

MQ – Motivationsanalyse



Die Vorteile von MQ:

- Integriert die klassischen Motivations-theorien – Maslow, Herzberg, McClelland in einer einzigartigen Anwendung
- Misst 15 arbeitsbezogene Bedürfnisse wie Arbeitsplatzsicherheit, Anerkennung, materielle Ansprüche, Macht, Herausforderung, Spitzenleistung um ein paar zu nennen
- Hebt die motivationale Spannung zwischen Bedürfnis und Befriedigung hervor
- berechnet den Einsatz der Energie und der Fähigkeiten, um ungenutztes Leistungspotential zu erkunden
- Macht zielgerichtete, praktische Vorschläge für Teilnehmer und Supervisor
- Es können passgenaue Job-Fit Profile angelegt werden
- Standortunabhängige-Online-Befragung, auch in Englisch und weiteren Sprachen

Erhöhen Sie die Motivation in Ihrer Organisation positiv und nachhaltig!

MQ ist ein einzigartiges Instrument zur Motivationsbewertung.

Es wurde nach den neuesten Erkenntnissen der Verhaltenswissenschaft speziell für den betrieblichen Einsatz entwickelt.

MQ reifte über 4 Jahre; wurde getestet, verfeinert, validiert, in 2008 nochmals optimiert. So wurde sichergestellt, dass das woran die Entwickler glaubten, auch realisiert wurde: ein Werkzeug für den betrieblichen Alltag zu kreieren, welches die Motivation in den Organisationen misst und schnell für eine Steigerung der Motivation im Business sorgen kann.

In **MQ** stecken die Ergebnisse systematischer, wissenschaftlicher Forschung über die Motivation.

Lernen Sie die Motivatoren Ihrer Mitarbeiter kennen. Erhöhen Sie dadurch die Leistungsbereitschaft und halten diese auf einem hohen Niveau.

Einsatzbereiche:

- ✓ Unterstützung bei der Organisationsentwicklung
- ✓ Teamprozesse analysieren und besser steuern
- ✓ Training und Coaching
- ✓ Bewerberauswahl

Zielgruppe:

Führungskräfte und **Mitarbeiter** aller Ebenen.

MQ – Motivationsanalyse

Ein **exemplarischer Auszug** der Ergebnisse, die den **umfangreichen Bericht** visualisieren und damit das Ergebnis klar und verständlich darstellen.

Motivationsprofil - Erläuterung

Was ist Motivation?
Am besten stellen Sie sich Motivation als diejenige Kraft vor, die Sie dazu bringt, in einer ganz bestimmten Art und Weise zu handeln. Ein mentaler Motor, der zudem die Richtung Ihres Handelns bestimmt. Diese Kraft rührt aus dem Zusammenspiel von Bedürfnissen, Ängsten, Werten und persönlichen Vorstellungen darüber, wie die Welt als Ganzes funktioniert.

Wir haben alle die selben Grundbedürfnisse. Jeder hat zum Beispiel das Bedürfnis zu essen. Wir unterscheiden uns jedoch darin, was wir essen wollen. Ebenso sind die Motivationsfaktoren bei der Arbeit für jeden verschieden und somit auch wie die Motivation aufrecht erhalten werden kann. MQ (Fragebogen zur Motivation) ist darauf ausgelegt, dass man die Bedingungen findet und versteht, den Enthusiasmus bei der Arbeit positiv und negativ beeinflussen. Dieser Bericht zeigt Ihr Motivationsprofil aufbauend auf den 15 typischsten, arbeitspezifischen Bedürfnissen.

Bedürfnishierarchie

Das Motivationsprofil (s. auch die nächste Seite) ist gemäß der klassischen Bedürfnishierarchie von Maslow strukturiert. Wenn ein Bedürfnis entsteht, entwickelt sich eine emotionale Spannung, die den Betroffenen zur Befriedigung des Bedürfnisses hinsteuert und mobilisiert. Die Intensität dieses Prozesses ist direkt abhängig von der Stärke des Bedürfnisses.

