzulernen. Umgekehrt ist es auch nicht ganz einfach, einen Artist näher kennenzulernen, vor allem weil sie es gerade bei Fremden vermeiden, über sich oder ihre Familie zu sprechen. Sie brauchen viel Zeit, bis sie sich jemandem anvertrauen. Sie haben eher wenige enge Freunde, als viele Bekannte und ziehen kleinere, isolierte Gruppen größeren vor. Sie fühlen sich unwohl, wenn sie in einer Gruppe fremd sind oder wenn die Aufmerksamkeit der gesamten Gruppe auf sie gerichtet ist. Aus diesen Gründen vermeiden Artists größere Gruppen. Während der Mover durch soziale Interaktionen immer mehr Energie bekommt, verhält es sich beim Artists genau umgekehrt. Ein Artist verliert Energie, wenn er sich auf sozialen Events aufhält. Artists tanken Energie am besten, wenn sie alleine sind. Aus diesem Grund brauchen Artists regelmäßig Zeit für sich.

Weil Artists so schüchtern sind, ist ein erster Indikator, dass sie sehr wenig oder gar nichts sagen. Da dies aber meist nicht besonders auffällt, sollten Sie hier eher die Kleidung als Indiz heranziehen. Ein Artist versucht immer etwas Individuelles in seinen Style einfließen zu lassen. Alles Außergewöhnliche, eine verrückte Frisur, ein besonderes Amulett oder ein einzigartiges Kleidungsstück, deuten auf einen Artist hin. Männliche Artists tragen zudem häufig einen Bart. Artists haben fast immer ein kreatives Hobby. Dazu gehören Malerei, Bildhauerei oder das Spielen eines Musikinstruments.

Engineer

Engineers sind aufgabenorientierte Menschen, die danach streben, Dinge immer weiter zu optimieren. Für einen Engineer hat Fachwissen einen besonders hohen Stellenwert. Im Umgang mit Menschen tun sie sich häufig ein bisschen schwer. Die Kernbedürfnisse eines Engineers sind Perfektion, Detailgenauigkeit und Planung.

Engineers sind Tüftler, egal, ob sie tatsächlich Maschinen konstruieren oder nicht. Sie versuchen immer, die höchstmögliche Qualität zu erreichen. Dabei gehen sie sehr methodisch, sorgfältig und strukturiert vor. In ihrem Streben nach Perfektion sind sie hartnäckig und ausdauernd. Sie sind zielstrebig und erreichen eine enorme Zufriedenheit durch den erfolgreichen Abschluss eines Projekts. Sie neigen deshalb dazu, alles dem aktuellen Projekt unterzuordnen. Sie verlassen sich nur auf Fakten. Dies macht sie sehr zugänglich für Gegenargumente, solange diese inhaltlich korrekt sind. Engineers gehen in ihrer Arbeit auf und vergessen dabei schnell alles andere um sich herum. Sie sind sehr genau und lieben Details. Engineers planen alles durch, was sie machen. Sie mögen es nicht, wenn sie einmal ausgearbeitete Pläne wieder ändern müssen. Dies kann sie manchmal etwas unflexibel machen. Ein Engineer arbeitet am liebsten immer nur an einem Projekt gleichzeitig. Er versucht zu

vermeiden, mehrere Dinge zeitgleich erledigen zu müssen. Er liest sich gerne in Sachen ein und hat alles gerne schriftlich. Vor allem die in diesem Absatz beschrieben Faktoren haben dazu geführt, dass das Verhalten der Engineers, gerade in Deutschland, als Standard in gutem Arbeiten angesehen wird.

Der Perfektionismus macht Engineers manchmal jedoch ineffizient. Sie stürzen sich teilweise so sehr in die Details, dass sie das große Ganze aus den Augen verlieren. Sie optimieren manchmal auch unbedeutende Aspekte mehr als nötig. Auch delegieren sie ungern, da sie befürchten, dass der andere nicht so akkurat arbeitet wie sie. Vor allem, wenn bei ihrer Arbeit Probleme auftreten, können Engineers launisch werden und schnell gereizt reagieren.

Engineers sind sachorientiert und nicht menschorientiert. Sie haben ein großes Interesse an technischen Systemen und Innovationen wie Computern, Smartphones, und Autos.

Weil es dem Engineer schwerfällt, von seiner strukturierten und durchgeplanten Art Abstand zu nehmen, ist es für ihn nicht ganz einfach, sich zu entspannen. Er neigt deshalb von allen Komponenten am ehesten zum Alkoholkonsum.

Einen Engineer erkennen Sie am ehesten daran, dass bei ihm alles perfekt geplant und organisiert ist. Seine Strukturiertheit wirkt sich auch auf seine Sprache aus. Aufzählungen a la „erstens, zweitens, drittens“ sind ein Beispiel dafür. Außerdem redet er sachlich und monoton. Da sein Aussehen für ihn von untergeordneter Bedeutung ist, trägt er häufig aus der Mode gekommene Kleidungsstücke, die auch farblich nicht immer zusammenpassen. Ein starkes Indiz für einen Engineer ist außerdem sein Beruf. Er arbeitet oft in technischen Berufen wie dem Maschinen- und Anlagenbau oder als Programmierer.

