Persönliche Auswertung der Motivationspotenziale von

Bernd Beispiel
Zugangs-ID : 3QvcbH43
15.04.2024

motivation analytics
motivation analytics
Wippertstraße 10a
79100 Freiburg im Breisgau
Telefon : +49 761 2140 8723 / Mobil : +49 175 2467 195
office@motivation-analytics.eu

Einfach bessere Entscheidungen treffen ...

Mit der MotivationsPotenzialAnalyse MPA steht Ihnen ein ausgereiftes Werkzeug zur Verfügung, das nicht nur Motive, sondern vor allem die darin enthaltene Kraft – das Potenzial – sichtbar macht.

Dieses Wissen und Ihre Erkenntnisse hieraus helfen Ihnen, einfach bessere Entscheidungen zu treffen – ob für die Optimierung und Weiterentwicklung des eigenen Verhaltens in verschiedenen privaten oder geschäftlichen Bereichen und auch in Personalauswahl und -entwicklung.

> ***Motivation ist pure Emotion. Wer mit Lust handelt, fühlt sich wohl. Und Entscheidungen, die im Einklang mit Motiven getroffen werden, sind einfach besser.***

Durch die psychologisch und neurowissenschaftlich fundierte Fragestellung misst die MPA Emotionen. Denn genau das ist Motivation – eine anregende Kraft, die unser Verhalten beeinflusst.

Ihr MPA-Experte unterstützt Sie bei Ihrer Interpretation und Arbeit mit der Auswertung Ihrer MotivationsPotenzialAnalyse MPA. So können Sie herausarbeiten, wie sich Motive in verschiedenen Situationen unterschiedlich auswirken und was Sie unternehmen können, wenn Sie etwas erfolgreich verändern wollen.

Was ist Motivation?

Die Neurowissenschaften haben in der modernen Motivationspsychologie ein neues, naturwissenschaftlich belegtes Bild von Motiven und Motivation aufgezeigt.

> ***Motivation ist das Energiepotenzial der Motive, das dem Menschen für Handlungen zur Verfügung steht.***

Motivation entsteht nicht aus der Vernunft. Sie ist kein bewusster Vorgang, sondern entsteht durch eine emotionale Ansprache. Der Mensch strebt nach Situationen, die ihn emotional ansprechen - in denen er sich sowohl psychisch als auch körperlich wohlfühlt.

Das, was angesprochen wird, sind die Motive. Je größer das damit verbundene Motivationspotenzial, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein angesprochenes Motiv unser Verhalten in der Situation beeinflusst.

Der Beweggrund für „attraktives" Verhalten liegt also in einem oder mehreren Motiven. Unsere Motive beeinflussen die Art und die Richtung unseres Verhaltens – kurz: unsere Entscheidungen.

> ***Mithilfe Ihrer MPA-Auswertung gewinnen Sie Erkenntnisse, in welchen Situationen Sie sich sowohl psychisch als auch körperlich wohlfühlen und wie sich das Potenzial Ihrer Motive in unterschiedlichen Situationen auswirkt oder auswirken kann.***

Wie ist die MotivationsPotenzialAnalyse MPA aufgebaut?

Die MPA erfasst 26 unterschiedliche Motive (unterschiedliche Beweggründe für Verhalten) und misst die jeweilige Stärke (d. h. das Motivationspotenzial), die Ihnen als Person aus den jeweiligen Motiven grundsätzlich zur Verfügung steht.

Je zwei Motive sind dabei in einer Motivkategorie zusammengefasst, sodass Sie zusätzlich eine Auswertung der Stärken dieser 13 Motivkategorien erhalten.

Wie Sie mit Ihrer Auswertung arbeiten können ...

Ihre MPA-Auswertung ist weder gut noch schlecht bzw. richtig oder falsch – demzufolge verzichten wir ganz bewusst auf eine „Bewertung".

Sie selbst haben in Ihrem Leben Erfahrungen gemacht und bewerten das, was Ihre Motive konkret anregt, mit genau dieser Erfahrung. Eine andere Person würde die Analyse wiederum aus ihrer Erfahrung heraus bewerten – und zu manchmal ähnlichen oder auch anderen Bewertungen und Interpretationen kommen. Genau diese Verzerrung wollen wir vermeiden, denn **SIE sind der beste Spezialist für Ihre eigene MPA-Auswertung und Ihre individuelle Interpretation hieraus.**

Das Auswertungsgespräch mit Ihrem MPA-Experten

Mit Ihrer MPA-Auswertung erhalten Sie die „Rohdaten" Ihrer Motivationspotenziale, d. h. wie stark diese ausgeprägt sind und in welchem Verhältnis diese jeweils zueinander stehen.

Im Auswertungsgespräch stellt Ihnen Ihr MPA-Experte für Ihre individuellen Fragestellungen jeweils entsprechende Auswertungsmethoden und -tools zur Verfügung, sodass Sie Ihre „Rohdaten" mit dieser Unterstützung selbst interpretieren und auswerten können.

Einige mögliche Auswertungsschwerpunkte sind ...

