

Pirámide de las necesidades humanas



El famoso psicólogo y filósofo, Dr. Abraham Maslow, descubrió las necesidades humanas y las clasificó en una jerarquía de prioridades, es decir, que la aparición de una necesidad presupone generalmente la previa satisfacción de otra necesidad más importante o más poderosa. Maslow describió al hombre como un animal de deseos.

En cuanto una necesidad ha sido satisfecha, otra ocupa su lugar. Lo que una persona dice que siempre se relaciona con una de las necesidades, pero no puede usted esperar que la gente hable en términos de necesidades. Para comprender a la gente usted debe aprender a pensar en términos de necesidades más que en términos de lo que una persona dice que quiere.

Necesidades fisiológicas

Maslow concibe al hombre como un ser que se esfuerza por satisfacer necesidades superiores una vez que ha logrado satisfacer sus necesidades inferiores. Las necesidades superiores una humanas básicas se llaman necesidades fisiológicas. Abarcan las necesidades que heredamos, las necesidades instintivas, como ejemplos, el alimento, el abrigo, el calor y el sexo.

Pocas cosas pueden motivar a una persona que no haya logrado satisfacer de alguna manera razonable sus necesidades básicas. Según la palabras del Dr. Maslow, "el hombre que siente un hambre extrema y peligrosa sólo se interesa en la comida. Sueña con comida, recuerda comida, piensa acerca de la comida, lo único que percibe es comida y nada más quiere comida".

Gandhi lo usó en los siguientes términos: "Aún Dios no puede hablarle a un hombre hambriento excepto en términos de pan". En la Biblia leemos que no sólo de pan vive el hombre, y es cierto... pero cuando ho hay pan, sencillamente no vive.

Únicamente cuando se satisfacen estas necesidades básicas puede el hombre esforzarse por satisfacer necesidades superiores. Cuando un hombre tiene hambre correrá riesgos – grandes riesgos– para conseguir alimento. El hombre paleolítico estaba dispuesto a correr el riesgo de enfrentarse a bestias temibles con tal de recoger un frut, pero una vez satisfecha su hambre, encontraba otras cosas importantes por las cuales preocuparse, como su seguridad personal.

La Seguridad Personal

Y Maslow sitúa la seguridad en el segundo nivel de las necesidades humanas, nuestra necesidad de vivir seguros es a la vez perentoria y profunda. Todos la hemos sentido, el niño, cuando se cierra la puerta y lo envuelve la oscuridad, la solitaria viuda, cuando el mensajero llega más tarde que de costumbre con el periódico y toca a la puerta, el ciudadano que pisa una culebra en la granja de su primo.

Muchos de nuestros temores derivan meramente de nuestra ignorancia... de no conocer algo o entenderlo en forma equivocada. En nuestra sociedad, el hombre por lo general no tiene que arrastrar con peligros que amenacen directamente su seguridad personal, pero existen peligros más sutiles y refinados. Las millones de palabras pronunciadas para discutir las radiaciones nucleares, el cáncer debido al cigarro o los cinturones de seguridad, son sólo algunos ejemplos corrientes de cómo algunas personas aprovechan la necesidad de seguridad de sus semejantes para motivarlos.

Otros ejemplos de esta ansia de sentirse seguro son el tipo de trabajo que elige una persona, los ahorros para los años de las vacas flacas, el programa de pólizas de seguros, y el sinnúmero de frascos que se encuentran en el botiquín casero.

La preferencia por lo familiar frente a lo desconocido también refleja esta necesidad de sentirse seguro. El Dr. Maslow afirma lo siguiente: "La búsqueda de seguridad se manifiesta asimismo en la tendencia a seguir alguna religión o filosofía que organiza el universo y los seres humanos para integrarlos en una totalidad coherente y significativa".

Un ejemplo muy común de cómo la familiaridad puede borrar el temor a lo desconocido es el hecho de volar. Recuerde usted la primera vez que abordó un avión, si es usted como el resto de la gente, habrá descubierto una capa de sudor en las palmas de sus manos. Se habrá sentido un poco avergonzado al sorprenderse agarrando su asiento con mayor tensión que la necesaria, pero al volar por segunda o tercera vez, o por décima y vigésima, sus temores se habrán desvanecido. Disfruta más de la comida de abordo. Le es más fácil entablar una conversación y todo ello sólo porque se familiarizó un poco más con la maravillosa sensación de estar volando.

