

David C. McClelland, 1917-1998, US beteendepsykolog och författare har forskat på motivationsfaktorer och publicerat - McClelland's Acquired Needs Theory. McClelland är mest känd för sina studier av hur individens dominerande behov är avgörande för hur de lever sitt liv. McClelland's forskning bygger vidare på tidigare arbete av Henry Murray [1938].

McClelland fick sin forskarutbildning hos Henry Murray och blev dennes efterträdare som professor i psykologi vid Harvard University. Han har publicerat - The Achieving Society [1967] och The Human Motivation [1987].

### Två grupper

McClelland påstår att samtliga individer kan delas in i två övergripande grupper.

1. En minoritet som gillar utmaningar och som är villiga att anstränga sig för att uppnå saker.
2. Den stora majoriteten som inte har lika höga ambitioner.

### Modellen

McClelland's motivationsteori [Three Needs Theory] visar individens interaktion mellan tre motivationsfaktorer, makt - samhörighet och prestation. Modellen bygger på att du besitter olika behov som motiverar dig vid olika tillfällen och sammanhang.

- ▶ Makt.
- ▶ Samhörighet.
- ▶ Prestation.

Beroende på vilket behov du har för tillfället flyttar du dig horisontellt fram och tillbaka i modellen.



### Behov av makt

Ditt behov av makt innebär ett behov av att få medarbetare eller andra att agera på ett sätt som de inte hade gjort annars.

När du motiveras av makt finns ett uppdämt behov av att,

- ▶ Bestämma.
- ▶ Påverka.
- ▶ Kontrollera andra.

### Behov av samhörighet

Ditt behov av gemenskap och nära samarbete med kollegor fokuserar på att skapa förståelse mellan medarbetarna på arbetsplatsen. En baksida är att du, som chef/ledare, har ett stort behov av samhörighet och därför prioriterar att vara omtyckt hellre än att få arbetsuppgifter avklarade.

Ditt beslut baseras på popularitet istället för att gynna företagets långsiktiga mål. Du strävar efter,

- Att skapa och behålla relationer med högt förtroende.
- Ömsesidig förståelse.

### Behov av prestationer

Ditt behov av prestationer bygger på en inneboende drivkraft som strävar efter att nå framgång. Du gillar inte miljöer där det finns risk att misslyckas eftersom du endast kan nå framgång på egen hand. Du stimuleras genom kontinuerliga utmaningar vars enda syfte är att generera framgång.

### Belöning

McClelland påstår att du motiveras [inre motivation] för att göra saker bättre, för att uppnå personlig självförverkligande och att du inte är intresserad av att få andras godkännande eller andra externa belöningar [yttre motivation].

### Arv & miljö

Vad som motiverar dig mest för tillfället beror på dig själv och vad du har störst behov av just nu. Dina behov styrs utifrån din personlighet och den kultur/miljö som du fostrats in i. Din miljö och dina erfarenheter får en stor genomslagskraft på hur motivationsfaktorerna kommer att dominera ditt liv.

### Macroekonomi

McClelland menar att den ekonomiska tillväxten är starkare där prestationsbehovet hos befolkningen är större. Vilka motivationsfaktorer som är mest användbara varierar hos individen, men McClelland påstår att ett lands ekonomiska tillväxt kan förklaras med invånarnas höga prestationsbehov.

Fundera över hur din familj, ditt umgänge och din skola kan vara en del av din motivationsfaktor.

### Entreprenören

Entreprenörskap kan ses som summan av entreprenörens beredskap [förmåga], motivation [vilja] och driftighet [risktagning].

Om en av ovan faktorer är noll uppstår inget entreprenörskap. Alltså är entreprenörens beredskap, motivation och riskbenägenhet hörnstenar inom entreprenörskap. Motiven till att bli företagare varierar från person till person. Som t ex,

- Vilja att förverkliga sin idé.
- Vilja att vara självständig och oberoende.
- Ekonomiska incitament.
- Vilja att utveckla och förverkliga sig själv, strävan efter utmaningar.