- Eigenes Kommunikationsverhalten
- Teamverhalten/Führung/Vertrieb
- Grundlegendes Verhalten in privaten und beruflichen Kontexten & Work-Life-Balance
- Eigene Entscheidungs- und Handlungsmuster
- Konfliktpotenziale und Umgang mit Konflikten
- Personalauswahl und -entwicklung

Tipps & Anregungen für Ihre eigene Arbeit mit Ihrer MPA-Auswertung

Wenn Sie sich die einzelnen graphischen Auswertungen und die jeweiligen Definitionen der Motive zur Hand nehmen, können Sie sich unter anderem die folgenden Fragen stellen :

- In welchen Situationen spüre ich dieses Motiv?
- In welchen Situationen spüre ich dieses Motiv nicht?
- Durch welche „Auslöser" wird dieses Motiv bei mir aktiviert? Wie kann ich dies beeinflussen?
- Wie spüre ich dieses Motiv (auch körperlich)?
- Beeinflusst dieses Motiv mein Verhalten in bestimmten Situationen, z. B. Kommunikation, Führung, Partnerschaft u. v. m.? Wenn ja, wie erlebe ich das?
- Gibt es Motive, die in denselben Situationen ebenfalls angesprochen werden?

Bedenken Sie bitte beim Lesen Ihrer Auswertung, dass jeder Leser die Worte und Begriffe aus seiner eigenen Erfahrungswelt heraus interpretiert, aber sie auch in seine sehr persönliche Welt überträgt und dort einordnet.

Daher sind alle nachfolgenden allgemein gehaltenen Definitionen und Erläuterungen als mögliche Anregungen zu verstehen und sind durch Sie individuell mit „Leben" und „Bedeutung" zu füllen.

Aufbau Ihrer MotivationsPotenzialAnalyse MPA

Motivkategorien und Motive

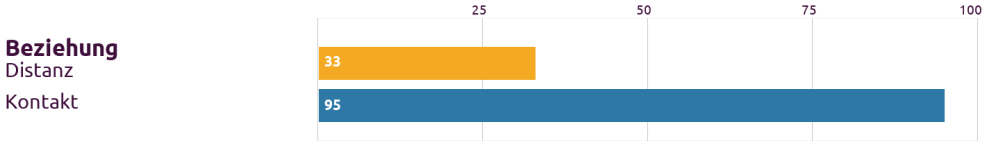
Die MPA wertet 13 Motivkategorien aus.

Jede Motivkategorie besteht aus zwei bipolaren, unabhängigen Motiven. Als Beispiel beinhaltet die Motivkategorie „Beziehung“ die Motive „Distanz“ und „Kontakt“.

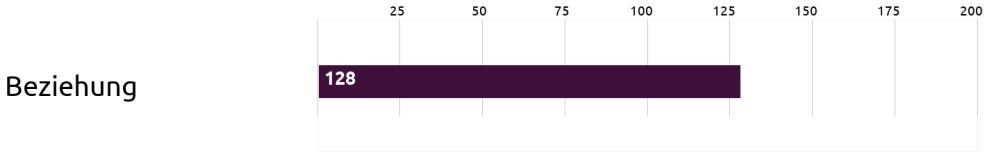
Kategorie	Beziehung
Motiv I	**Distanz**, d. h. das Streben nach emotionalem Abstand zu Anderen
Motiv II	**Kontakt**, d. h. das Streben nach emotionaler Nähe zu Anderen

Auswertung der Intensität

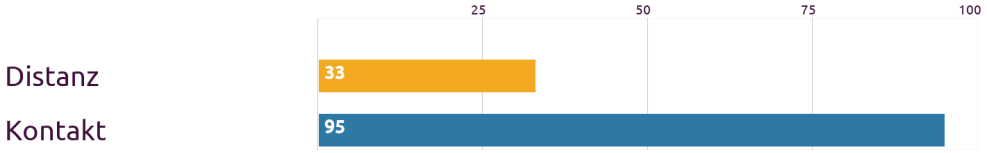
Hier werden die Stärke des Motivpaars einer jeden Motivkategorie ...



... und dann zusammengefasst nur als Motivkategorie ...

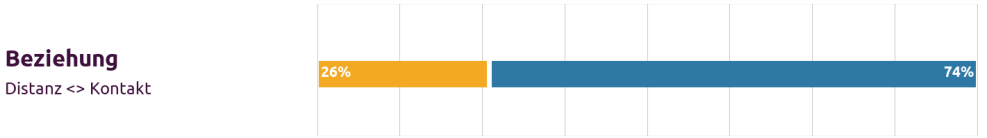


... und abschließend wiederum alle einzelnen Motive sortiert dargestellt.



Auswertung der Verhältnismäßigkeit der Motive innerhalb einer Motivkategorie

Danach finden Sie die Auswertung der Verhältnismäßigkeit (d. h. die jeweiligen Motivstärken umgerechnet auf eine Gesamtsumme von 100 Prozent) der beiden Motive innerhalb jeder Motivkategorie, wie Sie dies nachfolgend am Beispiel der Kategorie Beziehung sehen.