Al tratar con la gente nos topamos con muchas personas que se sienten seguras si hacen lo que siempre han hecho y se muestran renuentes a aceptar cualquier novedad o cosa diferente, ya que todo cambio significa una posible amenaza a su seguridad.

Los mercadotécnicos del ramo farmacéutico clasifican a veces a los médicos en dos categorías. La primera es la de los "innovadores", médicos siempre dispuestos a probar un nuevo medicamento, una nueva técnica quirúrgica, o un nuevo aparato para su consultorio.

La segunda categoría es reservada a los "conservadores". Estos probarán una novedad sólo cuando ha estado en el mercado durante unos cinco años y ha pasado todas las pruebas esperadas. Le dirán a usted que no desean someter a sus pacientes a riesgos innecesarios. Ni correr riesgos ellos mismos, en vista de que en nuestra época las demandas legales son tal como las moscas, y no desean que se les acuse de procedimientos criminales o que se ponga en peligro su ejercicio y prestigio debido al empleo de los que ellos consideran innovaciones radicales.

Los métodos antiguos y familiares, probados y contraprobados, motivan fuertemente a esta clase de personas, no son precisamente orugas procesionarias, pero tampoco son Cristóbal Colón. Sólo cuando consideran que lo nuevo ofrece menos riesgos que lo antiguo se ven motivados a cambiar, es decir, cuando ven que hacer algo a la antigua constituye una amenaza mayor que hacerlo a la moderna, o no hacerlo del todo.

Los temores de esta especie son el fruto natural de nuestra necesidad de seguridad. Puede revestir muchas formas, puede convertirse en la fuerza motivadora que nos lleva a comprar cinturones de seguridad o un

frasco de vitaminas, pero jamás pierde su conexión con nuestra necesidad de mantenernos vivos y sanos.

La necesidad de amor.

Cuando el hombre ha logrado satisfacer razonablemente sus necesidades fisiológicas y de seguridad, comienza a sentir un anhelo de amor, de afecto, y de una sensación de pertenencia. Esta necesidad se refleja en un deseo de tener esposo o esposa, hijos, padres, amigos, personas, todas ellas a las que puede dar afecto y de las que puede recibir otro tanto. Es importante que recordemos esto, y volveremos sobre el punto en el capítulo siguiente: una persona necesita tanto dar amor como recibirlo.

La necesidad de dar amor constituye una fuerza moderna tremenda... y que muchos dejan de lado a menudo.

La necesidad de amor propio

Toda persona psicológicamente madura necesita sentirse importante, quiere tener respeto de sí misma y amor propio, y quiere que los demás la consideren una persona valiosa. La actitud que un hombre tiene frente a sí mismo refleja una necesidad de sentirse confiado, preparado y seguro al afrontar los desafíos cotidianos que le presenta la vida.

Quiere que la reacción de otros lo reflejen como hombre de buena reputación y prestigio, como una persona que merece reconocimiento y atención.

La necesidad de amor propio constituye una fuerza motivadora poderosa y dinámica.

Por ser tan enorme el poder de esta necesidad, la gente hará a veces cosas increíbles para satisfacerla. Pero la mayoría de las veces ello ocurre únicamente cuando las vías normales para alcanzar la satisfacción dejaron frustrados los intentos. Un hombre hambriento comerá prácticamente cualquier cosa cuando se le presente un alimento, y la necesidad de sentirse importante y valioso es igualmente fuerte para la persona sedienta de reconocimiento.

Hemos de recordar que cada uno de nosotros forma la imagen de sí mismo en parte como resultado de nuestras relaciones con nuestros semejantes. Para que nosotros nos consideremos personas importantes y valiosas nos fijamos en que otros tiendan a tener esa imagen de nosotros... y que nos lo digan.

Casi todos los sentimos el fuerte deseo de gozar de reconocimiento por parte de quienes nos rodean. Los ejecutivos tienen sus símbolos de "posición social", tales como comedores exclusivos, oficinas alfombradas y una llave para los sanitarios reservados a ellos. El trabajador común, que probablemente muestra un profundo desprecio por estos símbolos, tiene otros tantos símbolos de prestigio para su clase. Si es capataz de un taller o líder sindical, probablemente considere como símbolo de su status el privilegio de tener el casillero del extremo, para poder estar alejado de la barahúnda general al ponerse su traje de calle. La secretaria puede adquirir una sensación de amor propio si se le da un puesto de secretaria particular y no de mera mecanógrafa en la sala general. Las amas de casa pueden satisfacer esa necesidad ocupando puestos de responsabilidad en organismo de trabajo social o beneficencia, en su club o en la sociedad de padres de familia, o pueden encontrar un cálido apoyo a su amor propio cuando llega el camión a entregar un nuevo juego de sala.

