**GRADO 6**

**AREA EMPRENDIMIENTO**

TALLER 1

***Teoría de las necesidades humanas***



En el marketing y los recursos humanos, una necesidad para una persona es una sensación de carencia unida al deseo de satisfacerla. Por ejemplo, la sed, el hambre y el frío son sensaciones que indican la necesidad de agua, alimento y calor, respectivamente.
*Maslow plantea que el ser humano está constituido y compuesto por un cuerpo físico, cuerpo sociológico y cuerpo espiritual y que cualquier repercusión o problema que ocurre en cualquiera de estos cuerpos repercute automáticamente sobre el resto de los cuerpos de la estructura. Por esto Maslow propone dentro de su teoría el concepto de jerarquía, para así darle orden a las necesidades a nivel del cuerpo físico, sociológico y espiritual.*
*Las necesidades se encuentran organizadas estructuralmente con distintos grados de poder.*
*Decide darle un orden de pirámide a su teoría, encontrándose, las necesidades de sobrevivencia en las partes más bajas, mientras que las de desarrollo en las partes más altas. La teoría de Maslow plantea que las necesidades inferiores o primarias (fisiológicas, de seguridad, sociales y autoestima) son prioritarias y por lo tanto más influyentes e importantes que las necesidades superiores o secundarias (autorrealización; trascendencia).*

**Pirámide de las necesidades**
**humanas**

*Las necesidades de Maslow, de acuerdo a la estructura ya nombrada son;*

***Necesidades Fisiológicas.***



*Dentro de estas necesidades se encuentran las relacionadas con la sobrevivencia del individuo, es decir, las primordiales, básicas, esenciales, elementales, en fin como se les quiera llamar, las más importantes para la vida, de las cuales el ser humano necesita para vivir, y se encuentran dentro de estas necesidades: alimentación, sea, abrigo, deseo sexual, respiración, reproducción, descanso o sueño, acariciar, amar, comportamiento maternal, mantenimiento de la temperatura corporal, homeostasis(esfuerzo del organismo por mantener un estado normal y un constante riego sanguíneo), alivio de dolor, etc.*

***Necesidades de Seguridad.***



*Cuando se satisfacen razonablemente las necesidades fisiológicas, entonces se activan estas necesidades.*
*Por su naturaleza el hombre desea estar, en la medida de lo posible, protegido contra el peligro o la privación, cubierto de los problemas futuros; requiere sentir seguridad en el futuro, estar libre de peligros y vivir en un ambiente agradable, en mantenimiento del orden para él y para su familia.*
*En los niños adquiere la forma de búsqueda de una rutina ordenada y previsible, y en los adultos puede verse reflejada en la búsqueda de la estabilidad económica y laboral, seguro médico para él y su familia, pensión de jubilación, etc.*

***Necesidades Sociales.***
*También llamadas de amor, pertenencia o afecto, están relacionadas con las relaciones interpersonales o de interacción social, continúan luego de que se satisfacen las necesidades fisiológicas y de seguridad, las necesidades sociales se convierten en los motivadores activos de la conducta, las cuales son; tener buenas relaciones con los amigos y sus semejantes, tener una pareja, recibir y entregar afecto, pertenecer y ser aceptado dentro de un grupo social, las necesidades de tener un buen ambiente familiar, es decir un hogar, vivir en un buen veci*
*ndario y compartir con los vecinos, participar en actividades grupales, etc.*

***Necesidades de Estima.***
*También conocidas como las necesidades del ego o de reconocimiento. Incluyen la preocupación de la persona por alcanzar la maestría, la competencia, y el estatus. Maslow agrupa estas necesidades en dos clases: las que se refieren al amor propio, al respeto a sí mismo, a la estimación propia y la autoevaluación; y las que se refieren a los otros, las necesidades de reputación, condición, éxito social, fama, gloria, prestigio, aprecio del resto, ser destacado dentro de un grupo social, reconocimiento por sus iguales, entre otras que hacen que el hombre se sienta más importante para la sociedad y con esto suba su propia autoestima.*
*Cuando satisfacemos esta necesidad de autoestima se conduce a sentimientos de autoconfianza, fuerza, capacidad, suficiencia y a un sentimiento de ser útil y necesario, mientras que su frustración genera sentimientos de inferioridad, debilidad y desamparo.*

***Necesidades de Autorrealizacion.***
*También conocidas como necesidades de autosuperacion, autoactualizacion.*
*Las necesidades de autorrealización son más difíciles de describir porque son distintas y únicas, y varían además de un individuo a otro.*
*Para Maslow la autorrealización es un ideal al que todo hombre desea llegar, se satisface mediante oportunidades para desarrollar el talento y su potencial al máximo, expresar ideas y conocimientos, crecer y desarrollarse como una gran persona, obtener logros personales, para que cada ser humano se diferencie de los otros.*
*En este contexto, el hombre requiere trascender, desea dejar huella de su paso en este mundo, una manera de lograrlo es crear y realizar su propia obra.*

***CUESTIONARIO***

**1.  REALIZO UNA LECTURA DE LA GUIA ANTERIOR.**

**2.  QUE SE ENTIENDE POR NECESIDAD.**

**3.  SEGÚN MASLOW CUALES SON LAS NECESIDADES HUMANAS.**

**4.  A QUE HACE REFERENCIA LAS NECESIDADES FISIOLOGICAS.**

**5.  A QUE HACE REFERENCIA LAS NECESIDADES DE SEGURIDAD**

**6. A QUE HACE REFERENCIA LAS NECESIDADES SOCIALES O DE AMOR**

**7. A QUE HACE REFERENCIA LAS NECESIDADES AUTOESTIMA O AMOR PROPIO.**

**8. A QUE HACE REFERENCIA LAS NECESIDADES AUTOREALIZACION.**

**9. REALIZO EL ESQUEMA DE LAS PIRAMIDE DE LAS NECESIDADES HUMANAS SEGÚN MASLOW.**

**10.CUALES NECESIDADES HUMANAS POSEO ACTUALMENTE**