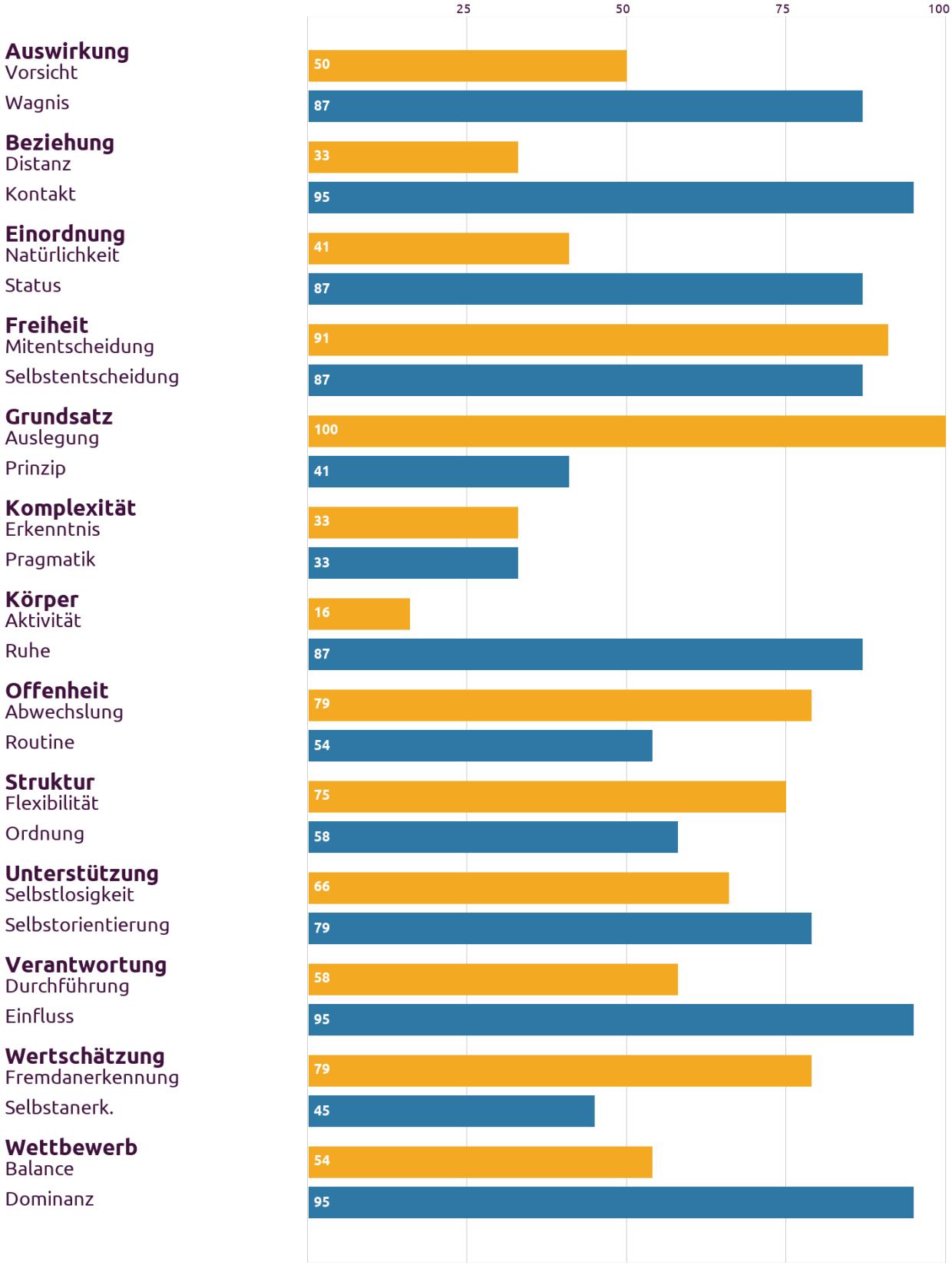
Raum für Ihre Gedanken

Kurzübersicht über alle Motive & Motivkategorien

Kategorie	Motiv	Definition
Auswirkung	Vorsicht	Streben nach Gewissheit von Folgen
	Wagnis	Streben nach Nervenkitzel
Beziehung	Distanz	Streben nach emotionalem Abstand zu Anderen
	Kontakt	Streben nach emotionaler Nähe zu Anderen
Einordnung	Natürlichkeit	Streben nach bodenständigem Verhalten
	Status	Streben nach öffentlicher Achtung der eigenen Person
Freiheit	Mitentscheidung	Streben nach gemeinschaftlichen Entscheidungen
	Selbstentscheidung	Streben nach Selbstbestimmung
Grundsatz	Auslegung	Streben nach zweckorientierter Interpretation von Regeln und Normen
	Prinzip	Streben nach Orientierung an vorhandenen Regeln und Normen
Komplexität	Erkenntnis	Streben nach dem Verstehen von Zusammenhängen und Hintergründen
	Pragmatik	Streben nach direktem Handeln
Körper	Aktivität	Streben nach körperlicher Bewegung
	Ruhe	Streben nach körperlicher Entspannung
Offenheit	Abwechslung	Streben nach neuen Erfahrungen
	Routine	Streben nach gewohntem Verhalten
Struktur	Flexibilität	Streben nach flexiblem Vorgehen
	Ordnung	Streben nach geordnetem Vorgehen
Unterstützung	Selbstlosigkeit	Streben danach für Andere da zu sein
	Selbstorientierung	Streben nach eigenen Vorteilen
Verantwortung	Durchführung	Streben nach der Umsetzung von Vorgaben
	Einfluss	Streben nach Verantwortung und Gestaltung
Wertschätzung	Fremdanerkennung	Streben nach persönlicher Rückmeldung von Anderen
	Selbstanerkennung	Streben nach persönlicher Rückmeldung durch sich selbst
Wettbewerb	Balance	Streben nach dem Ausgleich von Interessen
	Dominanz	Streben nach dem Gewinnen

