ABRAHAM MASLOW

Abraham Maslow y su Teoría de la Motivación Humana

Maslow propone la **Teoría de la Motivación Humana** que trata de una jerarquía de necesidades y factores que motivan a las personas; esta jerarquía identifica cinco categorías de necesidades y considera un orden jerárquico ascendente de acuerdo con su importancia para la supervivencia y la capacidad de motivación. Es así como a medida que el hombre va satisfaciendo sus necesidades surgen otras que cambian o modifican el comportamiento de este; considerando que solo cuando una necesidad está "razonablemente" satisfecha, se disparará una nueva necesidad.

Las cinco categorías de necesidades son: fisiológicas, de seguridad, de amor y pertenencia, de estima y de auto-realización; siendo las necesidades fisiológicas las de más bajo nivel.

Maslow también distingue estas necesidades en *deficitarias* (fisiológicas, de seguridad, de amor y pertenencia, de estima) y de *desarrollo del ser* (auto-realización). La diferencia distintiva entre una y otra se debe a que las primeras se refieren a una carencia, mientras que las segundas refieren al quehacer del individuo:

- **Necesidades fisiológicas**: son de origen biológico y refieren a la supervivencia del hombre; considerando necesidades básicas como: respirar, beber agua, dormir, comer, tener sexo, tener un refugio.

- **Necesidades de seguridad**: cuando las primeras necesidades están en su gran parte satisfechas, surge un segundo escalón que se orienta a la seguridad personal, el orden, la estabilidad y la protección. Aquí se encuentran cosas como: seguridad física, de empleo, de ingresos y recursos, familiar, de salud y contra el crimen de la propiedad personal.

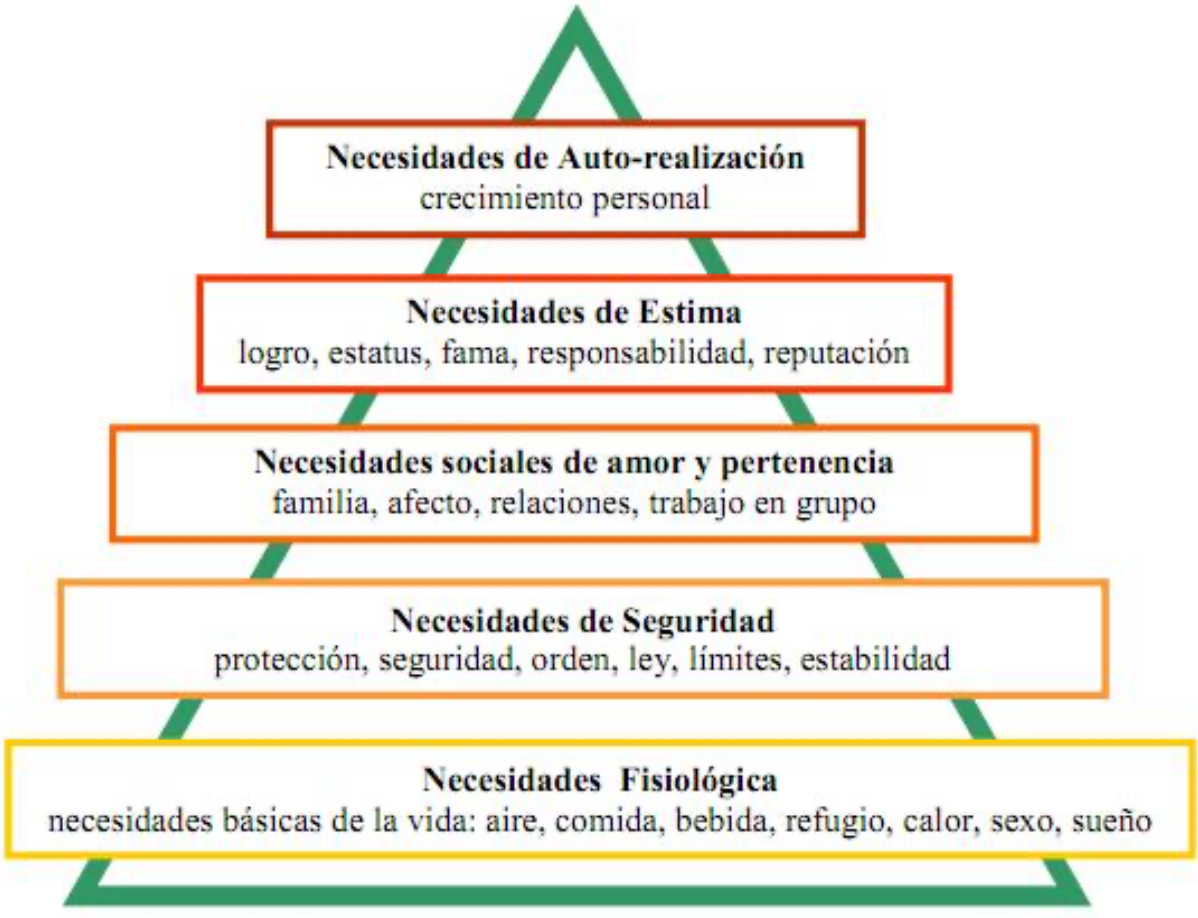
- **Necesidades de amor y pertenencia**: cuando las necesidades anteriores están medianamente satisfechas, la siguiente clase de necesidades a cubrir son el amor, el afecto y la pertenencia o afiliación a un cierto grupo social, con ello se busca superar los sentimientos de soledad y alienación. Estas necesidades se presentan continuamente en la vida diaria, cuando el ser humano muestra deseos de casarse, de tener una familia, de ser parte de una comunidad, ser miembro de una iglesia o asistir a un club social.

