



Was uns antreibt

und

Freude bereitet

oder

ausbremst!

Was, wenn Sie die Motivation und Zufriedenheit eines Mitarbeiters vorhersagen könnten?

Was, wenn Sie am Wendepunkt klar sehen würden, welcher Weg für Sie persönlich der Richtige ist?

Was, wenn Sie in jeder Situation wüssten, warum Sie oder andere so handeln und nicht anders?

Mit der MPA kommen Sie diesem Ideal ein gutes Stück näher!

## Was ist die MPA?

Mit der MPA (MotivationsPotenzialAnalyse) kann die potenzielle Motivation gemessen werden, die Ihnen für ein bestimmtes Ziel zur Verfügung steht. Je größer Ihre Motivation, desto größer die Wahrscheinlichkeit, dass Sie in einer angestrebten Situation erfolgreich und zufrieden sein werden.

Die MPA misst die Bereitschaft für ein grundsätzliches Verhalten unabhängig von der Situation. Sie wurde in Kooperation mit der Universität München in umfassender Forschungsarbeit zusammen mit Wissenschaftlern und Experten aus der Praxis konzipiert und entwickelt.

*„Die MPA ist ein wissenschaftlich fundiertes personaldiagnostisches Instrument zur Erfassung menschlicher Motivationspotenziale“* (Frau Dr. Susanne Steiner, Lehrstuhl für Psychologie)

## MPA im Vergleich zu anderen Testverfahren

Im Gegensatz zu anderen Verfahren (z.B. DISG-Test), die primär Verhaltensweisen und Persönlichkeitseigenschaften messen) konzentriert sich die MPA auf die individuelle Abbildung der menschlichen Motive und deren Motivationspotenziale. **Das heißt, sie gibt sowohl eine Antwort auf das „WIE“, als auch auf das „WARUM“ von Verhalten.** Die MPA unterstützt Sie sowohl bei der Analyse als auch bei der Prognose und Veränderung. In marktüblichen Verfahren werden aufgrund von konkreten Verhaltensweisen und Persönlichkeitseigenschaften Rückschlüsse auf Motive und Motivationspotenziale gezogen. Da sich Menschen in unterschiedlichen Situationen verschieden verhalten, sind diese Aussagen nur bedingt verallgemeinerbar. Die MPA misst individuelle Motive und Motivationspotenziale direkt. Sie ist damit wertneutral und allgemeingültig. Statt einer konkreten Situation steht eine allgemeine wertungsfreie Verhaltenstendenz im Vordergrund.

## Was genau misst die MPA?

Aus der Neurobiologie weiß man, dass Emotionen Verhalten entscheidend beeinflussen. Die MPA misst die Intensität eines Gefühls in Bezug auf ein definiertes Motiv (z.B. Motiv Wagnis – Streben nach Nervenkitzel). Das ermöglicht die Aussage, ob ein Potenzial für Motivation besteht. Motive sind KEINE Persönlichkeitseigenschaft. Motive sind eine emotionale Ressource, aus der Eigenschaften und Verhalten entstehen können. Die 26 gemessenen Motivationspotenziale werden 13 sogenannten Motivkategorien zugeordnet.

## Woraus besteht die MPA?

1. Elektronischer Multiple Choice Test. 108 Aussagen, Bearbeitungsdauer ca. 15 Min.
2. Detaillierte graphisch unterstützte Analyse Ihrer Ergebnisse
3. Ca. 2 stündiges persönliches Auswertungsgespräch (auch telefonisch möglich)

## Der MPA-Fragebogen

Die MPA misst Ihre Bereitschaft für ein grundsätzliches Verhalten unabhängig von der Situation. Es gibt in der Analyse kein Richtig oder Falsch. Für die Bearbeitung der 108 Aussagen benötigen Sie ca. 15 Minuten. Ihre Bewertung erfolgt innerhalb einer 6stufigen Skala. Alle Aussagen sind nach folgendem Schema aufgebaut:

Situationen, die mir die Möglichkeit bieten, ..., empfinde ich ganz allgemein als ... überhaupt nicht anregend (1) bis ... äußerst anregend (6).

## Worauf beruht die MPA?

Grundlage der MPA sind aktuelle Erkenntnisse aus Neurobiologie und Motivationsforschung. Motivation bezeichnet das auf emotionaler und neuronaler Aktivität beruhende Streben des Menschen nach Zielen oder wünschenswerten Zielobjekten. Motivation ist eine Art Handlungsenergie, die aus einer Kombination von Motivationspotenzial (Motor) und Anreiz in einer bestimmten Situation (Zündschlüssel) entsteht. Das Ziel ist dabei immer, inneres Wohlfühl zu erreichen oder auszubauen. Verhalten entsteht aus Motivation.

## Welche Motivpotenziale gibt es?

Die nachfolgende Tabelle zeigt Ihnen im alphabetischen Überblick alle 26 Motive und die jeweils zugeordnete Motivkategorie.