MotivationsPotenzialAnalyse MPA von Bernd Beispiel

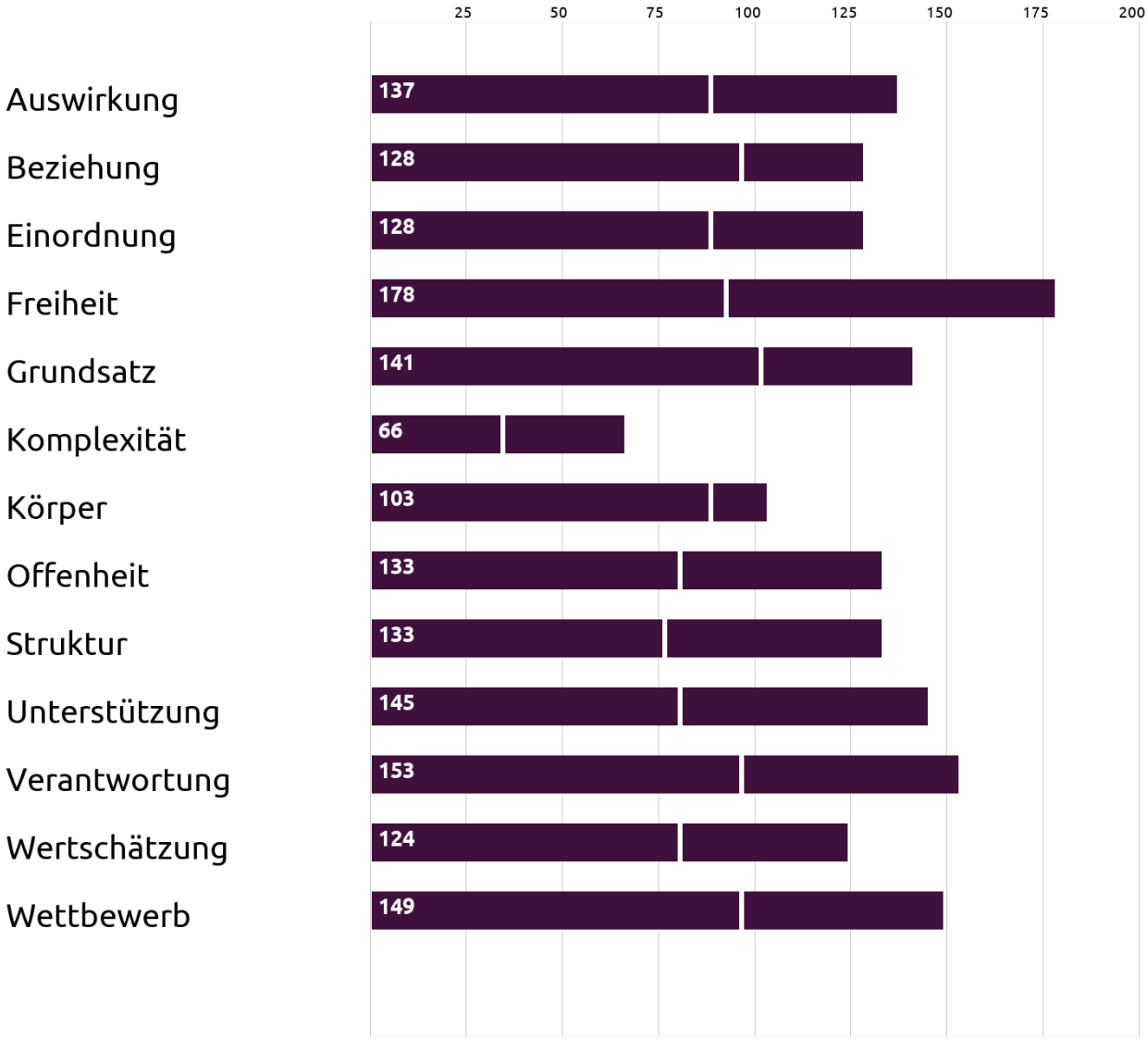
- Intensität der Motivationspotenziale je Motiv innerhalb jeder Motivkategorie -



Intensität bis max. 100
alphabetisch sortiert nach Motivkategorien

MotivationsPotenzialAnalyse MPA von Bernd Beispiel

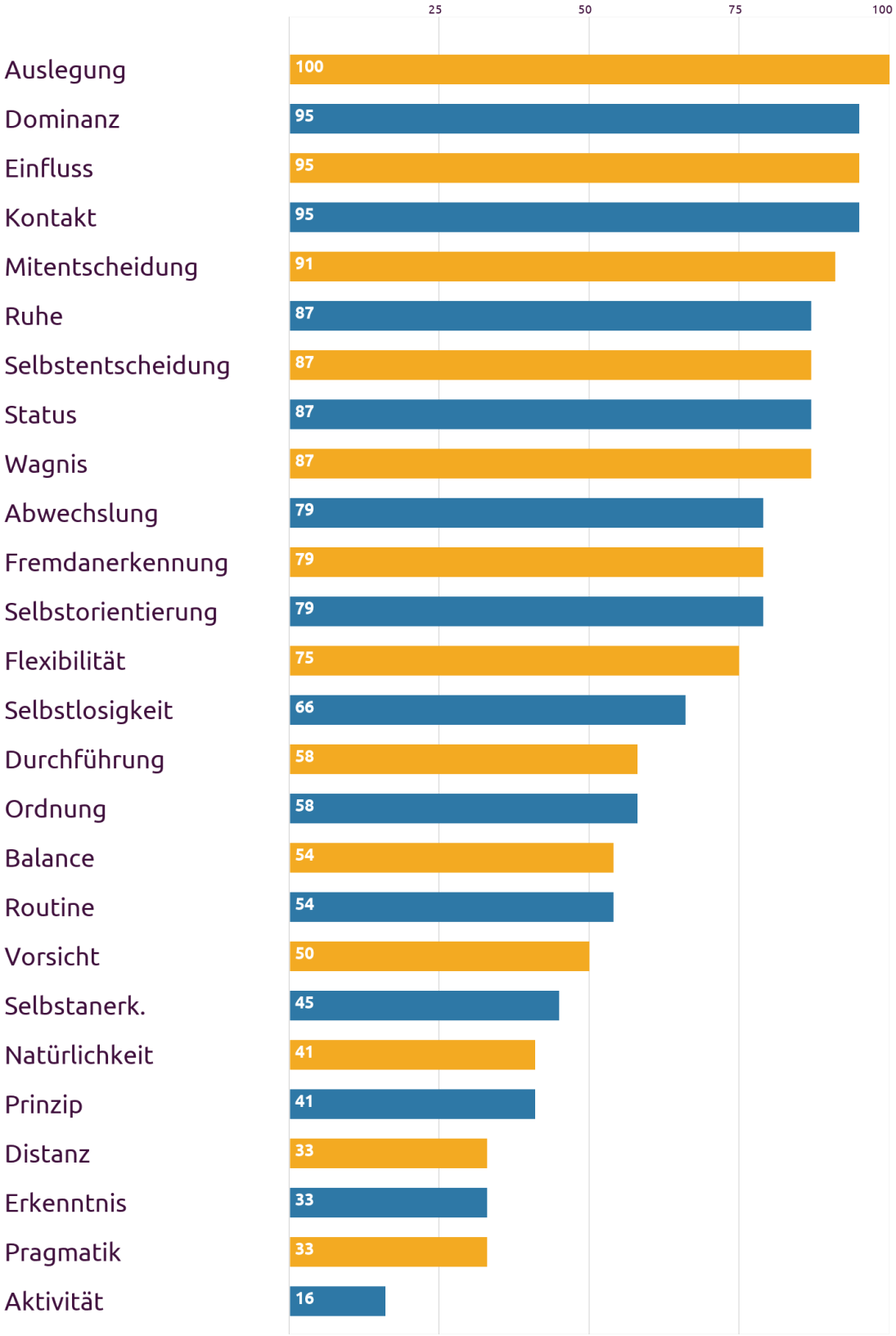
- Intensität des summierten Motivationspotenzials je Motivkategorie -