Maslow hat fünf Bedürfnisebenen beschrieben, bei denen die höheren Bedürfnisse mehr und mehr Gewicht zunehmen, je mehr die niedrigeren befriedigt sind. MQ umfasst nicht die erste Ebene, ob es hier der Vollständigkeit halber dargestellt wird. Die MQ-Version der fünf Ebenen ist:

- SELBSTVERWIRKLICHUNG:** Erfüllung in dem was man tut.
- SELBSTWERT:** Der Wunsch nach Status, Position und Erfolg.
- GEMEINSCHAFT:** Der Wunsch nach Akzeptanz und Anerkennung.
- SICHERHEIT:** Der Wunsch keine Angst haben zu müssen.
- ÜBERLEBEN:** Grundlegende Lebensbedürfnisse - Luft, Nahrung, Schlaf, Wärme etc. HRO MQ schließt diese Ebene nicht mit ein.

Bericht über motivationale Spannungen

Das Ziel dieses Berichtes ist, Ihr Bewusstsein für Ihre Bedürfnislagen zu erhöhen. Er erfasst Ihre Bedürfnislagen und deren Befriedigung und streicht jene Bereiche heraus, die sich dabei als besonders spannungsreich erweisen. Die Skalen werden dabei nach der Bedürfnislage sortiert:

- Einige unbefriedigte Bedürfnisse zu haben ist normal
- Stress entsteht am ehesten dort, wo Bedürfnislagen wesentlich höher sind als die Befriedigung
- Beachten Sie, dass sehr hohe Befriedigung den Bedürfniswert unter den tatsächlichen Bedarf drücken können. Was wir haben, glauben wir nicht zu benötigen!

Skala	Bedürfnis	Befriedigung
8	Herausforderung	4
7	Status	2
6	Harmonie	3
5	Materielle Ansprüche	4
5	Macht	1
5	Umgebung	5
5	Selbstständigkeit	6
5	Zielreichung	2
5	Lernen	1
4	Anerkennung	7
4	Work-Life-Balance	2
4	Freude an der Arbeit	5
4	Spitzenleistung	1
3	Mission	6
2	Arbeitsplatzsicherheit	7

Aspekte Ihrer Motivation

Um Motivation zu verstehen, müssen wir zwischen extrinsischer und intrinsischer Motivation unterscheiden. Extrinsische Motivation leitet sich ab von externen Objekten, von Anderen und im Allgemeinen von der Welt außerhalb von uns. Intrinsische Motivation kommt von innen, wie beispielsweise aus dem Gefühl heraus das Sie empfinden, wenn Sie eine Tätigkeit ausüben. Intrinsische Motivation hat wenig zu tun mit den Zielen und den unmittelbaren Vorteilen.

Diese Grafik zeigt, wie sich Ihre extrinsischen und intrinsischen Motivationsaspekte verteilen. Je stärker das „Kuchenstück“ ausgefüllt ist, desto wichtiger ist der entsprechende Aspekt für Sie.

EXTRINSISCHE Bedürfnisse (blau): Work-Life-Balance, Umgebung, Macht, Status, Anerkennung, Harmonie, Arbeitsplatzsicherheit, Materielle Ansprüche.

INTRINSISCHE Bedürfnisse (rosa): Mission, Spitzenleistung, Lernen, Zielreichung, Herausforderung, Freude an der Arbeit, Selbstständigkeit.

Mit klassischer, extrinsischer Motivation sind wir normalerweise vertraut, da traditionell und selbstverständlich. Nur wenige sind sich jedoch über das Potenzial intrinsischer Motivation im klaren und nutzen diese auch. Branchenzugehörig sind die erfolgreichsten Persönlichkeiten aber genau ein Charakterzug: Sie sind fähig, sich selbst zu motivieren und werden von ihrer intrinsischen Motivation angetrieben. Es scheint als hätten sie einen inneren Motor oder einen Dynamo, der Energie und Enthusiasmus generiert. Diese Motivation lässt sie auch schwierige Zeiten durchlaufen. In Zeiten der Veränderung, bei Schwierigkeiten, in den unaußersichtlichen Momenten des Rückschlags oder der Feinschliffe.

Reflexionsfragen:
Wenn Sie die Grafik betrachten, was für Gedanken schießen Ihnen durch den Kopf?
Gibt es ein Bedürfnis, das Sie entzünden oder entwickeln möchten?

Sie wissen wie wichtig es ist, die Motivation zu kennen, sie also zu messen und entsprechend darauf zu reagieren?

Sie wollen Ihren Mitarbeitern und Führungskräften die Chance geben Ihre Motivation weiterzuentwickeln, für noch bessere Leistung?

Dann nehmen Sie noch heute mit uns Kontakt auf:

Wachstum für Mensch und Organisation GmbH • OD-Tools Deutschland