



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

MATERIA: DESARROLLO EMPRESARIAL.

DOCENTE: LIC. SANTIESTEBAN PANIAGUA
HUGO ADALBERTO.

ALUMNO: RICARDO LÓPEZ SANTIZ.

PASIÓN POR EDUCAR

TRABAJO: ENSAYO.

GRADO: 6^{TO} CUATRIMESTRE

SEMIESCOLARIZADO.

FECHA DE ENTREGA: 18/07/2020.

Introducción.

Las acciones del ser humano nacen de una motivación innata a cubrir nuestras necesidades, las cuales se ordenan jerárquicamente dependiendo de la importancia que tienen para nuestro bienestar.

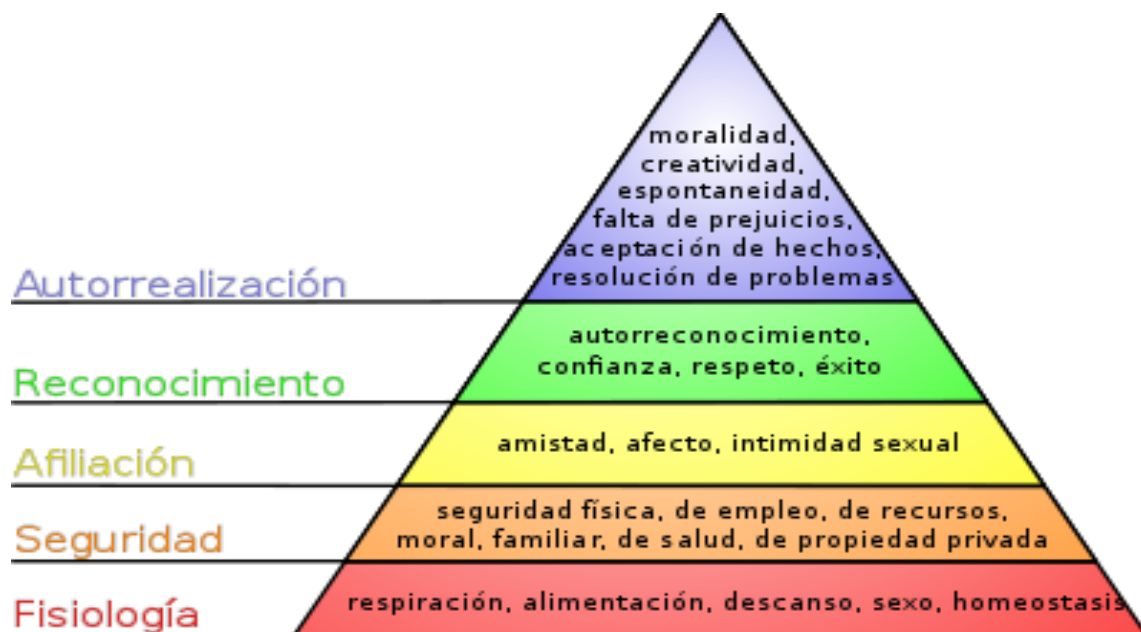
La teoría de la pirámide de Maslow, tiene diversas aplicaciones prácticas en las empresas. Sobre todo en cuanto a la motivación de los trabajadores. La principal razón es que nuestra productividad se incrementa si somos felices y estamos motivados para hacer un buen trabajo.

Pirámide de 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 de 1943, que posteriormente amplió. Obtuvo una importante notoriedad, no solo en el campo de la psicología sino en el ámbito empresarial del marketing o la publicidad.¹ 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).

La escala de las necesidades de Maslow se describe a menudo como una pirámide que consta de cinco niveles: los cuatro primeros niveles pueden ser agrupados como «necesidades de déficit (primordiales)»; al nivel superior lo denominó «autorrealización», «motivación de crecimiento», o «necesidad de ser». “La diferencia estriba en que mientras las necesidades de déficit pueden ser satisfechas, la necesidad de ser es una fuerza impelente continua”.

