

Fecha de entrega: 30/03/2020, en cualquier formato, siempre y cuando sea prolijo y legible

Consignas:

- 1- Copia la pirámide de Maslow.
- 2- Lee atentamente qué significa cada escalón de la pirámide o jerarquía de necesidades.
- 3- Piensa en un trabajador dependiente (con un salario y condiciones dignas de trabajo) y evalúa su situación según la escala. Luego realiza lo mismo con un empresario que podría ser su jefe (dueño de la empresa donde trabaja, con ganancias importantes). ¿Qué diferencia hay entre ellos? ¿En qué escalón ubicarías a cada uno?
- 4- Suponte que una persona ha tenido una vida muy estable y dedicada a la meditación durante años porque tenía todo lo que necesitaba, y de repente se queda sin trabajo, ¿en qué nivel de la pirámide se encontraba cuando tenía trabajo? ¿y después?
- 5- Maslow afirma que: “...sólo las necesidades no satisfechas influyen en el comportamiento de las personas, pues la necesidad satisfecha no genera comportamiento alguno.” ¿Qué opinión te merece esta frase a la luz de la ciencia económica? (para responderla, lee el concepto de economía y el cuadro sinóptico que tienes en la carpeta).
- 6- Pero Maslow también dijo que para algunas personas las necesidades pueden aparecer en un orden distinto o no aparecer del todo. ¿A qué tipo de personas se refería?
- 7- Escribe al menos 3 ejemplos de recursos que se utilizarían para satisfacer las necesidades en cada escalón de la pirámide.

Jerarquía de las necesidades de Abraham Maslow

La **pirámide de Maslow**, o **jerarquía de las necesidades humanas**, es una teoría psicológica propuesta por Abraham Maslow en su obra *Una teoría sobre la motivación humana* (en inglés, *A Theory of Human Motivation*) de 1943, que posteriormente amplió. Obtuvo una importante notoriedad, no sólo en el campo de la psicología sino en el ámbito empresarial del marketing o la publicidad. Maslow formula en su teoría una jerarquía de necesidades humanas y defiende que conforme se satisfacen las necesidades más básicas (parte inferior de la pirámide), los seres humanos desarrollan necesidades y deseos más elevados (parte superior de la pirámide).



Necesidades fisiológicas

Son necesidades fisiológicas básicas para mantener la homeostasis (referentes a la supervivencia):

- Necesidad de respirar, beber agua (hidratarse) y alimentarse.
- Necesidad de dormir (descansar) y eliminar los desechos corporales.
- Necesidad de evitar el dolor.
- Necesidad de mantener la temperatura corporal, en un ambiente cálido o con vestimenta.

Necesidades de seguridad y protección

Surgen cuando las necesidades fisiológicas están satisfechas. Se refieren a sentirse seguro y protegido:

- Seguridad física (asegurar la integridad del propio cuerpo) y de salud (asegurar el buen funcionamiento del cuerpo).
- Necesidad de seguridad de recursos (casa, dinero, automóvil, etc.)
- Necesidad de vivienda (protección).

Necesidades sociales (afiliación)

Son las relacionadas con nuestra naturaleza social:

- Función de relación (amistad, pareja, colegas o familia).
- Aceptación social.

Necesidades de estima (reconocimiento)

Maslow describió dos tipos de necesidades de estima, una alta y otra baja.

- La estima *alta* concierne a la necesidad del respeto a uno mismo, e incluye sentimientos tales como confianza, competencia, maestría, logros, independencia y libertad.
- La estima *baja* concierne al respeto de las demás personas: la necesidad de atención, aprecio, reconocimiento, reputación, estatus, dignidad, fama, gloria, e incluso dominio.

La merma de estas necesidades se refleja en una baja autoestima e ideas de inferioridad. El tener satisfecha esta necesidad apoya el sentido de vida y la valoración como individuo y profesional, que tranquilamente puede escalonar y avanzar hacia la necesidad de la autorrealización.

La necesidad de autoestima es la necesidad del equilibrio en el ser humano, dado que se constituye en el pilar fundamental para que el individuo se convierta en el hombre de éxito que siempre ha soñado, o en un hombre abocado hacia el fracaso, el cual no puede lograr nada por sus propios medios.

Autorrealización

Este último nivel es algo diferente y Maslow utilizó varios términos para denominarlo: «motivación de crecimiento», «necesidad de ser» y «autorrealización».

Es la necesidad psicológica más elevada del ser humano, se halla en la cima de las jerarquías, y es a través de su satisfacción que se encuentra una justificación o un sentido válido a la vida mediante el desarrollo potencial de una actividad. Se llega a ésta cuando todos los niveles anteriores han sido alcanzados y completados, o al menos, hasta cierto punto