

Классификация потребностей по А.Маслоу.

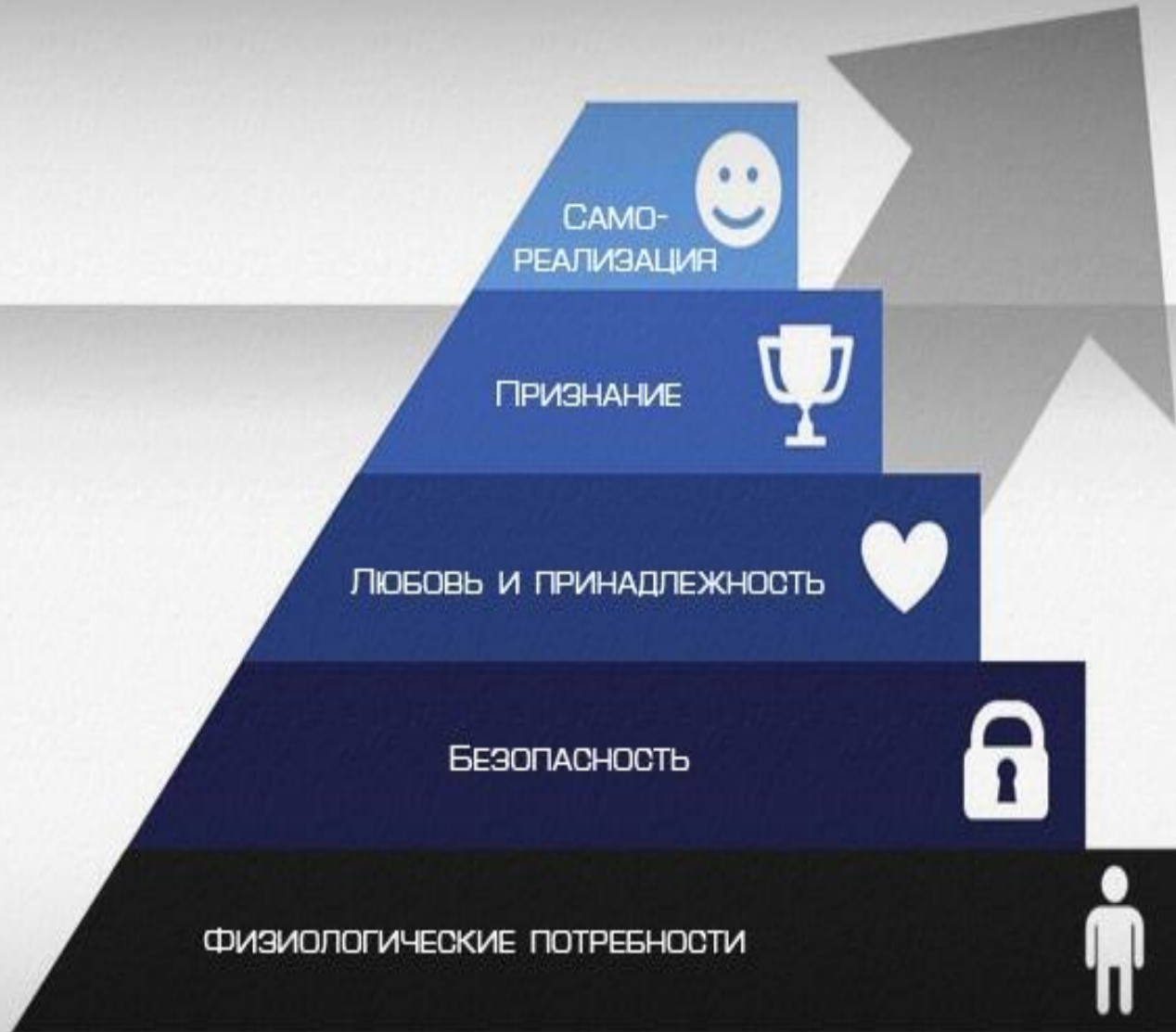


В основе мотивов теории лежат потребности - состояния, которые возникают у человека, когда он нуждается в чем-то, необходимом для существования. Таким образом, потребности являются источником активности индивида.

Человек - существо желающее, и в ряд ли в реальности можно представить себе ситуацию, когда все потребности удовлетворены полностью: едва человек обретает нечто, в чем нуждался, как тут же на первый план выходит новая потребность.



Пирамида потребностей Маслоу – визуальное представление потребностей человека в образе иерархической пирамиды.



Основная мысль теории пирамиды А.Маслоу:

- каждая ступень это уровень потребности;
- более повышенная потребность находится — ниже, а менее выраженная — выше;
- нельзя удовлетворить вышестоящую потребность не удовлетворив, хотя бы частично, нижестоящую;
- по мере удовлетворения потребностей - смещаются желания — потребности человека на уровень, ступень, выше.

По мнению Абрахама Маслоу, потребности одного типа должны быть удовлетворены полностью прежде, чем другая потребность, более высокого уровня, проявится и станет действующей. Другая закономерность, замеченная Маслоу, состоит в том, что когда удовлетворяются потребности более простые, человек начинает тянуться к потребности более высокого порядка. При этом сам же Маслоу отмечал, что из этого правила нередко случаются исключения: у некоторых людей потребность в самоактуализации может оказаться важнее, чем потребность в любви, также как некоторые люди останавливаются на уровне низших потребностей, не испытывая интереса к потребностям более высоким, даже когда низшие потребности вроде бы удовлетворены. По мнению А.Маслоу, все такие нарушения нормального развития человека происходят в результате развития невроза либо в ситуации сильно неблагоприятных внешних обстоятельств.