Summierte Intensität bis max. 200
alphabetisch sortiert

MotivationsPotenzialAnalyse MPA von Bernd Beispiel

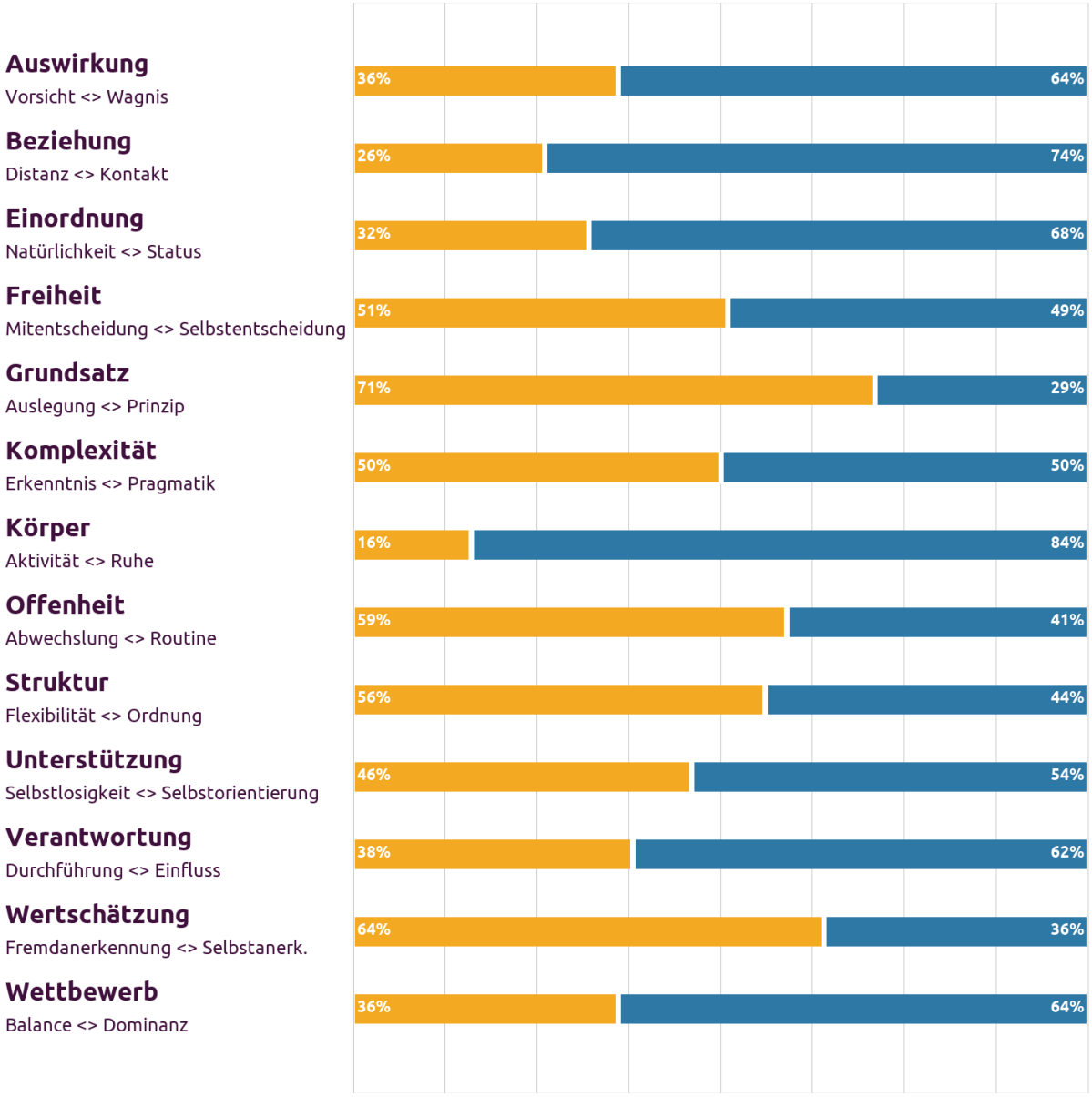
- Intensität der Motivationspotenziale aller Motive (sortiert) -



