



DIE ERFOLGREICHEN EINER BERUFGGRUPPE SIND IN DER AUSPRÄGUNG IHRER PERSÖNLICHKEITSMERKMALE NAHEZU IDENTISCH

Nicht allein die fachlichen Kenntnisse, wie z. B. Qualifikation, Berufserfahrung und Branchenkenntnisse, sind für die erfolgreiche Ausübung einer Position entscheidend. Vor allem Softskills, berufliches Interesse, Motive, Werthaltungen und soziales Verhalten müssen berücksichtigt werden.

Es wurde die These aufgestellt, dass die Erfolgreichen einer Berufsgruppe in den Ausprägungen ihrer Persönlichkeitsmerkmale, den Softskills, nahezu identisch sind. Jedes Norm- oder Best-Practice Profil bildet ein eigenes spezifisches, für die jeweilige Berufsgruppe typisches Bild.

Folgendes Phänomen war bei der Definition von Persönlichkeitsmerkmalen für typische Gebietsleiter zu beobachten:

Bei einem namhaften Automobilhersteller gab es Personalbedarf im Bereich Vertrieb. Dabei kam die Frage auf, wie die vakanten Positionen besetzt werden sollen.

Entgegen dem bis dato üblichen Prozedere bei einem Persönlichkeitstest neue Kandidaten mit einer demografischen Gruppe zu vergleichen oder sich auf spezielle von den Vorgesetzten gewünschten Eigenschaften zu konzentrieren, wurde hier ein Referenzprofil von Personen des gleichen Berufes angefertigt. Somit lässt ein Vergleich bereits weitaus aussagekräftigere Schlüsse ziehen.

Zur weiteren Optimierung hat man ein Best-Practice Profil erstellt, so dass nicht lediglich die Aussage getroffen werden kann, ob ein Kandidat die für die Position erforderlichen Merkmalsausprägungen mitbringt, sondern auch, ob er zusätzlich auch noch mit hoher Wahrscheinlichkeit erfolgreich agieren wird.

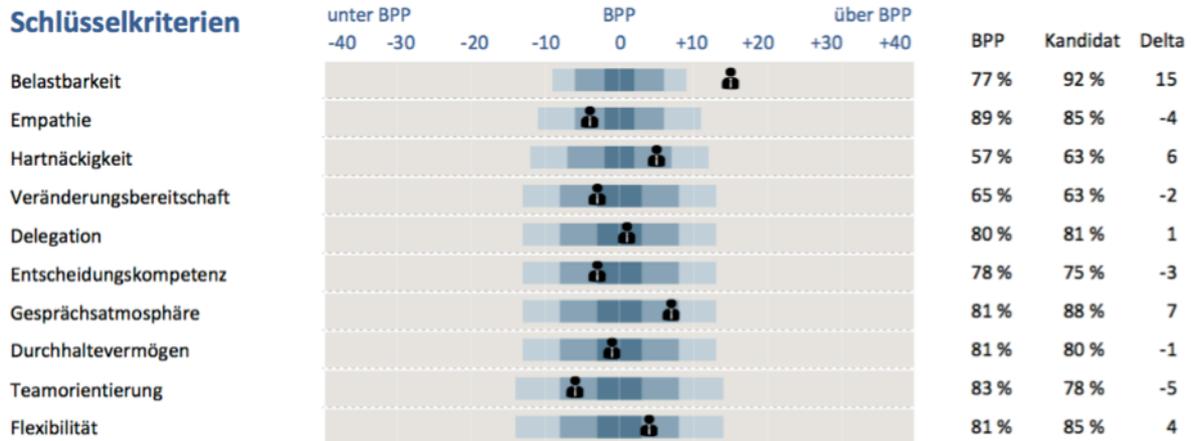
Zur Verifizierung dieses revolutionären Vorgehens hat die HR Consult Group AG daraufhin von 1.400 Verkäufern die besten 10 Prozent des selben Premiumautomobilherstellers getestet und ein Best-Practice Profil (BPP) erstellt. Erstaunlicherweise war auch dieses BPP sehr eindeutig. Die Merkmalsausprägungen der Schlüsselkompetenzen und somit die Profile der besten Verkäufer gleichen sich wie ein Ei dem anderen, ungeachtet vom Alter, der Region, ethnischer Herkunft oder der Landsmannschaft.

Um einen weiteren Beleg für die Richtigkeit und den Erfolg dieses Vorgehens zu bekommen, wurden die erfolgreichsten Verkäufer eines weiteren Premiumautomobilherstellers befragt. Das dazugehörige BPP zeigt, dass auch die besten Verkäufer dieses Herstellers nahezu deckungsgleich waren.

Ein Beispiel für eine nahezu identische Übereinstimmung bei den Schlüsselkriterien ist in folgender Abbildung zu sehen:



Schlüsselkriterien



Daher besteht die Überzeugung – und für diese konnte auch der Nachweis erbracht werden – dass erfolgreich agierende einer Berufsgruppe Persönlichkeitsmerkmale mit hoher Übereinstimmung in den Schlüsselkompetenzen aufweisen. Diese kristallisieren sich in den Best-Practice Profilen weiter heraus. Sie stellen diejenigen Persönlichkeitsmerkmale dar, die tatsächlich für den Erfolg im Beruf ausschlaggebend sind.

Aus den Differenzen von Kandidatenprofil und Normprofil lässt sich der Bedarf an Personalentwicklung in Form von Schulungen oder Weiterbildungen ableiten und umsetzen.

Die zentrale Erkenntnis ist, dass die Erfolgreichen einer Berufsgruppe in den Ausprägungen ihrer Persönlichkeitsmerkmale, den Softskills, nahezu identisch sind. Jedes Norm- oder Best-Practice Profil bildet ein eigenes spezifisches, für die jeweilige Berufsgruppe typisches Bild.