- **Necesidades de estima**: cuando las tres primeras necesidades están medianamente satisfechas, surgen las necesidades de estima que refieren a la autoestima, el reconocimiento hacia la persona, el logro particular y el respeto hacia los demás; al satisfacer estas necesidades, las personas tienden a sentirse seguras de sí mismas y valiosas dentro de una sociedad; cuando estas necesidades no son satisfechas, las personas se sienten inferiores y sin valor.

Maslow propuso dos necesidades de estima: una inferior que incluye el respeto de los demás, la necesidad de estatus, fama, gloria, reconocimiento, atención, reputación y dignidad; y otra superior, que determina la necesidad de respeto de sí mismo, incluyendo sentimientos como confianza, competencia, logro, maestría, independencia y libertad.

- **Necesidades de auto-realización**: son las más elevadas encontrándose en la cima de la jerarquía; responde a la necesidad de una persona para ser y hacer lo que la persona «nació para hacer», es decir, el cumplimiento del potencial personal a través de una actividad especifica; de esta forma una persona que está inspirada para la música debe hacer música, un artista debe pintar, y un poeta debe escribir.

A continuación se presenta la pirámide de la jerarquía de necesidades de Maslow.



Además de las cinco necesidades antes descritas, Maslow también identificó otras tres categorías de necesidades, lo que dio origen a una rectificación de la jerarquía:

- **Necesidades estéticas**: no son universales, pero al menos ciertos grupos de personas en todas las culturas parecen estar motivadas por la necesidad de belleza exterior y de experiencias estéticas gratificantes.

- **Necesidades cognitivas**: están asociadas al deseo de conocer, que posee la mayoría de las personas; como resolver misterios, ser curioso e investigar: Actividades diversas fueron llamadas necesidades cognitivas, destacando que este tipo de necesidad es muy importante para adaptarse a las cinco necesidades antes descritas.

- **Necesidades de auto-trascendencia**: Hacen referencia a promover una causa más allá de sí mismo y experimentar una comunión fuera de los límites del yo; esto puede significar el servicio hacia otras personas o grupos, el perseguir un ideal o una causa, la fe religiosa, la búsqueda de la ciencia y la unión con lo divino.

Aplicando la teoría al área educacional

Esta teoría forma parte del paradigma educativo humanista, para el cual el logro máximo de la auto-realización de los estudiantes en todos los aspectos de la personalidad es fundamental, procurando, proporcionar una educación con formación y crecimiento personal.

Se debe tener en cuenta, además, que para que un estudiante pueda llegar a la autorrealización se requiere que las otras necesidades estén cubiertas, lo que se plantea como una dificultad para aulas en que los niños no han satisfecho necesidades de tipo fisiológicas, de seguridad o de amor, pertenencia y de estima.

Por ello las formas en que se aborda la satisfacción de estas necesidades también se torna como un desafío para las instituciones educativas y el sistema escolar en general, considerando que las carencias (como el hambre, la inseguridad, el sentido de indefensión,, la falta de constitución en la familia, etcétera) están muy presentes en la vida de muchos estudiantes sobre todo de los que provienen de contextos más vulnerables y por ende afectan su educación y la búsqueda de su auto-realización.

Referencias:

Psicopedagogía Aprendizaje UC (2012). Abraham Maslow y su teoría de la motivación humana. Recuperado de https://psicopedagogiaaprendizajeuc.wordpress.com/2012/06/29/abraham-maslow-y-su-teoria-de-la-motivacion-humana/

Casternao, Ángela (2022). Blog del instituto Serca. Recuperado de: https://blog.institutoserca.com/que-es-la-piramide-de-maslow-y-necesidades/#Quien_es_Abraham_Maslow