Intensität von 1 bis max. 100
sortiert nach Intensität

MotivationsPotenzialAnalyse MPA von Bernd Beispiel

- Prozentuales Verhältnis der Motivationspotenziale zueinander je Motivkategorie -



Verhältnismäßigkeit der beiden Motivationspotenziale zueinander
alphabetisch sortiert | prozentual dargestellt

Erläuterung der Motivkategorien und Motive (1/3)

Auswirkung	Umgang mit Konsequenzen von Handeln
Vorsicht	**Streben nach Gewissheit von Folgen** ... das Streben nach Sicherheit und Vorhersagbarkeit in bekannten aber auch neuen Situationen.
Wagnis	**Streben nach Nervenkitzel** ... das Streben nach unbekannten Risiken und herausfordernden Situationen mit ungewissem Ausgang.
Beziehung	Emotionaler Umgang mit Menschen
Distanz	**Streben nach emotionalem Abstand zu Anderen** ... das Streben, Anderen gegenüber eine Grenze zu ziehen und ihnen emotional nicht zu nahe zu kommen.
Kontakt	**Streben nach emotionaler Nähe zu Anderen** ... das Streben nach Nähe und Kontakt zu anderen Menschen und nach Austausch, Kommunikation und Offenheit.
Einordnung	Umgang mit Wahrnehmung durch die Öffentlichkeit
Natürlichkeit	**Streben nach bodenständigem Verhalten** ... das Streben nach Natürlichkeit und Bodenständigkeit in der öffentlichen Wahrnehmung.
Status	**Streben nach öffentlicher Achtung der eigenen Person** ... das Streben nach Wahrnehmung und Beachtung der eigenen Person und den eigenen Leistungen.
Freiheit	Umgang mit Entscheidungsbildung (allein / in Gruppen)
Mitentscheidung	**Streben nach gemeinschaftlichen Entscheidungen** ... das Streben sich mit Anderen abzustimmen und Entscheidungen gemeinsam zu fällen.
Selbstentscheidung	**Streben nach Selbstbestimmung** ... das Streben, in den eigenen Entscheidungen unabhängig von Anderen zu sein und selbst zu entscheiden.
Grundsatz	Umgang mit Regeln & Normen
Auslegung	**Streben nach zweckorientierter Interpretation von Regeln und Normen** ... das Streben, den Zweck einer Handlung in den Vordergrund zu stellen und bestehende Vereinbarungen, Regeln und Normen in diesem Sinne auszulegen.
Prinzip	**Streben nach Orientierung an vorhandenen Regeln und Normen** ... das Streben, sich an vereinbarten Grundsätzen, Vereinbarungen oder Regeln zu orientieren und danach zu handeln.

Erläuterung der Motivkategorien und Motive (2/3)

Komplexität	Umgang mit Zusammenhängen & Hintergründen
Erkenntnis	**Streben nach dem Verstehen von Zusammenhängen und Hintergründen** ... das Streben, beim Lösen von Problemen zuerst hinter die Dinge zu blicken und neue Erkenntnisse zu gewinnen.
Pragmatik	**Streben nach direktem Handeln** ... das Streben, direkt etwas zu tun, ohne vorher alle Zusammenhänge und Hintergründe eines Themas zu durchleuchten.
Körper	Umgang mit dem eigenen Körper
Aktivität	**Streben nach körperlicher Bewegung** ... das Streben, den eigenen Körper in Aktion zu erleben, sich selbst zu spüren und körperlich aktiv zu sein.
Ruhe	**Streben nach körperlicher Entspannung** ... das Streben nach Ruhe und körperlicher Entspannung ohne großen Bewegungsdrang.
Offenheit	Umgang mit Erfahrungen
Abwechslung	**Streben nach neuen Erfahrungen** ... das Streben, vertraute Pfade zu verlassen, um unbekannte Wege zu gehen und neue Dinge auszuprobieren.
Routine	**Streben nach gewohntem Verhalten** ... das Streben, sich auf bewährte Erfahrungen zu verlassen und sich an gewohnten Verfahrensweisen zu orientieren.
Struktur	Umgang mit Planung
Flexibilität	**Streben nach flexiblem Vorgehen** ... das Streben, Dinge auf sich zukommen zu lassen und Entscheidungen erst in der Situation spontan und aus dem Impuls heraus zu treffen.
Ordnung	**Streben nach geordnetem Vorgehen** ... das Streben nach planmäßigem Handeln und der Orientierung an Prozessen und Abläufen.
Unterstützung	Umgang mit eigenen / anderen Interessen
Selbstlosigkeit	**Streben danach für Andere da zu sein** ... das Streben, sich für Andere einzusetzen, diese fürsorglich zu unterstützen und sich selbst dabei in den Hintergrund zu stellen.
Selbstorientierung	**Streben nach eigenen Vorteilen** ... das Streben, sich auf sich selbst und die eigenen Bedürfnisse und Interessen zu konzentrieren und diese für sich vorteilhaft zu vertreten und zu verfolgen.

