

PRESSE – INFORMATION 1 | 03.07.2013

Was treibt Menschen an? - Neue Dimension der Messung auf dem Markt

Neurowissenschaftlicher Fragebogen macht Motivation sichtbar

Freiburg im Breisgau - Die Frage „Was treibt Menschen an?“ wird durch die MotivationsPotenzialAnalyse MPA erstmals mit neurowissenschaftlichem Hintergrund analysiert. Da Motivation pure Emotion ist, zielt der „limbische“ Fragebogen direkt auf das „Gefühl“ und kann dadurch Motive und Motivationspotenziale deutlich präziser abbilden als bisherige Verfahren.

Bislang wurde die Frage, was Menschen wirklich motiviert, im Markt der Persönlichkeitstests oft durch Fragebögen zur „Wichtigkeit von bestimmten Themen“ oder „Wichtigkeit von besonderen Verhaltensweisen“ bearbeitet. Bei Motiven und Motivation geht es jedoch nicht um eine Wichtigkeit, die rational zu bewerten ist - Motivation ist pure Emotion und die Energie, die einem Motiv innewohnt. Durch die MotivationsPotenzialAnalyse MPA wird erstmals mit neurowissenschaftlichem Hintergrund analysiert, was Menschen wirklich antreibt.

Mitentwickler, Ausbilder und zertifizierter MPA-Experte für die MotivationsPotenzialAnalyse MPA, Stefan Lapenat, über diese neue Dimension der Motivationsmessung: „Das Kernstück der Analyse ist die neuartige neurowissenschaftlich begründete sogenannte „limbische“ Fragetechnik, die nach der emotionalen Intensität einzelner Motive fragt. Da Motivation pure Emotion ist, zielt dieser limbische Fragebogen direkt auf das „Gefühl“ und kann dadurch Motive und Motivationspotenziale deutlich präziser abbilden als bisherige Verfahren“, so Lapenat weiter, der auch Geschäftsführer der motivation analytics UG (haftungsbeschränkt) ist und sich auf das Thema Motivation spezialisiert hat.

Nach über einjähriger Forschungs- und Entwicklungsarbeit wurde 2013 die motivation analytics UG (haftungsbeschränkt) zur professionellen Vermarktung der MotivationsPotenzialAnalyse MPA gegründet. Zum Entwicklerteam gehören Axel Janßen, Stefan Lapenat und Dr. Rolf Meier, die wissenschaftlich begleitet und unterstützt langjährige Erfahrungen aus unterschiedlichsten Bereichen, aber vor allem der Motivdiagnostik, in die Konzeption der Analyse haben einfließen lassen.

In diesem Prozess hat das Entwicklerteam der MotivationsPotenzialAnalyse eine weitere Hürde genommen und das Problem gelöst, dass aus einem Motiv eine Vielzahl von Verhaltensmustern entspringen können. Das grundlegende Problem dabei war, dass diese ganzen verschiedenen Verhaltensvarianten nicht in einem Fragebogen erfasst werden konnten.

Durch eine spezielle sogenannte „konstruktivistische“ Fragetechnik umgeht der Fragebogen diese nahezu unlösbare Aufgabe und fragt nicht nach speziellen Situationen, sondern lässt den Teilnehmer ganz individuell an solche Situationen denken – und die empfundene Emotion im Fragebogen vermerken. Für den Teilnehmer bedeutet das eine genauere Auswertung und – ebenfalls im Unterschied zu bestehenden Verfahren – nicht nur eine reine Abbildung von Verhältnismäßigkeiten (bspw. in welchem Verhältnis stehen die beiden Motive Kontakt und Distanz zueinander) sondern erstmals eine einzelne Analyse der „Stärke“/„Intensität“ dieser beiden Motive.

Die Motivationspotenzialanalyse MPA erfasst insgesamt 26 Motive, deren Auswahl auf aktuellen wissenschaftlichen Veröffentlichungen beruht. Die Analyse und die Auswertung erfolgen absolut wertungsfrei.

Unternehmen und Einzelpersonen können die MotivationsPotenzialAnalyse MPA von hierfür zertifizierten MPA-Experten direkt erhalten. Die Analyseergebnisse sind für verschiedene Anwendungsbereiche auswertbar. Die Anwendung geht dabei von der Auswahl von Mitarbeitern über Teamentwicklung bis hin zu dem persönlichen Kommunikations-, Verkaufs- oder Führungsverhalten. Auch Themen wie Karriereplanung, Konfliktverhalten und Zeit- und Selbstmanagement können wirkungsvoll bearbeitet werden.

