



## ORIENTACIÓ A L'ASSOLIMENT

# Motivacions personals

El professor McClelland va ser un dels grans estudiosos de la conducta humana. Va arribar a la conclusió, després de 20 anys d'estudi, que totes les persones es mouen per tres motivacions bàsiques:

- **Assoliment:** Relacionada amb l'eficàcia i el desig de fer les coses bé.
- **Poder.** Relacionada amb el desig de dominar i imposar-se a altres persones
- **Afiliació.** Relacionada amb el desig de fer amics con, ser agradable i simpàtic.

Si bé tots tenim les tres motivacions, en unes persones destaca una més que altres i això pot ser fàcilment observable en la conducta.

Les tres motivacions poden tenir connotacions positives o negatives, però, com veurem, la d'Assoliment és la que més pot afavorir les persones a aconseguir les seves metes i a assolir l'èxit, tant professional com personal.

Les motivacions són, en bona mesura, inconscients, i el fet d'“**adonar-nos**” de la manera com actuem permet prendre una “**decisió**” per canviar i buscar una conducta més adient. D'aquesta manera ens serà més fàcil orientar-nos a aconseguir uns resultats.

### ASSOLIMENT:

Sorgeix de la necessitat inconscient que ambdues parts guanyin com a font de satisfacció. “JO GUANYO, TU GUANYES”. És una font de beneficis mutus.

La persona que es mou per assoliment destaca per:

- ⇒ Valora el seu temps: no vol perdre'l ni fer-lo perdre.
- ⇒ S'interessa per la informació clara i precisa.
- ⇒ Li agrada analitzar la feina.
- ⇒ Es fixa metes, etapes, objectius, i els controla ella mateixa.
- ⇒ Bona comunicadora, en la mesura justa.
- ⇒ Autònoma, responsable, no crea problemes.
- ⇒ Compleix, planifica la seva feina.

### PODER:

Crea lluites pel domini en la relació amb altres persones. Busca el JO GUANYO, TU PERDS com a única font de satisfacció. Aquesta posició pot dur a postures del tipus: “la gent és pesada ...”, “no saben fer...”, “he de ser-hi al damunt ...”, etc.



La persona que es mou per poder destaca per:

- ⇒ Parlar en to alt, taxatiu i doctoral.
- ⇒ Vol demostrar que sap més que les altres persones.
- ⇒ S'enfronta amb les persones caps, els discuteix procediments, argumenta que fa molt anys que fa la feina i que ningú no li ha d'ensenyar res.
- ⇒ Imposa els seus criteris, amenaça i fa pressió sobre els companys i companyes.
- ⇒ Actua de manera burleta i crítica.
- ⇒ Desconfia, pensa que les persones que dirigeixen i els companys i companyes el volen enganyar.
- ⇒ Està a la defensiva.
- ⇒ Vol ser més, guanyar, no accepta perdre o que altres demostrin que saben més.

**AFILIACIÓ:**

Sorgeix de la necessitat de la persona de ser acceptada, estimada i necessitada, i per això està inconscientment disposada a perdre perquè guanyi l'altra persona. JO PERDO, TU GUANYES.

La persona que es mou per afiliació destaca per:

- ⇒ No contrariar, diu que sí però després fa el que pot.
- ⇒ Servicial, amistosa, bona relacions públiques.
- ⇒ Prova de complir, però sense complicar-se la vida.
- ⇒ Espera que la feina la facin altres persones.
- ⇒ Emmalalteix amb molta freqüència
- ⇒ És qui fa bromes del grup quan està bé.
- ⇒ Se sent víctima si es troba malament.
- ⇒ No es compromet amb la feina, els objectius o les ordres.
- ⇒ No contradiu qui fa de cap, però es limita a fer el que pot o vol.

La frustració varia en funció de l'estímul, del grau de necessitat, de l'obstacle, de la manera de ser de l'individu.

Les persones que es mouen per **Assoliment** són les més preparades per superar la frustració. Prenen l'obstacle com un desafiament i cerquen alternatives. Les persones que es mouen per **Poder** augmenten la seva agressivitat, i les que es mouen per **Afiliació** augmenten les seves temences al rebuig i poden sentir-se culpables a la vegada que deprimides.

Barcelon**a**ctiva



Cofinancen:

