

Georgia und Helmut Friedrich-Stiftungspreis

2017 ging der vor zehn Jahren erstmals vergebene Preis für angewandte Psychologie an Julia Titze aus der Abteilung von Prof. Dr. Gerhard Blickle für Arbeits-, Organisations- und Wirtschaftspsychologie der Rheinischen Friedrich-Wilhelm-Universität Bonn. Frau Titze thematisiert in ihrer Doktorarbeit den Verkaufserfolg im Außendienst von Versicherungsunternehmen.



Stifterin Georgia Friedrich, Preisträgerin Dr. Julia Titze, Prof. Dr. Gerhard Blickle

Welche Persönlichkeitseigenschaften sind aus psychologischer Sicht entscheidend für den beruflichen Erfolg von Versicherungsverkäufern? Mit dieser spannenden Frage beschäftigte sich Dr. Julia Leonore Titze, Diplom-Psychologin und Human-Resources-Spezialistin, im Rahmen ihrer Promotionsarbeit bei Prof. Dr. Gerhard Blickle an der Universität Bonn.

In einer Feldstudie erforschte sie die Umsatzentwicklungen von über 150 Ver-

käufern über vier Jahre hinweg. Sie fand heraus, dass eine spezielle Kombination verschiedener Merkmale mit Vertriebserfolg einherging: Hierzu zählten eine hohe Ausprägung von Gewissenhaftigkeit und sozialen Fertigkeiten. Entscheidend war zudem eine ganz spezielle Konfiguration von hoher Stressresistenz, Einflussvermögen und einem eher sachlichen, wenig sentimental Stil. Besonders interessant war die Entdeckung eines kurvilinearen, umgekehrt U-förmigen Zusammenhangs dieser Konfiguration mit dem Vertriebserfolg.

Dabei war eine leicht erhöhte Ausprägung dieser speziellen Konfiguration ideal: Zeigten die Verkäufer eine zu hohe oder zu niedrige Ausprägung dieser Eigenschaften, verkauften sie deutlich weniger. Verkäufer benötigen also ein gewisses Maß an Stressresistenz und Selbstbewusstsein, um auch mit unmittelbaren Absagen von Kunden umgehen zu können. Zu viel davon kann wiederum rasch arrogant wirken. Bei einem zu sachlichen, wenig empathischen Stil wird es ihnen zudem schwerfallen, bei Kunden Sympathie zu erzeugen und sich in sie hineinzuversetzen. Die Balance ist hier also der Schlüssel zum Erfolg, gepaart mit ausgeprägter Gewissenhaftigkeit und starken sozialen Fähigkeiten.

Für die psychologische Forschung sind diese Ergebnisse hochinteressant, da man erst seit Kurzem Merkmalskombinationen und kurvilineare Zusammenhänge intensiv untersucht. Für die Praxis sind die Ergebnisse ebenfalls gewinnbringend, da sich hieraus direkte Handlungsempfehlungen für die Auswahl und Entwicklung von Vertriebstalenten ergeben.

Dr. Julia Titze wurde für ihre Forschungsleistungen und ihr Engagement für die Verzahnung von Wissenschaft und Praxis mit dem Georgia und Helmut Friedrich-Stiftungspreis für angewandte Psychologie ausgezeichnet.