Kennt ein Mensch seine eigenen Motivationspotenziale, ist er selbst in der Lage sein aktuelles Verhalten und dessen Auswirkungen besser zu reflektieren und hilfreiche Erkenntnisse für von ihm gewolltes Verhalten zu gewinnen. So können die individuellen Potenziale besser erkannt und ausgeschöpft werden – mehr Leistungsfähigkeit und Zufriedenheit ist die Konsequenz.

Mehr zur MotivationsPotenzialAnalyse MPA finden Sie unter www.motivation-analytics.eu!

(4.337 Zeichen / 532 Worte)

IHR ANSPRECHPARTNER

Stefan Lapenat	Telefon+49 761 2140 8723
Geschäftsführer	Mobil +49 175 24 67 195 stefan.lapenat@motivation-analytics.eu

Mitentwickler, Ausbilder und zertifizierter MPAexperte für die MotivationsPotenzialAnalyse MPA

motivation analytics UG (haftungsbeschränkt)

- Institut für Motivationspotenziale -

www.motivation-analytics.eu

Wippertstraße 10a

Telefon+49 761 2140 8723

D-79100 Freiburg im Breisgau

Telefax +49 761 2140 8724

Geschäftsführer Stefan Lapenat | Amtsgericht Freiburg im Breisgau | HRB 709579

ÜBER DAS UNTERNEHMEN UND DIE MOTIVATIONSPOTENZIALANALYSE MPA

Nach über einjähriger Forschungs- und Entwicklungsarbeit wurde 2013 die motivation analytics UG (haftungsbeschränkt) zur professionellen Vermarktung der MotivationsPotenzialAnalyse MPA gegründet.

Das Entwicklerteam Axel Janßen, Stefan Lapenat und Dr. Rolf Meier hat langjährige Erfahrungen aus unterschiedlichsten Bereichen, aber vor allem der Motivdiagnostik, in die Konzeption der Analyse fließen lassen. Dabei wurden sie wissenschaftlich begleitet und unterstützt.

Neben dem Vertrieb und der Weiterentwicklung der MotivationsPotenzialAnalyse MPA zertifiziert das Unternehmen Personalentwickler/-referenten, Führungskräfte, Trainer, Berater und Coaches für den professionellen Einsatz des Tools in unterschiedlichsten Anwendungsbereichen.

Wissenschaftlicher Hintergrund

Aus Sicht der allgemeinen Psychologie ist ein Motiv in der Regel ein stabiles (unveränderliches) Persönlichkeitsmerkmal, das durch Anreize der Umwelt angeregt wird. Die MotivationsPotenzial-Analyse MPA hat aus dieser Kenntnis heraus die in der Psychologie unstrittigen „big three“ nach David McClelland „Leistung, Macht und Anschluss“ als Basis für die Entwicklung der Motive und ihrer Definitionen genommen.

Diese „big three“ sind auf einem sehr hohen Abstraktionslevel formuliert. Die Erfahrungen in der Praxis zeigen, dass eine individuellere Auseinandersetzung auch eine deutlich differenziertere und „filigranere“ Herangehensweise sinnvoll und notwendig macht. Aus diesem Grund wurden im Rahmen der Grundlagenarbeit aus den „big three“ ebenfalls noch abstrakte Motive abgeleitet, die aber schon deutlich konkreter waren.

So wurden bspw. aus dem „big-three“ - Basal-Motiv Macht (beschrieben mit Streben nach Einfluss, Kontrolle, Durchsetzung, Wirkung auf Andere, Prestige und Anerkennung) die MPA-Motive Einfluss (Streben nach der Ausgestaltung von Themen), Status (Streben nach öffentlicher Achtung der eigenen Person) und Dominanz (Streben nach dem Gewinnen) abgeleitet.

Sämtliche Motive und Definitionen wurden in mehreren Testreihen auf ihre Trennschärfe und Testqualität hin überprüft, um hieraus 26 – fachlich legitimierbare – Motive als Grundlage für die MPA zu gewinnen.

Begleitet wird die MPA durch Dr. Susanne Steiner von der TU München (Lehrstuhl für Psychologie, Forschungsgebiet: Motivation, Volition & Selbstregulation: Grundlagen- & Anwendungsforschung).