No hay porque avergonzarse de esta necesidad, forma parte de la naturaleza humana. A la base de incontables historias de éxito yace una apasionada ambición alimentada por una profunda necesidad de sentirnos importantes a nuestros ojos y a los ojos de los demás.

La necesidad de autorrealización

Cuando una persona ha satisfecho sus necesidades fisiológicas básicas, su necesidad de seguridad, sus necesidades de amor y de amor propio – en suma, cuando se siente en paz consigo misma y con el mundo – entonces está en las mejores condiciones para crecer interiormente, para superarse lo más posible.

Y el impulso que la lleva a hacerlo puede ser tan fuerte o más poderoso todavía que el que la llevó a satisfacer los otros niveles de necesidades. El Dr. Maslow lo expresa en los siguientes términos: "aún cuando todas estas necesidades son satisfechas, podemos estar seguros de que al poco tiempo sentiremos una nueva insatisfacción e inquietud, es decir este sentimiento aparecerá siempre que el individuo esté haciendo algo que responda a su vocación y talento. Un músico tiene que hacer música, un pintor tiene que pintar, un poeta tiene que escribir, si es que cualquiera de ellos ha de alcanzar la felicidad. El hombre debe ser lo que puede ser, a esta necesidad le damos el nombre de Autorrealización.

El Dr. Maslow define el término "Autorrealización, como la necesidad de convertir en realidad nuestras posibilidades, como el pleno florecimiento de nuestras capacidades, el aprovechamiento total de nuestra potencialidad. Es la necesidad de acrecentar cada vez más lo que somos, de desarrollarnos al máximo. Lo que una persona es, lo que hace de sí misma y los métodos que utiliza para lograrlo es algo que varía de persona a persona. El querer llegar a ser una mejor esposa, un mejor marido, un mejor padre, un mejor vendedor, un mejor maestro, –todo ello expresa la necesidad de autorrealización–.

La palabra "mejor" se refiere aquí a una comprensión más cabal y realista de nuestra potencialidad, por lo tanto no cabe esperar – ni sería sano hacerlo– que una persona deba aspirar a ser algo que está más allá de su capacidad.

El impulso auténtico hacia la autorrealización sólo se da si la persona ha logrado satisfacer en medida razonable las otras necesidades mencionadas, queda incluida la satisfacción básica de nuestra imagen de nosotros mismos, de nuestro amor propio. El estar de acuerdo con lo que somos nos motiva a desarrollar aún más lo que podemos ser.

Un conflicto interno

Nuestra necesidad de llegar a ser más de lo que somos nunca llega a saciarse. Requiere alimento constante. Un éxito sirve de peldaño al siguiente, y éste sirve de aliciente al tercero. Y nos sentimos tan bien que difícilmente estaremos dispuestos a renunciar a esta sensación de bienestar. Por otra parte, nuestros fracasos y nuestro temor a fracasar influye en que no hagamos ni seamos más de lo que hacemos y somos ahora. Por eso es importante recordar los éxitos obtenidos y no los fracasos del pasado.

Cinco premisas acerca de las necesidades.

Primera. Cuanto más cercana se encuentre una necesidad a la base de la pirámide, tanto mayor poder ejercerá sobre sus actos. Es decir, que la necesidad insatisfecha inferior requerirá la atención mayor. Si tenemos hambre, un trozo de pan tendrá un poder motivador muchomás fuerte que un estuche con papel de cartas que tenga nuestro nombre. Cuando se trata de necesidades que tenemos se tienen que satisfacer antes de que podamos sentirnos inclinados a poner nuestra atención en la necesidades de hacer algo o de ser alguien.

Segunda. El ser humano siempre tiene necesidades, obtiene pan, y luego decide que necesita vino para acompañar el pan...más, quizá , un poco de queso para el postre. En otras palabras, pued pensar en docenas, centenas, millares de otras necesidades que se encuentran en el mismo nivle de la pirámide. Sin embargo, una vez que ha satisfecho las necesidades más urgentes en estenivel, las necesidades adicionales en ese mismo nivel pierden fuerza y abren su suceptibilidad para las motivaciones en un nivel superior.

