

På trods af sin skeptiske holdning overfor det spekulative element forsøger forfatteren sig dog alligevel med en mere »fri« opsummering af de forskellige personlighedsfaktorerets betydning, idet han fuldtud erkender det vovelige heri. Disse »konklusioner« er dog langt fra uinteressante. Således giver det undersøgte motivkompleks basis for følgende antagelser om personlighedsvariablenes betydning:

Personer med et stærkt præstationsbehov (*achievers*) eller magtbehov (*power-seekers*) er i højere grad end andre omsætnings-minded og interesseret i lønsomhed. Sådanne personlighedstyper interesserer sig for konkrete beviser på deres indsats. Omsætning, gevinst og penge er sådanne konkrete succesindikatorer.

Heroverfor står personer med et stærkt tilknytningsbehov (*affiliators* eller *non-achievers*), som mere lægger vægt på følelsesmæssige feedbacks. De første (*the achievers*) er kendtetegnet ved, at de sætter realistiske mål. Deres aspirationer ligger på et niveau, som de erfaringsmæssigt ved, at de har gode muligheder for at nå. De er villige til at løbe en kalkuleret risiko. Denne type tager den aldrig med ro. Man kan sige, at de selv skaber problemerne – forstået på den måde, at så snart et problem er løst og et mål er nået, søger de nye veje for at tilfredsstille deres behov for at præstere noget – til at bevise overfor dem selv, hvor effektive de er. Således bliver deres præstationsbehov aldrig tilfredsstillet.

Derimod vælger den anden type (*the affiliators*) sikre alternativer og er mere usikre på sig selv. De følger mere traditionelle veje, fordi de herigennem opnår at de bliver akcepteret af andre.

Kan sådanne resultater anvendes ved ansættelser og forfremmelser af ledende medarbejdere?

Hertil siger forfatteren, at svaret indtil videre må være nej, idet måleinstrumenterne foreløbig er for unøjagtige til at måle individuelle forskelle. Derimod skulle metoden kunne anvendes for grupper af individer.

Hvordan var det med »den mekanisk handlende automat«? Måske er vi nu et lille trin på vej til at kunne anviser en ny idealttype – en ny robot på empiriens sikre grund.

Rettelse.

Poul Sveistrup, *Systembegrebet og virksomheden som system*, Erhvervsøkonomisk Tidsskriftnr. 4, 1965, side 241, lin. 12 f. o.: »impulstilstanden« skal rettes til »inputtilstanden«. Clichéen side 243 står på hovedet.