

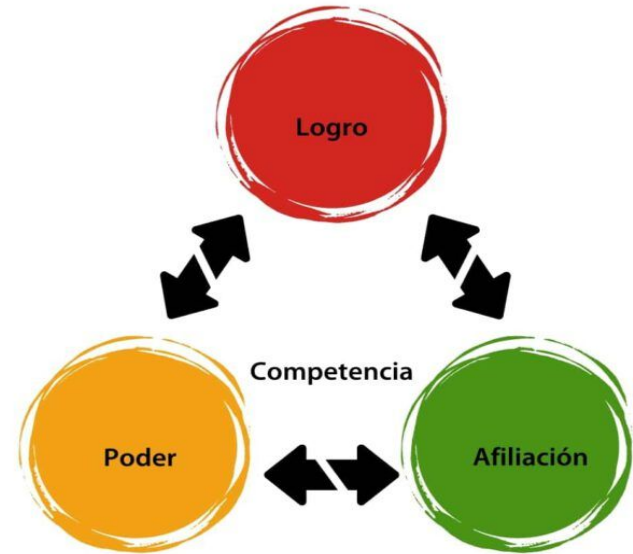
# Teoría De Las Tres Necesidades

Teoría del psicólogo: David McClelland

# ¿Qué es la teoría de las tres necesidades?

Es un modelo motivacional que intenta explicar cómo las necesidades de logro, poder y afiliación afectan las acciones de las personas en el contexto de la gestión empresarial.

La teoría de las necesidades de McClelland, también es conocida como la Teoría de las tres necesidades o teoría de las necesidades motivacionales, considera que la satisfacción de las necesidades de logro, poder y afiliación, afectan en la empresa y en el desempeño de la actividad laboral.



# Uso de la teoría de las tres necesidades

La teoría de las necesidades de McClelland puede contribuir a detectar los motivadores dominantes de los individuos que son parte del equipo y de esta forma influir en los procesos de elección de fines y retroalimentación.



# Diagrama



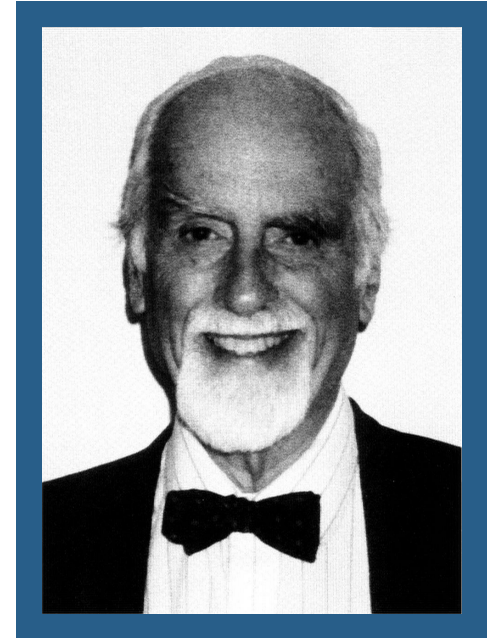
**Pirámide de las Necesidades**  
(Abraham Maslow, 1943)



**Teoría de las tres necesidades**  
(David McClelland, 1961)

# Los motivadores

McClelland dice que, independientemente de nuestro género, cultura o edad, todos tenemos tres motivadores, donde uno de ellos será el dominante y dependerá en gran medida de nuestra cultura y experiencia vital.



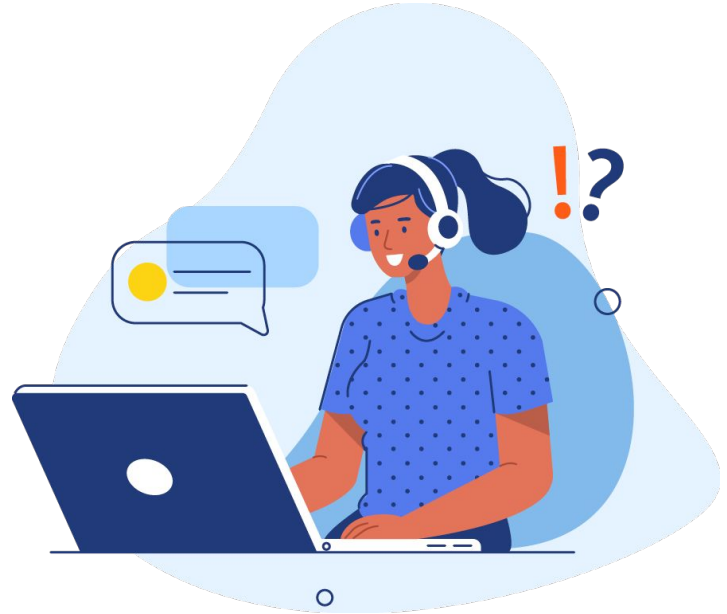
David McClelland (1917-1998)

# Los motivadores

## Necesidad de logro

Se fijan objetivos difíciles, asumen retos y se arriesgan a no cumplir ciertas metas. Son personas con una gran dedicación, esfuerzo y sacrificio.

Suelen trabajar de manera individual



# Los motivadores

## Necesidad de afiliación

Se caracterizan por trabajar de manera cooperativa y no competitiva.

No asume grandes riesgos y prefieren trabajar de manera conjunta con el equipo.



# Los motivadores

## Necesidad de poder

Se caracterizan por ser dominantes, les gusta tener todo controlado en el estatus y el reconocimiento.

Son personas altamente competitivas con necesidad de poder y siempre buscan destacar sobre los demás

