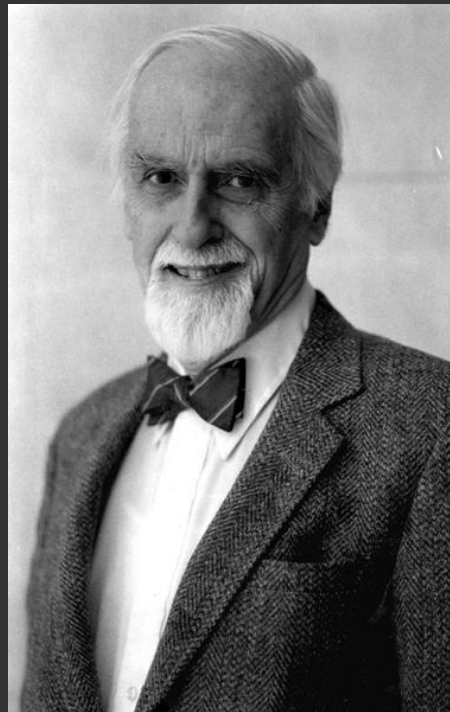
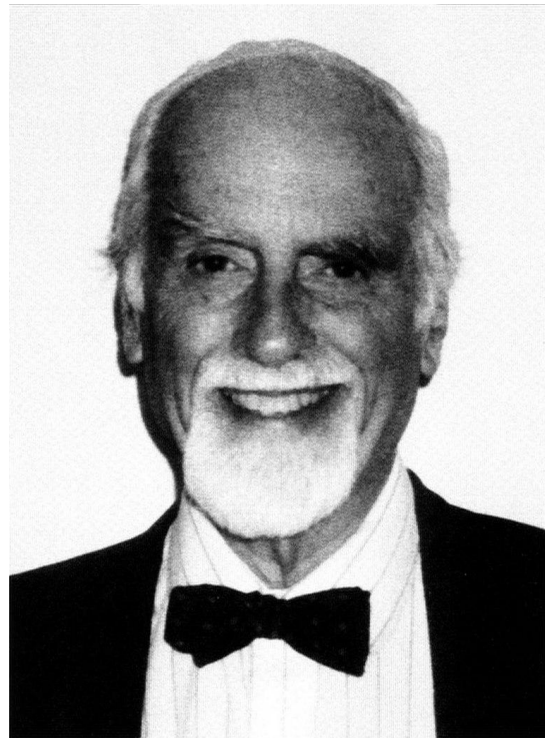


# Теория потребностей Дэвида МакКлелланда

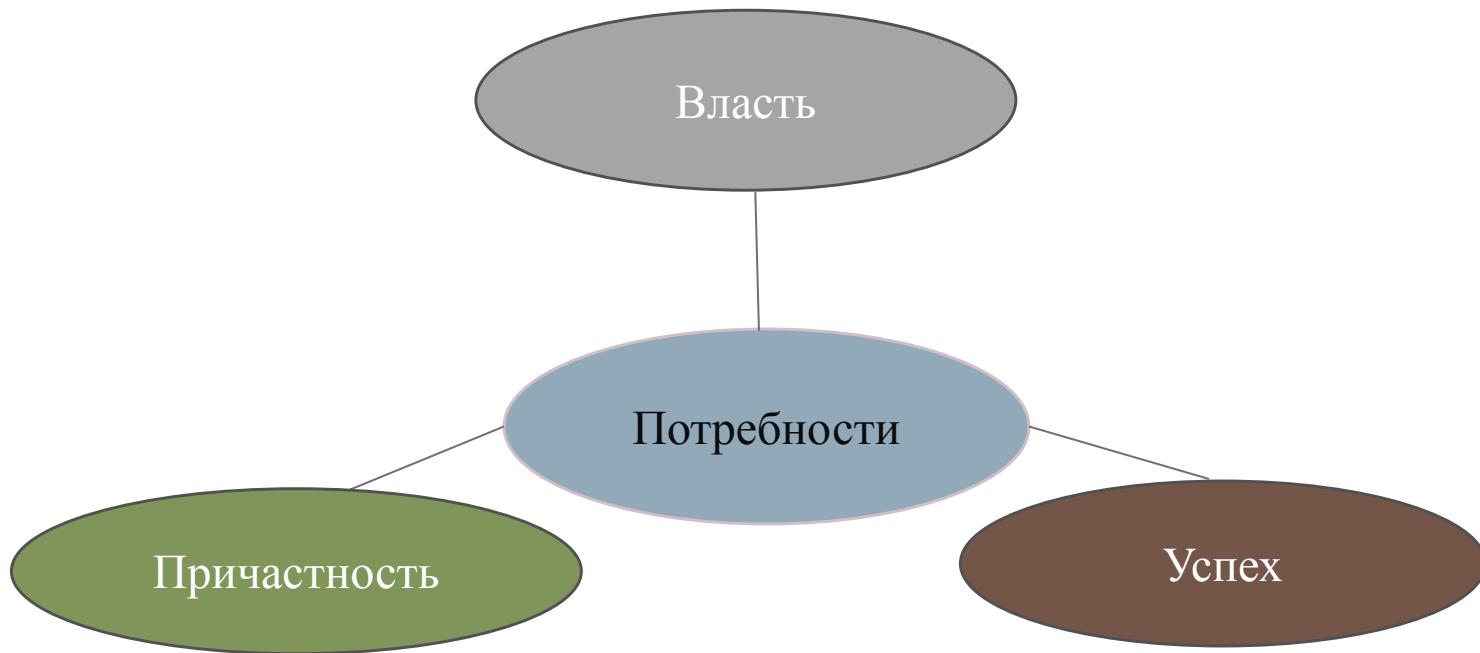


Работу выполнил:  
Яншаев Н.А. (АТПбд-31)

Дэвид Кларенс Макклелланд — американский психолог, автор теории потребностей, разработчик новой методики оценки для тематического апперцептивного теста профессор психологии. Дэвид Кларенс Макклелланд родился 20 мая 1917 года в городе Маунт-Вернон, штат Нью-Йорк. В 1938 году окончил Уэслианский университет со степенью бакалавра психологии. В 1939 году получил степень магистра в Миссурийском университете. Докторскую диссертацию защитил в 1941 году в Йельском университете.



