



**Nombre de alumnos: María Esther
Gómez alegría**

**Nombre del profesor: Antonio galera
Pérez**

Nombre del trabajo: ensayo

Materia: niñez

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: único

Grupo: psicología

Pichucalco, Chiapas a 25 de septiembre de 2020.

"Perspectiva humanista Abraham Maslow"

Abraham Harold Maslow en su obra "Una Teoría sobre la Motivación Humana", plantea una teoría psicológica sobre la motivación humana basada en hechos conocidos, clínicos, experimentales y de observación, en la cual formula una jerarquización de las necesidades del ser humano para su supervivencia y crecimiento que se describe por medio de una pirámide, la llamada Pirámide de Maslow, esta consta de cinco niveles que son en su orden:

Necesidades o impulsos fisiológicos básicos: Este tipo de necesidades básicamente hacen referencia a aquellas relacionadas con el mantenimiento homeostático del cuerpo humano para su desarrollo y funcionamiento, es decir, con la constancia en el equilibrio o estabilidad de los diferentes factores que mantienen un estado normal del cuerpo como es el contenido de oxígeno, de proteínas, de azúcar, de sal, de grasa y de diferentes elementos fundamentales obtenidos mediante procesos como la respiración, alimentación, descanso, entre otros. En este nivel además se incluye el sexo como parte fundamental del ser humano para su trascendencia en el tiempo.

Necesidades de seguridad: Se presentan una vez satisfechas en su mayoría las necesidades básicas, estas tiene que ver con la creación y el mantenimiento de un respaldo de seguridad y orden del ser humano ante una amenaza externa de los fenómenos sociales. En este nivel encontramos la necesidad de propiedad privada, de salud, de empleo, de recursos, etc. La conclusión de estas se da mediante una serie de observaciones sobre las acciones conductuales de los individuos en la etapa infantil, en donde el niño siempre está en búsqueda de un respaldo, y los padres en búsqueda de dar su respaldo a su hijo. Esta necesidad de seguridad no se limita al núcleo familiar, al contrario va mucho más allá de este hasta otras características de una sociedad.

Necesidades sociales o de afiliación: Satisfechos los dos niveles anteriores aparecen este tipo de necesidades, las cuales hacen referencia a ese impulso que tiene el ser humano por tener compañía -ya sea de amistad o de intimidad sexual-, afecto y de ser partícipe de su entorno social, o sea, su necesidad de relacionarse. Dentro de este nivel se encuentra todos los grupos sociales existentes en la sociedad. Muchos estudios psicológicos defienden que las personas con ciertos problemas de relación social son

debidos a que en las etapas tempranas del individuo este nivel no fue correctamente suplido o satisfecho.

Necesidades de reconocimiento o status: Aquí se hace referencia a la necesidad del ser humano por sentirse reconocido, distinguido, apreciado, destacado dentro de su grupo social y por el mismo, que se ven afectadas desde nuestro punto de vista por las características socioeconómicas de cada individuo, pues en países en donde existen falencias como la corrupción, el narcotráfico, la falta de educación y lo más influyente en una sociedad la pobreza, difícilmente el sujeto sigue conductas que lo lleven a ser reconocido de buena manera ante la sociedad de la cual hace parte.

Necesidad de autorrealización: En este último nivel encontramos que estas necesidades están muy sujetas al propio individuo pues son todos aquellos ideales de este y tienen que ver con dejar huella, con la realización de sueños que lo conlleven sentir alcanzar la cúspide de su desarrollo con ser humano. En este último nivel en el que depende de cada uno de nosotros de acuerdo a nuestra cultura, nuestras experiencias de vida, nuestra religión, nuestro poder adquisitivo, por mencionar algunos de los tantos factores que moldean nuestro ser, el marketing desempeña un papel muy importante, pues si bien o mal muchas de estas necesidades de autorrealización no son necesarias para nuestra existencia son “vendidas” mediante el marketing como si lo fueran, quien no ha escuchado la frase “cuando yo haga como obtener un carro de alta gama, su propio avión u helicóptero, realizar un viaje a un lugar que quiere, entre otras cosas más.

El psicólogo estadounidense planteaba que dentro de esta jerarquización las personas buscaban suplir primero las necesidades propias del ser humano para lograr su supervivencia eso ya puedo morir tranquilo” refiriéndose en la mayoría de casos a adquisiciones materiales y después de estas satisfechas buscaban suplir las necesidades de crecimiento como persona.