# Motivpotenzialanalyse

---

Wagnis	Auswirkung	Vorsicht
Kontakt	Beziehung	Distanz
Status	Einordnung	Natürlichkeit
Selbstentscheidung	Freiheit	Mitentscheidung
Prinzip	Grundsatz	Auslegung
Erkenntnis	Komplexität	Pragmatik
Aktivität	Körper	Ruhe
Abwechslung	Offenheit	Routine
Ordnung	Struktur	Flexibilität
Selbstlosigkeit	Unterstützung	Selbstorientierung
Einfluss	Verantwortung	Durchführung
Fremdanerkennung	Wertschätzung	Selbstanerkennung
Dominanz	Wettbewerb	Balance

## Das Testergebnis ist immer wertneutral

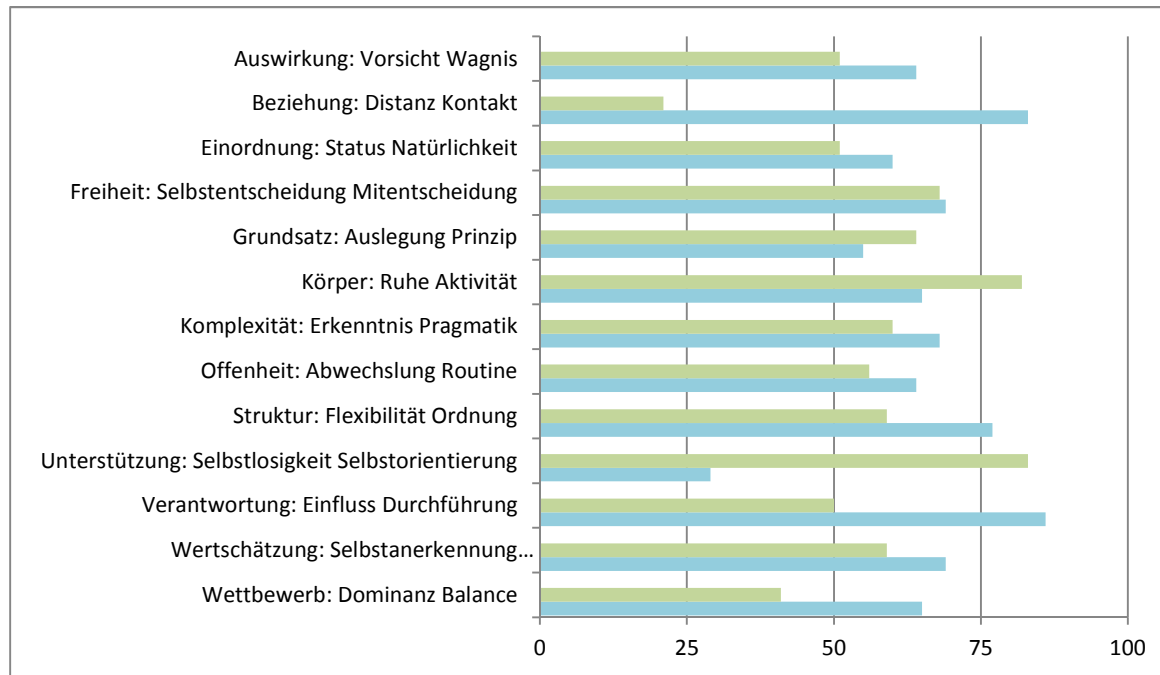
Es gibt weder gute noch schlechte Ergebnisse. Der Nutzen eines Motivs ist situationsabhängig. Ihr Testergebnis ist immer so gut, wie die Fragen die sich daraus ergeben.

## Wie sieht die graphische Auswertung der MPA aus?

Die nachfolgende Darstellung zeigt Ihnen im alphabethischen Überblick die 13 Motivkategorien und die Ausprägung der dazugehörigen Motive.

Reihenfolge und Bezeichnungen sind wertungsfrei.

# Motivpotenzialanalyse



## Wie können Sie die MPA konkret nutzen?

### Persönliche Weiterentwicklung

#### Work-Life Balance

Wenn sich Ihre starken Motive angemessen entfalten können, führt das automatisch zu Entspannung und Freude. Sie leben in Work-life Balance, indem Sie für nicht angesprochene Motive einen Ausgleich finden. Definieren Sie anhand der MPA Ihre starken und vernachlässigten Motive.

#### Persönlicher Wendepunkt

Wechsel/Karriere/Familie/Ruhestand: Sie werden Motivation und Freude empfinden, wenn Ihre Motive durch die angestrebte neue Situation angenehm angeregt werden. Analysieren Sie im Vorfeld einer Entscheidung die Auswirkung auf Ihre Motive – mit Hilfe der MPA.

#### Kommunikation

Ihre Motive beeinflussen unbewusst Ihre Gesprächsstrategie wie auch Ihre Reaktion auf das Verhalten Ihres Gesprächspartners. Wenn Sie diese Einflussfaktoren genau definiert haben, können Sie ungewünschte Reaktionen vermeiden und die für Sie persönlich erfolgreichste Strategie entwickeln.

## Personalentwicklung

### **Teamentwicklung**

Definieren Sie vorab, welche Motive in Ihrem Team erfolgsentscheidend sind. Testen Sie entsprechende Potenziale der Teammitglieder mit Hilfe der MPA.

### **Persönliches Führungsverhalten**

Die Kenntnis der eigenen Motive unterstützt Sie bei der Optimierung Ihres eigenen Führungsverhaltens. Reflektieren Sie sich selbst mit der MPA: Welche Ihrer Führungsaufgaben werden durch Ihre eigenen Motive gestützt oder sabotiert? Wie beeinflussen Ihre eigenen Motive Ihre Mitarbeiterauswahl?

### **Führungskräfteentwicklung und Auswahl**

Im Idealfall decken sich die Motivpotenziale der Kandidaten mit dem entsprechenden Anforderungsprofil und der Unternehmenskultur. Implementieren Sie mit der MPA einen entsprechenden Abgleich in Ihre Auswahlverfahren.