Erläuterung der Motivkategorien und Motive (3/3)

Verantwortung	Umgang mit Vorgaben & Gestaltungsfreiheit
Durchführung	**Streben nach der Umsetzung von Vorgaben** ... das Streben, Vorgaben oder Ideen Anderer umzusetzen, ihnen zu assistieren oder sie bei der Umsetzung ihrer Idee zu unterstützen.
Einfluss	**Streben nach Verantwortung und Gestaltung** ... das Streben, zu gestalten und Einfluss auf Projekte, Abläufe, Diskussionen, Entscheidungen und Menschen zu nehmen.
Wertschätzung	Umgang mit Anerkennung
Fremdanerkennung	**Streben nach persönlicher Rückmeldung von Anderen** ... das Streben nach Rückmeldung und positivem Feedback und der Orientierung des eigenen Verhaltens an der Meinung von Anderen.
Selbstanerkennung	**Streben nach persönlicher Rückmeldung durch sich selbst** ... das Streben sich selbst im eigenen Handeln zu bestätigen und auf die Rückmeldung Anderer wenig Wert zu legen.
Wettbewerb	Umgang mit Wettbewerbssituationen
Balance	**Streben nach dem Ausgleich von Interessen** ... das Streben Streit und Konflikte zu vermeiden oder zu beenden und Ausgleich und Kompromisse zu finden.
Dominanz	**Streben nach dem Gewinnen** ... das Streben sich mit Anderen zu messen und zu vergleichen – mit der Absicht zu gewinnen und sich durchzusetzen.

Weitere Hintergrundinformationen zu Ihrer MPA

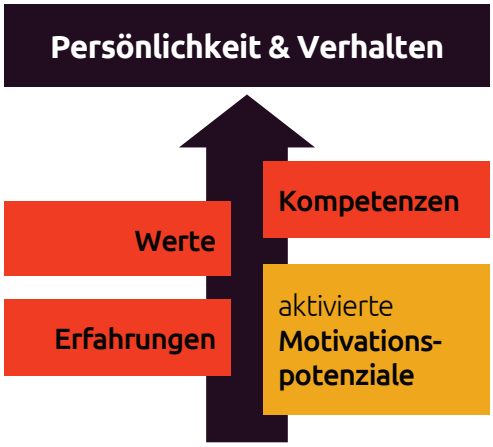
Ist ein Motivationspotenzial automatisch auch ein Verhalten?

Ein Motivationspotenzial beschreibt zuerst einmal nur die Stärke der Ihnen (aus einem Motiv heraus) zur Verfügung stehenden Handlungsenergie.

Erst durch einen oder mehrere „passende" Anreize wird dieses Motivationspotenzial in individuellen Situationen auch aktiviert, d. h. die Handlungsenergie steht Ihnen dann zur Verfügung und Verhalten kann entstehen.

Die Aktivierung eines Motivationspotenzials erfolgt dabei nicht rein zufällig. Gerade bei stärker ausgeprägten Motiven sucht (und schafft) der Mensch sich sehr bewusst genau die Situationen, in denen er seine Motivationspotenziale aktivieren und leben kann.

In das schlussendliche (dann auch sichtbar werdende) Verhalten fließen dabei weitere Aspekte der Persönlichkeit wie die individuellen Werte, Kompetenzen und Erfahrungen der Person ein.



Was sind Anreize, die ein Motivationspotenzial aktivieren können?

Die konkreten Anreize, die ein entsprechendes Motivationspotenzial aktivieren können, sind sehr unterschiedlich und können von Person zu Person verschieden sein. So ist es möglich, dass ein gewisser Anreiz bei Person A das Motivationspotenzial sehr gut aktiviert – dieser Anreiz bei einer Person B jedoch das gleiche Motivationspotenzial wiederum kaum auslösen kann.

Erst die individuelle Arbeit mit Ihrer Auswertung und die Auseinandersetzung damit hilft Ihnen zusätzlich zu Ihren Motivationspotenzialen auch die Situationen und Anreize/Auslöser zu identifizieren, in denen Sie optimal auf Ihre Motivationspotenziale zugreifen können.

Wissenschaftlich definiert sind Anreize besondere Situationen oder Situationsmerkmale, die von der jeweiligen Person mit der Möglichkeit assoziiert werden, ein Motiv zu befriedigen.

Was ist das Ziel von Motivation und daraus resultierenden Verhalten?

The brain runs on fun.

Prof. Dr. Dr. Manfred Spitzer

Bekannte Neurowissenschaftler wie Prof. Dr. Gerald Hüther oder Prof. Dr. Dr. Manfred Spitzer verweisen immer wieder auf die Bedeutung von „Emotion" und „Wohlgefühl", wenn es um Erklärungen geht, warum Menschen wie entscheiden und handeln.

Jedes Verhalten, das eines oder mehrere Ihrer Motive befriedigt, führt zu mehr innerem psycho-biologischen Wohlbefinden.

Motivation ist daher keine „Zufallserscheinung", da Menschen sich mehr, aber auch weniger bewusst die Rahmenbedingungen suchen oder schaffen, in denen sie ihre individuellen Motive aktivieren und diese (er-)leben können.

Das Ziel des Verhaltens ist dabei immer ein inneres „Wohlgefühl" zu erreichen, oder (wenn es schon besteht) dieses zu stabilisieren und auszubauen.

Wissenschaftlicher Hintergrund der MPA

Der Denkansatz der MotivationsPotenzialAnalyse MPA beruht auf der aktuellen Persönlichkeits- und Motivationsforschung und berücksichtigt die neurowissenschaftlichen Erkenntnisse der letzten 15 Jahre.

Damit beruht sie auf den Arbeiten von renommierten Motivationsforschern wie McClelland, Koestner und Weinberger, Allport, Costa & McCrae, Deci & Ryan und weiteren.

Big Three – die drei Grundmotive

Viele Ansätze der Motivationspsychologie stützen sich auf die Forschung von David Clarence McClelland, der 1961 in seinem Buch „The achieving society" die drei elementaren Grundmotive Leistung, Macht und Anschluss definiert.

