



**Nombre del alumno: ANGEL GABRIEL
GOMEZ GUILLEN**

**Nombre del profesor: Mvz: Polidoro
Montesinos Moguel**

**Licenciatura: Medicina Veterinaria Y
Zootecnia**

Materia: Desarrollo Empresarial

Nombre del trabajo: Infografía

Ocosingo, Chiapas a 08 de junio de 2023

LA TEORÍA DE LAS NECESIDADES DE MCCLELLAND

También es conocida como la Teoría de las 3 necesidades o teoría de las necesidades motivacionales



David McClelland planteo por primera vez esta teoría en su libro de 1961, "The Achieving Society".

En el que identificó **tres motivadores** que creía que todos tenemos y estipulo que las personas tendrán diferentes características dependiendo de su motivador dominante

Las personas con este motivador son:

- Asumirse retos**
- Metas desafiantes**
- Buenos asumiendo calculos**



Logro



Poder



Afiliación



Las personas con este motivador son:

- Dominantes y quieren tener controlado todo aquello que está a su alrededor**

Las personas con este motivador son:

- Suelen ser complacientes con el equipo**
- No se fija como objetivo asumir grandes riesgos**

Logro: Es el impulso de ser el mejor, de desmarcarse del resto, de tener éxito. Lleva a los individuos a imponerse a ellos mismos metas muy elevadas. Las personas movidas por este motivo tienen deseo de la excelencia, apuestan por el trabajo bien realizado y aceptan responsabilidades.

Poder: Necesidad de influir y controlar a otras personas y/o grupos, necesidad de ser reconocidos por estos. Habitualmente luchan por que predominen y se respeten sus ideas.

Afiliación: Deseo de tener relaciones interpersonales amistosas y cercanas, estar en contacto con los demás, prefieren el trabajo en grupo al individual.