Дэвид МакКлелланд предложил теорию приобретенных потребностей, поскольку люди не рождаются с определенными типами потребностей, они формируются в течение всей жизни индивида под влиянием жизненных обстоятельств, опыта и обучения. Трехфакторная теория Д. МакКлелланда рассматривает три вида приобретенных потребностей, активизирующих деятельность человека: власти, успеха и причастности.



- Потребность власти выражается в желании воздействовать на поведение других людей.
- Потребность во власти выражается как желание влиять на окружающих.
- Люди, испытывающие потребность во власти, как правило, открыты, напористы, готовы к конфронтации и стремятся отстаивать свои исходные позиции. Зачастую они хорошие ораторы и очень требовательны.
- Стремление к получению и удержанию контроля над другими людьми — фактор мотивации, который заставляет людей с потребностью власти добиваться продвижения по службе и проявлять инициативу
- Проявление потребности во власти носит как негативный, так и позитивный характер. О негативной потребности во власти говорят в том случае, если проявляется эта потребность в постоянном желании подчинять людей, доминировать («власть ради власти»). Позитивную потребность во власти распознают по стремлению человека вдохновлять других людей, убеждать их, решать проблемы («власть как метод достижения целей»).

Потребность успеха связана с желанием решить какие-то сложные задачи, довести работу до успешного завершения, добиться больших достижений, превзойти других людей.

- Мотивация к успеху располагается на промежуточной позиции (потребность самореализации и потребность в уважении).
- Удовлетворяется не самим проявлением успеха, что только подтверждает статус человека, а процессом его достижения.
- Люди, испытывающие большую потребность в успехе, избегают риска, предпочитают лично отвечать за решение проблем и стремятся к четкой обратной связи по результатам своей эффективности.
- Высокая мотивация к достижениям заставляет человека ставить перед собой сложные задачи. При низкой мотивации достижений человек постарается уклониться от неудач.
- Таким людям подходят должности, которые требуют способности брать решение задач на себя с перспективой занять высокую должность. Управление бизнесом — область, в которой люди с развитой потребностью достижений достигают больших успехов.



Потребность причастности выражается в заинтересованности людей в налаживании тесных личных дружеских отношений, стремлении не допустить возникновения конфликта, оказании помощи другим, получении одобрения и поддержки со стороны окружающих, в обеспокоенности тем, как о них думают другие.

- Стремление к причастности мотивирует людей на присоединение к группам.
- О высокоразвитой потребности принадлежности говорит желание человека быть с коллективом, которое доминирует над стремлением к власти и потребностью преуспеть.
- Мотивировать человека с высокой потребностью причастности — значит, предоставить ему возможность заводить друзей, оказывать другим людям помощь.
- Людей с высокоразвитой потребностью присоединения привлекает деятельность, которая не ограничивает социальное общение. Такие сотрудники стараются установить контакт с сослуживцами и с клиентами компании.



Есть определенное сходство теории приобретенных потребностей Д. МакКлелланда с теорией Маслоу. Потребности власти и успеха попадают между потребностями в уважении и самовыражении в рамках иерархической структуры Маслоу, а потребность в причастности схожа с мотивацией по Маслоу. Потребности во власти и успехе характерны для людей, достигших удовлетворения четвертого уровня иерархии потребностей по Маслоу - потребности в уважении.

По А. Маслоу	По Д. Макклелланду
Самовыражения	Успеха
Признания, уважения	Власти
В общении, принадлежности	Причастности
Безопасности (подчиненности)	
Физиологические	

По мнению Д. МакКлелланда, высокая потребность во власти часто приводит людей к достижению высоких постов в организационной иерархии. Стремление к достижениям ведет людей к предпринимательской деятельности, связанной с конкурентной борьбой, высоким риском и ответственностью.





# Выводы

- Социум с преобладающей мотивацией к достижениям способен породить большое количество активных и инициативных предпринимателей, готовых брать риски на себя, что в итоге приводит к росту экономических показателей этого социума.
- Государству нужно отказаться от традиционных направленностей и создавать условия, стимулирующие личностный рост своих сограждан.
- Для развития мотивации к высоким достижениям могут применяться методы гуманистической педагогики (отношения по принципу «учитель и целеустремлённый ученик»). Очень важно, чтобы менеджерами устанавливались наиболее высокие стандарты поведения, и чтобы их реагирование было незамедлительным и доброжелательным в тех случаях, когда сотрудники ведут себя соответственно этим высоким стандартам.
- Результат развития у людей потребности к высоким достижениям должен представлять собой становление самостоятельной и целеустремлённой личности, которая готова к предпринимательской деятельности в любой сфере и настроена на получение высоких результатов.

Спасибо за внимание!