La idea básica de esta jerarquía es que las necesidades más altas ocupan nuestra atención sólo cuando se han satisfecho las necesidades inferiores de la pirámide. Las fuerzas de crecimiento dan lugar a un movimiento ascendente en la jerarquía, mientras que las fuerzas regresivas empujan las necesidades prepotentes hacia abajo en la jerarquía.



¿Para qué sirve la Pirámide de Maslow?

Esta teoría se puede aplicar al desarrollo profesional y de carrera de los trabajadores, analizando en qué escalón estamos, servirá para contemplar en profundidad nuestros problemas y progresar. Es preciso conocer tanto las necesidades básicas de la gente como las más elevadas para presentar estímulos que capten su interés. La pirámide de Maslow también se aplica en el mundo del marketing y la publicidad para comprender las necesidades de los consumidores, para saber qué productos triunfarán en el mercado y como comunicar las características de los mismos. En el mundo de la educación se puede aplicar la teoría de Abraham Maslow ya que es una manera muy buena de evaluar los planes y programas educativos.

Ejemplos de la pirámide de Maslow

A continuación podemos ver algunos ejemplos en cada uno de los niveles:

- **Autorrealización:** organizar una gala benéfica para la ayuda a un fin social.
- **Reconocimiento:** convertirte en un profesional relevante en tu sector y ganar un premio.
- **Sociales:** Tener un grupo de amigos o pertenecer a un determinado colectivo como por ejemplo un club social.
- **-Seguridad:** Conseguir un trabajo que te asegure ingresos continuos o trasladarte a un complejo de viviendas con seguridad privada.
- **Fisiológicas:** por ejemplo comer, beber y descansar todos los días.

Metanecesidades y metapatologías

Maslow también aborda de otra forma la problemática de lo que es autorrealización, hablando de las necesidades impulsivas, y comenta lo que se necesitaba para ser feliz: verdad, bondad, belleza, unidad, integridad y trascendencia de los opuestos, vitalidad, singularidad, perfección y necesidad, realización, justicia y orden, simplicidad, riqueza ambiental, fortaleza, sentido lúdico, autosuficiencia, y búsqueda de lo significativo.

Cuando no se colman las necesidades de autorrealización, surgen las metapatologías, cuya lista es complementaria y tan extensa como la de metanecesidades. Aflora entonces cierto grado de cinismo, los disgustos, la depresión, la invalidez emocional y la alienación.

Características generales de la teoría de Maslow

- Solo las necesidades no satisfechas influyen en el comportamiento de todas las personas, pues la necesidad satisfecha no genera comportamiento alguno.
- Las necesidades fisiológicas nacen con la persona, el resto de las necesidades surgen con el transcurso del tiempo.
- A medida que la persona logra controlar sus necesidades básicas aparecen gradualmente necesidades de orden superior; no todos los individuos sienten necesidades de autorrealización, debido a que es una conquista individual.
- Las necesidades más elevadas no surgen en la medida en que las más bajas van siendo satisfechas. Pueden ser concomitantes pero las básicas predominarán sobre las superiores.
- Las necesidades básicas requieren para su satisfacción un ciclo motivador relativamente corto, en contraposición, las necesidades superiores requieren de un ciclo más largo.

Conclusión:

La teoría de la pirámide de las necesidades de Maslow explica de forma visual el comportamiento humano según nuestras necesidades.

Esta teoría es muy utilizada actualmente. Uno de los campos donde más se analiza y estudia la pirámide de Maslow es en el marketing. Las empresas adecuan su producto, su mensaje y su comunicación al escalón de necesidad que creen que pueden cubrir y satisfacer.

Bibliografía:

<https://economipedia.com/definiciones/piramide-de-maslow.html>

<https://www.eoi.es/blogs/katherinecarolinaacosta/2012/05/24/la-piramide-de-maslow/>

<https://robtoespinosa.es/2019/06/09/piramide-de-maslow>

https://es.wikipedia.org/wiki/Pir%C3%A1mide_de_Maslow

<https://blogs.imf-formacion.com/blog/recursos-humanos/capital-humano/para-que-sirve-piramide-de-maslow/>