



Nombre del alumno: Kristell Eloísa Velasco Castillo

Nombre del profesor: Luis Angel Flores

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Teorías de la personalidad

Grado: 3°

Grupo: "B"



“Teoría de la personalidad de Abraham maslow”



“Abraham Maslow fue un psicólogo estadounidense que nació en Brooklyn (Nueva York) el 1 de abril de 1908.”

Índice

Introducción	pág. 03
Desarrollo	pág. 04
Conclusión	pág. 05
Bibliografías	pág. 06

A lo largo de la historia de la psicología, son muchos los psicólogos que han formulado teorías de la personalidad. Uno de los conocidos es Abraham Maslow, por ser uno de los máximos exponentes de lo que se conoce como la tercera fuerza de la psicología y el humanismo. Esta corriente surgió en contraposición con el Psicoanálisis y el Conductismo. A diferencia de estas escuelas, el humanismo ve a la persona desde una visión holística y positiva, donde el centro de atención es la experiencia subjetiva del sujeto. Las personas son seres activos que tienen la capacidad de desarrollarse, y su instinto básico y su dignidad residen en la confianza que se tienen en sí mismos.

Maslow añade a la teoría de Rogers su concepto de las necesidades. La teoría de este psicólogo gira en torno a dos aspectos fundamentales: nuestras necesidades y nuestras experiencias, en otras palabras, lo que nos motiva y lo que buscamos a lo largo de la vida y lo que nos va ocurriendo en este camino, lo que vamos viviendo. Es aquí donde se forma nuestra personalidad. De hecho, Maslow es considerado uno de los grandes teóricos de la motivación, sin duda, Maslow se asocia al concepto de autorrealización, porque en su teoría habla de las necesidades que tenemos las personas de desarrollarnos, de buscar nuestro máximo potencial. Y es que, según éste, las personas tienen un deseo innato para autorrealizarse, para ser lo que quieran ser, y tienen la capacidad para perseguir sus objetivos de manera autónoma y libre.

La teoría de la personalidad de Maslow tiene dos niveles. Uno biológico, las necesidades que tenemos todos y otro más personal, que son aquellas necesidades que tienen que son fruto de nuestros deseos y las experiencias que vamos viviendo, una de las aplicaciones más recientes y curiosas de la teoría de la motivación humana es la pirámide de Maslow en la economía.

Hoy en día, se estudian los impulsos humanos en comprar y consumir productos según sus necesidades, en el marketing, se aplica la motivación a las campañas de venta de productos y servicios. De este modo, las empresas modifican el mensaje publicitario de lo que quieran vender en relación a la necesidad que creen que puedan satisfacer.

En cierto modo en el que un individuo enfoque su autorrealización se corresponderá al tipo de personalidad que manifieste en su día a día, eso resalta que para Maslow la personalidad está relacionada con los aspectos motivacionales que tienen que ver con los objetivos y las situaciones que vive cada ser humano; no es algo estático que permanezca en el interior de la cabeza de las personas y se manifieste unidireccionalmente, de adentro hacia afuera, tal y como podría criticarse de algunas concepciones reduccionistas y deterministas de este fenómeno psicológico.

El psicólogo Maslow difundía el pensamiento que alcanzar las necesidades de autorrealización está en las manos de todo el mundo, pero, sin embargo, son pocas las personas que lo consiguen. Las personas que logran satisfacer sus necesidades de autorrealización son personas autorrealizadas. Maslow afirma que menos del 1% de la población pertenecen a esta clase de individuos, las implicaciones de esto son claras ya que para estudiar la personalidad hay que conocer también el contexto en el que habitan las personas y el modo en el que este responde a las necesidades motivacionales de los individuos. Centrarse simplemente en administrar varios test para obtener una puntuación no nos da una visión acertada sobre esto, ya que se parte de un sesgo al considerar que la personalidad es lo que pueda ser captado por estas pruebas de recogida de datos.

Para el mencionado psicólogo Abraham Maslow, las necesidades que tenemos todos los seres humanos nos impulsan para tener la fuerza de voluntad para superar todas las dificultades que se nos presenten día con día. Cuando nosotros hablamos de motivación nos referimos esas ganas que nos impulsan a querer conseguir algún objetivo y satisfacer nuestras necesidades personales, es por esto que Maslow, se dedicó a investigar cuales son aquellas necesidades que tenemos las personas y finalmente desarrollo un modelo conocido como la pirámide de maslow, son cinco partes y continuación se da una breve explicación de cada uno de ellos.

- Necesidades básicas o fisiológicas: hace referencia a las necesidades básicas para la supervivencia de la persona.
- Seguridad: se refiere a la necesidad de sentirnos seguros y protegidos en la vida.
- Afiliación: Es la necesidad que tenemos las personas de pertenecer a un grupo social y sentirnos aceptados por él.
- Reconocimiento: son todas aquellas necesidades de reconocimiento y aceptación propia y de parte de los demás.
- Autorrealización: este es el nivel más alto en la jerarquía de las necesidades y para llegar a él, necesitamos tener todas las demás necesidades satisfechas ya que se refiere a la sensación de ser feliz en la vida.

Es por eso que las necesidades se han de ir cubriendo para poder aspirar al nivel superior un ejemplo podría ser que si no tenemos las necesidades fisiológicas cubiertas no podemos aspirar a las necesidades de afiliación ya que en el nivel superior se encuentran las necesidades de autorrealización, esa esta jerarquía la que según Maslow marcaba el modo en el que la personalidad se adapta a las circunstancias, dependiendo de cada situación vivida.

Bibliografías:

°Maslow, Abraham. (1964). Ohio State University Press, ed. Religions, Values, and Peak Experiences.

° Quintero, J. R. Q. A. (s.f.). Teoría de las necesidades de Maslow. Recuperado 16 diciembre, 2018, de [http://files.franklin-yagua.webnode.com.ve/200000092-e266ae35e3/Teoria Maslow Jose Quintero](http://files.franklin-yagua.webnode.com.ve/200000092-e266ae35e3/Teoria%20Maslow%20Jose%20Quintero).

°Gambrel, P. A., & Cianci, R. (2003). Maslow's hierarchy of needs: Does it apply in a collectivist culture. Journal of Applied Management and Entrepreneurship, 8(2), 143-161. <https://www.proquest.com/openview/ae442f92052554df14618b5bd9104141/1?pq-origsite=gscholar&cbl=25565>.

°Maslow, A. (1943). A theory of human motivation. Psychological Review, 50(4), 370-396. <https://psycnet.apa.org/record/1943-03751-001>.