**문항 1. 데이비드 메이어와 하버트 그린버그의 연구를 서술하시오.**

데이비드 메이어와 하버트 그린버그는 미국의 보험 세일즈맨을 대상으로 약 7년간 유능한 세일즈맨이 어떠한 역량을 보유하고 있는지를 연구하였으며, 유능한 세일즈맨의 역량으로 공감능력과 자아욕망이 핵심인 것으로 파악하였다.

1. 공감능력 : 타인의 입장에서 바라보고 이해할 수 있는 능력, 즉, 소비자의 입장을 이해하고 그들로부터 구매 욕구를 이끌어내는 능력

2. 자아욕망 : 세일즈맨 본인이 세일즈를 통해 무엇을 얻고자 하는지를 명확이 알고 자신의 욕망에도 집중해야 한다는 것을 의미

세일즈맨으로서 성공하고 싶다면 이 두 역량 사이에서의 조화와 균형을 맞추는 것이 필요하다. 그들이 시기적절하게 어떠한 역량을 더 발휘하는 것인가를 아는 것이 세일즈의 성공할 수 있는 요구조건이다.

**문항 2. 세이즈맨 성과의 결정 요인에 대한 메타분석의 연구 결과를 서술하시오.**

- 연구의 목적

  성과가 좋은 세일즈맨을 채용하기 위해 필요한 요인이 무엇인가를 확인하기 위해 수행 되었으며 연구에서 요인들은 경험, 적성, 숙련도, 동기, 지적 능력과 같이 개인적· 조직적·환경적 요인으로 구분되어 어떠한 요인이 세일즈의 성공을 이끌어 낼 수 있는지 확인하는 것이다.

- 연구 결과

  세일즈를 성공시키는 특정 요인은 알 수 없고 모두 각 각 다른 요인에 의해 결정되며 특정한 요인이 세일즈맨을 성공으로 유도할 것이라는 전제는 성립될 수 없다. 그러나 성공한 세일즈맨들의 두 가지 공통된 요인이 존재한다는 것을 확인하였다.

  1. 소명의식 : 왜 이 일을 하고 있는지에 대해 명확하게 이해하고 표현하는 것

  2. 명확한 방향성 및 가치 : 앞으로 무엇을 추구하고 어디로 가야 할지를 명확하게 알고 있는 것

  세일즈에서 좋은 성과를 이끄는 공통적인 요인은 예측할 수 없으나 소명의식과 명확한 방향성 및 가치를 가진 사람들이 세일즈에서 성공할 수 있는 확률이 높다는 결론을 내릴 수 있다.

**문항 3. 다니엘 핑크의 외향성/내향성 연구를 서술하시오.**

외향적인 성격과 내향적인 성격에 따른 세일즈 성과를 연구하였으며 일반적으로 활달하고 인맥이 넓은 외향적인 사람들이 세일즈에 더 적합할 것이라는 편견과 오해가 존재하나 실제로는 내향적 성향이 세일즈에 더 큰 역할을 차지하고 있다. 구체적으로 상대방을 먼저 적극적으로 설득을 시키는 것도 중요하지만 상대를 이해하고 공감할 수 있는 능력도 중요하다. 이는 공감능력과 자아욕망의 조화와 유사한 맥락이다. 다니엘 핑크의 연구에 따른면 내향성과 외향성을 고루게 갖춘 그룹이 세일즈 성과가 가장 높다라는 것을 알 수 있다. 세일즈맨의 외향성은 주도적으로 사람 만나기를 좋아하고 내향성은 고객을 이해할 수 있는 공감능력으로 발휘되는 것이다. 즉, 세일즈에 성공하는 사람은 이 두가지 성향이 적절하게 조화되어 있는 평범한 사람들이 세일즈를 잘 할 수 있는 확률이 높다라는 것이다.