Tercera. Una necesidad satisfecha no es motivadora, si un hombre ha comido hasta hartarse, ni el postre más suculento del mundo lo motivará, por el momento ha olvidado su necesidad de satisfacer el hambre.

Cuarta. Utilizamos nuestra energía para satisfacer nuestras necesidades, casi todos nosotros tenemos más energía de la que precisamos meramente para sobrevivir... una vez que las necesidades que una persona tiene

han sido cubiertas, reponde a nuevas necesidades y dirige sus reservas de energía hacia ellas. Así por ejemplo, puede elegir escribir una carta en papel membretado si ello resulta que satisface una necesidad de desarrollo del amor propio de esa persona. Ahora está haciendo algo, está gastando energía para satisfacer una necesidad en un nivel superior.

Quinta. En la medida en que una persona funciona en los niveles superiores de la pirámide se hace también más humana, o para decirlo de otro modo, el movimiento pirámide arriba constituye el proceso de desarrollo o maduración.

Nuestras relaciones con los demás se basan en premisas debido a que tenemos una limitación. No podemos jamás saber con seguridad lo que otra persona piensa o siente, lo único que realmente sabemos es como se comporta. Pero si comprendemos que toda la gente tiene en principio las mismas clases de necesidades, podemos entender porqué una persona se comporta de la manera como lo hace.

Compendio de las necesidades

Abraham Maslow nos dice que una necesidad es "un sentimiento que de no satisfacerse, produce angustia o tensión... pero si se satisface, crea una sensación de bienestar".

Estas sensaciones nos dicen si existe alguna diferencia entre cómo quisiéramos sentir y cómo sentimos en realidad, es decir, nos dicen si tenemos o no un problema.

Los psicólogos nos están diciendo que lo que motiva es el contraste entre lo que deseamos y lo que tenemos. El contraste es el problema y cuanto mayor el contraste, tanto más se siente el problema, y cuanto más sentimos el problema, más problema será que no movamos, y cuando lo hagamos, puede estar seguro de que será en dirección de obtener algo que no tenemos o de evitar la pérdida de algo que sí tenemos.

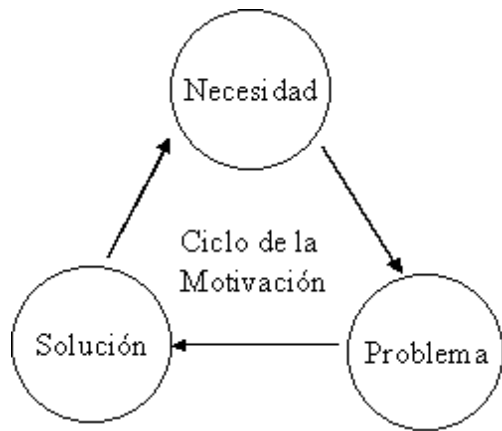
Cómo definimos los problemas con las necesidades

Un problema es una situación en que existe una diferencia entre lo que una persona necesita y lo que tiene.

El ciclo de la motivación

La motivación es un proceso que podemos entender en la forma más sencilla si nos lo presentamos como proceso cíclico: es decir, se inicia en un punto, sigue una trayectoria, y concluye en el punto que inició.. en su fuente. Ya nos hemos puesto de acuerdo en que la motivación se inicia con una necesidad. Una necesidad insatisfecha crea tensión. La tensión que sentimos constituye el problema que tratamos de resolver, para resolver la tensión, tenemos que descubrir generalmente cuál es la causa responsable de la situación en que existe una diferencia entre la necesidad y lo que se tiene.

Cuando logramos encontrar la causa de la tensión es casi siempre fácil hallar también una solución que atacará la causa, resolverá el problema y de este modo, satisfará la sensación de necesidad.



Ilustremos con un ejemplo sencillo cómo todos nosotros atravesamos a diario este proceso.

Sin embargo que siente usted una punzada de hambre, una imperiosa necesidad de obtener energía. Su cuerpo le está diciendo que hay una diferencia entre lo que necesita y lo que tiene. Se lo dice a través del "dolor de tensión" que es hambre. Lo que usted siente es la punzada de hambre, y lo que siente es lo que hemos definido como el problema.

Comienza usted a buscar una solución. digamos que esa solución se presenta bajo la forma de una pizza. Así pues, va usted al refrigerador y abre la puerta del congelador. Calienta la pizza y se la come.