Normal

Normals halten sich konsequent an gesellschaftliche Konventionen. Sie selbst sehen sich als rationale und logische Menschen. Von anderen werden sie aber manchmal als distanziert und kalt wahrgenommen. Kernbedürfnis eines Normals ist es, vernünftig zu sein und nicht unangenehm aufzufallen. Außerdem hat Ordnung einen sehr hohen Stellenwert.

Normals sind maßvoll und diszipliniert. Sie haben eine hohe Selbstbeherrschung. Ihrem Idealbild entspricht es, vernünftig zu sein. Dies bedeutet, dass sie ihr Leben nicht auf Emotionen, sondern auf logischen Überlegungen aufbauen. Sie sind außerdem analytisch und rational. Sie sind ruhig und gefasst und vermeiden jede Form von emotionalen Ausbrüchen und impulsiven Reaktionen. Sie versuchen sich weder durch positive, noch durch negative Emotionen beeinflussen zu lassen. Deshalb behalten sie auch im Streit meist einen kühlen Kopf. Sie können gut

zuhören und versuchen die Probleme anschließend mit logischen Überlegungen und vernünftigen Kompromissen zu lösen. Sie sind zudem auch entscheidungsfreudig. All dies führt dazu, dass sie auch mit Stress und Druck gut umgehen können und dass sich ihre Leistungsfähigkeit in einer solchen Situation nicht verändert.

Normals haben sehr hohe persönliche Standards und setzen sich selbst unter Druck, um ihrem Ideal zu entsprechen. Sie erwarten auch von anderen, dass sie sich anspruchsvolle Standards setzen und sich an diese halten. Normals neigen zu Ungeduld mit den Schwächen anderer.

Ein weiteres, wichtiges Charakteristikum der Normals ist ihre Konformität. Normals halten sich an die gesellschaftlichen Konventionen und sind sehr formell. Wenn sie in fremde Gruppen kommen, versuchen sie möglichst schnell die gängigen Normen zu lernen und sich an diese zu halten. Weil sie sich an die Regeln halten, ecken Normals nur äußerst selten an und werden deshalb oft als angenehm wahrgenommen. Normals sind aber nicht unterwürfig. Sie haben ein starkes Pflichtgefühl und halten sich an Regeln, weil sie es als am vernünftigsten ansehen, wenn sich alle an vereinbarte Regeln halten. Im Gegenzug erwarten Normals deshalb auch, dass sich alle anderen an die Regeln halten und sie reagieren schnell genervt, wenn man es nicht tut. Normals sind sehr konservativ und manchmal verschlossen gegenüber Neuerungen.

All diese Eigenschaften machen das Verhalten eines Normals konsistent und berechenbar. Auf manche wirkt dies teilweise langweilig und mitunter sogar spießig. Weil sie selten Emotionen zeigen, wirken sie häufig auch nüchtern, reserviert und kalt.

Das Normal hat drei Besonderheiten im Vergleich zu den anderen Persönlichkeitstypen. In der Zusammensetzung eines Charakters können sich alle Typen mit der Zeit verändern. Aber nur das Normal verändert sich automatisch. Mit zunehmendem Alter steigt das Normal. Zweitens ist das Normal ein Moderator für die anderen Persönlichkeitstypen des Charakters. Es presst die Charakteristika der anderen Typen in eine gesellschaftlich akzeptierte Form und verringert damit den Einfluss der Schwächen. Drittens gehen die Auswirkungen des Normals unter Alkoholeinfluss stark zurück.

Von allen Komponenten ist der Normal am schwierigsten zu erkennen, da es das Kernbedürfnis dieser Komponente ist, möglichst nicht aufzufallen. Das auffälligste Indiz für einen Normal ist deshalb, dass er nicht besonders auffällt. Normals sind sehr ordentlich, was sich in ihrem Büro, ihrer Wohnung und ihrem Auto zeigt. Auch ihre Kleidung ist immer angemessen und in einem guten Zustand. Im Sprachstil sind sie den Engineers sehr ähnlich. Sie reden logisch, nüchtern und emotionslos.

Ausblick

Weitergehende Informationen

Sie kennen nun die 7 Persönlichkeitstypen des HUMM® und Sie wissen nun, was Menschen antreibt. Damit es aber nicht bei der Lektüre dieses Ebooks bleibt, sollten Sie an unserem kostenlosen Emailkurs teilnehmen. In diesem Emailkurs geht es darum, die einzelnen Persönlichkeitstypen bei fremden Menschen zu erkennen und die gewonnen Erkenntnisse zu einem schlüssigen Gesamtbild zusammenzusetzen. Der Emailkurs besteht aus 10 kleinen Übungen, je eine pro Woche. Da die meisten Übungen nebenbei, in Ihrem Alltag, durchgeführt werden, ist nur ein sehr geringer Zeitaufwand erforderlich. Unser Emailkurs wird Ihnen helfen, die Anwendung des HUMM® Schritt für Schritt zu einer Gewohnheit zu machen. Durch die Teilnahme am Emailkurs gehen Sie keine Verpflichtungen ein. Er ist völlig kostenlos und Sie können ihn jederzeit vorzeitig beenden.