Diese von McClelland auf einer sehr hohen abstrakten Ebene formulierten Grundmotive dienen als Ausgangsbasis für die konkreteren formulierten Motive der MotivationsPotenzialAnalyse MPA.

Die konkret formulierten und definierten Motive in der MPA ermöglichen Ihnen damit einen höheren Erkenntnisgewinn und direkten Nutzen in der Anwendung.

Motive und Persönlichkeitseigenschaften

Die Persönlichkeitspsychologie kennt neben dem Aspekt „Motiv" auch die sog. Eigenschaft (oft „Trait" genannt). Damit ist jedoch kein direktes Verhalten gemeint, sondern eine Disposition, d. h. eine sogenannte „Verhaltensbereitschaft", die in verschiedenen Situationen sichtbar werden kann.

Wenn ein Mensch verschiedene Persönlichkeitseigenschaften hat, dann liegt der Schluss nahe, dass es für diesen Menschen in verschiedenen Situationen Beweggründe/Motive gibt, ein spezielles Verhalten zu zeigen.

Aufgrund dieses Zusammenhangs zwischen Motiven und Persönlichkeitseigenschaften haben wir uns bei der Entwicklung der MPA auch von Persönlichkeitseigenschaften inspirieren lassen und diese ausführlich getestet. Voraussetzung für die Integration in die MPA war dabei, dass grundsätzlich immer auch ein Zusammenhang zu den drei Grundmotiven von McClelland herstellbar ist.

Grundlage für die Berücksichtigung von Persönlichkeitseigenschaften war dabei u. a. das Big Five Modell von Paul T. Costa und Robert R. McCrae mit den Skalen Extraversion, Offenheit für Erfahrungen, Neurotizismus, Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit.

Implizite und explizite Motive

Wissenschaftler wie McClelland, Koestner und Weinberger gehen von zwei grundsätzlichen Arten von Motiven aus :

- Implizite Motive beeinflussen unbewusstes (implizites) Verhalten aus der Person selbst heraus.
- Explizite Motive werden bewusster wahrgenommen und beeinflussen Verhalten, das als Reaktion auf eine konkrete Situation entsteht.

Beide Arten von Motiven wirken zusammen in einer Art Arbeitsteilung (McClelland/Biernat)

- Implizite Motive haben eine „energetisierende" Funktion und treiben das Handeln an.
- Explizite Motive haben eine zusätzlich lenkende Funktion und haben großen Einfluss „wo" (in welchen Situationen) und „wie" (das konkrete Verhalten) die impliziten Motive zum Ausdruck gebracht werden.

Die MPA erfasst die Energiemenge Ihrer impliziten Motive (d. h. Ihrer Motivationspotenziale) und definiert die expliziten Motive als die „Richtung gebenden Anreize" für ein konkretes Verhalten in einer Situation.

In der Arbeit mit Ihrem Auswertungsergebnis ist daher die bewusste Reflexion und Arbeit mit genau diesen „motivationsauslösenden" Anreizen ein unerlässlicher Bestandteil.

Wissenschaftlicher Hintergrund für den schnellen Leser

- Die MPA basiert auf wissenschaftlich fundierten Modellen der Motivationsforschung (wie Big Three von McClelland) und Persönlichkeitsforschung (wie Big Five von Costa/McCrae).
- Die MPA erfasst die Stärke der impliziten Motive – d. h. das prinzipiell einem Menschen zur Verfügung stehende Motivationspotenzial.
- Erst ein individuell unterschiedlicher Anreiz aktiviert das entsprechende Motivationspotenzial und Verhalten entsteht – mit dem Ziel, inneres Wohlgefühl zu erreichen oder auszubauen.

Weitere Hinweise zu Ihrer Auswertung

Die Diagramme dieser Auswertung basieren auf wissenschaftlich begleiteter Grundlagenarbeit und den dort empirisch ermittelten testtheoretischen Wahrscheinlichkeiten.

Besprechen Sie diese Auswertung und die Diagramme mit Ihrem MPA-Experten und Ihnen vertrauten Menschen oder auch einem anderen psychologisch geschulten Fachmann.

Sie entscheiden darüber, ob und welche Anregungen aus der Auswertung, den Diagrammen oder dem Auswertungsgespräch für Sie persönlich wichtig und bedeutsam sind.

Raum für Ihre Gedanken

Impressum

Ihr erster Ansprechpartner ist Ihr MPA-Experte.

Für alle weiteren Fragen wenden Sie sich bitte an
motivation analytics UG (haftungsbeschränkt)
– Institut für Motivationspotenziale –

Wippertstraße 8 | 79100 Freiburg im Breisgau

+49 761 2140 8723 | kontakt@motivation-analytics.eu

Geschäftsführer Stefan Lapenat
Amtsgericht Freiburg im Breisgau | HRB 709579

Alle Nutzungsrechte liegen bei der
motivation analytics UG (haftungsbeschränkt) v23/23

Bitte haben Sie dafür Verständnis, dass Fragebogen, Auswertung, verwendete Texte und Grafiken geistiges Eigentum der Autoren und urheberrechtlich geschützt sind.

Urheber & Autoren der MotivationsPotenzialAnalyse MPA sind Axel Janßen, Stefan Lapenat und Dr. Rolf Meier.

Die unautorisierte Nutzung, die Weitergabe an Dritte oder eine teilweise oder vollständige Vervielfältigung sind nicht gestattet.

Wir danken Prof. Dr. Dr. Manfred Spitzer für seine persönliche Genehmigung Foto und Zitat zu nutzen.