Wenn Sie sich noch intensiver mit dem HUMM® beschäftigen möchten, sollten Sie an einem unserer Seminare teilnehmen. Auf unserer Webseite finden Sie dazu zusätzliche Informationen. Sprechen Sie bei Interesse auch mit Ihrem Arbeitgeber. Häufig übernehmen diese die vollständigen Seminarkosten oder zumindest einen Teil. Für Unternehmen entwickeln wir gerne ein auf die spezifischen Bedürfnisse Ihrer Organisation zugeschnittenes Inhouse-Seminar.

Appell an den Leser

Wenn Sie bis an diese Stelle des Ebooks gekommen sind, halten Sie das HUMM® offensichtlich für ein interessantes System. Wenn Sie sich dieses Interesse und ein bisschen Neugierde erhalten, haben Sie gute Chancen, dass das HUMM® Einzug in Ihren Alltag erhält und Sie dauerhaft davon profitieren können.

Das Schöne am HUMM® ist, dass Sie bereits mit dem, was in diesem Ebook steht, Ihre emotionale Intelligenz verbessern können. Aus diesem Grund möchte ich Sie ermutigen, das HUMM® in kleinen Schritten immer stärker zu nutzen. Warten Sie nicht bis zum Besuch des Seminars. Fangen Sie am besten unmittelbar nach dem Lesen dieses Ebooks an, das HUMM® zu nutzen!

Ein guter Einstieg ist zunächst, Menschen, die man sehr gut kennt, einzuordnen. Beginnen Sie am besten bei sich selbst, Ihrer Familie und Ihren engsten Freunden. Es empfiehlt sich dabei, jeden Typen nacheinander durchzugehen. Trifft der überwiegende Teil der Beschreibung auf die Person zu oder eher nicht? Nutzen Sie dafür die entsprechenden Passagen in diesem Dokument. Wenn Sie möchten, machen Sie dieses Ebook Ihren Freunden oder Ihrer Familie zugänglich. Auf meiner Webseite www.empathie-lernen.de lässt es sich momentan kostenlos herunterladen. Diskutieren Sie unterschiedliche Einschätzungen.

Haben Sie die Ihnen nahestehenden Menschen eingeordnet, können Sie durch diese Menschen und ihre Denk- bzw. Verhaltensweisen wiederum etwas über das HUMM® lernen. Wie bereits geschildert, treten Stereotype, also Menschen, mit nur einer starken Komponente, äußerst selten auf. Auch in Ihrem Freundeskreis und Ihrer Familie werden die meisten Menschen eine Kombination verschiedener Persönlichkeitstypen besitzen. Um zu lernen, wie sich die unterschiedlichen Mischtypen im Verhalten äußern, können Sie deshalb Ihre Freunde, Ihre Familie und sich selbst beobachten. So werden Sie lernen, Verhalten das Sie beobachten, einem der Persönlichkeitstypen zuzuordnen. Durch die Beobachtungen von Menschen, die Sie bereits zutreffend kategorisiert haben, lernen Sie also wieder etwas über die Charakteristika der Persönlichkeitstypen. Ihr so gesteigertes Wissen hilft Ihnen dann wiederum Menschen, die Sie nicht so gut kennen, beispielsweise Kollegen oder Bekannte, besser einzuschätzen. Im besten Fall ergibt daraus ein Engelskreis, der Ihre Fähigkeiten, mit Menschen umzugehen, kontinuierlich steigert.

Ein letztes Mal möchte ich Ihnen unseren Emailkurs ans Herz legen. Die Übungen sind einfach, nehmen kaum Zeit in Anspruch und machen vielen Teilnehmern sogar Spaß. In den meisten Fällen ist das Schwerste bereits mit dem Lesen der Email getan. Probieren Sie es doch einfach mal zwei, drei Wochen lang aus.

Zuletzt möchte ich Sie auffordern, jetzt in diesem Moment anzufangen und sich selbst einzuschätzen! Worauf warten Sie noch? Legen Sie los! Wie hoch ist Ihr Mover? Stark, mittel oder schwach? Wie hoch ist Ihr Doublechecker? Und so weiter.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß und viel Erfolg mit dem HUMM®.

Ihr

Carlo Düllings

Copyright © Empathie Akademie Carlo Düllings

Alle Inhalte dieses Ebooks sind nach nationalem und internationalem Urheberrecht geschützt. Die Vervielfältigung, Verbreitung, Verarbeitung, Übersetzung oder sonstige Reproduktion des Ebooks oder von Teilen des Ebooks ist nur bei Vorliegen einer schriftlichen Genehmigung durch den Autor Carlo Düllings erlaubt. Alle Rechte vorbehalten.

Wenn Sie dieses Ebook anderen zugänglich machen möchten, senden Sie ihnen einen Link zu unserer Webseite: www.empathie-lernen.de. Dort lässt sich das Ebook zurzeit kostenlos herunterladen.