Первая ступень -

физиологические потребности.

В основе этой пирамиды лежат потребности физиологического характера, которые присущи всем живым существам нашей планеты. И удовлетворение их необходимо человеку потому, что именно от этого зависит его выживание. Соответственно, они являются наиболее неотложными и обладают самой мощной побудительной силой. Они должны быть удовлетворены хотя бы минимально, чтобы человек имел возможность ощутить потребности более высоких уровней.



ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ



К физиологическим относятся потребности в :

1. пище и питье;
2. кислороде (постоянное содержание в крови кислорода;
3. сне;
4. защите от экстремальных температур;
5. физической активности;
6. сенсорной стимуляции (чувственные ощущения: одни нуждаются в острых ощущениях, риске, сильных переживаниях, а другие - предпочитают покой и комфортно чувствуют себя в стабильных условиях).

Человеческий организм всегда стремится к поддержанию стабильного состояния: постоянной температуры тела, постоянного содержания в крови необходимых питательных веществ и кислорода и т.д. Физиологические потребности нельзя удовлетворить раз и навсегда, они мотивируют наше поведение постоянно, просто при своевременном реагировании на них они не становятся доминирующими: человек выспался, поел - и переключился на более важные дела. Именно эти потребности заставляют человека работать и на полученные деньги приобретать одежду, пищу и предметы быта.

Вторая ступень -

потребность в безопасности и защиты.



Потребность быть уверенным, что жизни ничего не угрожает. Можно сказать, что если физиологические потребности связаны с выживанием организма в каждый конкретный момент, то потребности безопасности обеспечивают долговременное выживание индивида.

БЕЗОПАСНОСТЬ



Потребности безопасности и защиты - это потребности в :

1. свободе от угрозы (внешнего негативного воздействия, болезни, страх, хаоса);
2. стабильности, организации, порядке;
3. предсказуемости событий.

Конечно, заметнее всего эти потребности выражены у наиболее беспомощных людей - прежде всего, очень маленьких. Малыши, обладая минимумом осознанности, на инстинктивном уровне после удовлетворения голода и жажды стремятся получить защиту, и успокоить их можно только теплом матери. Изменения в режиме, в окружающей обстановке они обычно воспринимают негативно, предпочитая держаться привычного порядка вещей. То же самое происходит и во взрослой жизни: мы стремимся иметь надежную работу со стабильной заработной платой, откладываем деньги «на всякий случай», страхуем квартиры и здоровье, ставим прочные замки и решетки на окна, постоянно пытаемся составить прогнозы на будущее.

Третья ступень - потребность в любви и принадлежности.



На третьей ступени находятся социальные потребности. И проявляются они в том, что человек стремится избежать одиночества, быть причастным к какому-либо коллективу, завести друзей. Он хочет любить и быть любимым. Социальная среда - это возможность почувствовать себя значимым и полезным для других. Именно поэтому люди пытаются установить хорошие отношения со знакомыми, они ищут партнера для семьи, бизнеса и даже единомышленника для обсуждения новостей.

ЛЮБОВЬ И ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ



Очень многое в нашем поведении определяется этими потребностями: для нас жизненно важно чувствовать себя включенными в отношения между людьми, быть «одним из» - идет ли речь о семье, дружеском или профессиональном круге или обществе в целом. Маленькому ребёнку любовь необходима так же, как удовлетворение физиологических нужд и ощущения безопасности. Особенно ярко проявляются потребности принадлежности и любви в подростковом возрасте: в этот период мотивы, вырастающие из этих потребностей, становятся ведущими. Основной деятельностью в этом возрасте является общение со сверстниками, так же характерны поиски авторитетного взрослого (учителя, наставника, лидера). Подростки страстно желают быть «как все» (хотя под «всеми» разные дети подразумевают разное): отсюда сильная подверженность моде, принадлежность к той или иной субкультуре (рокеры, байкеры, экстремалы, националистические группировки). По мере взросления потребности фокусируются на более избирательных, но и более глубоких отношениях: они подталкивают людей к построению семьи, более важным становится не количество связей, а их качество, глубина. У взрослых людей обычно не так много друзей, как у подростков, но это уже по-настоящему близкие люди, связи с которыми очень важны для душевного благополучия.

Четвертая ступень - потребность в признании (самоуважении).



После того как человек удовлетворяет потребность в любви и принадлежности к социуму, непосредственное воздействие на него окружающих снижается, и в центре внимания оказывается желание быть уважаемым, стремление к престижу и признанию различных проявлений своей индивидуальности. И лишь в случае успешной реализации своего потенциала и после достижения признания важных для человека людей, он приходит к уверенности в себе и своих силах.

ПРИЗНАНИЕ



А. Маслоу выделял здесь два типа потребностей:

1. нужда в самоуважении - это стремление человека знать, что он способен справляться с встающими перед ним задачами и требованиями, испытывать чувство, что он является личностью (потребности в ощущение своей компетентности, уверенности, достижениях, независимости и свободе принятия решений);
2. нужда в уважении со стороны других людей - это желание быть уверенным, что окружающие люди признают и ценят то, что мы делаем (потребности в престиже, признании, статусе, репутации).

Очень важный момент: самоуважение является здоровым и обеспечивает психологическую устойчивость только тогда, когда в его основе лежит действительное уважение со стороны других людей, а не лесть, жалость, статус и положение в обществе. Отношение к нам окружающих хотя и зависят от наших качеств и поступков, но отнюдь не абсолютно; слишком многое в нем вызвано факторами, которыми мы не можем управлять. Проще говоря, это отношение определяем не только (и даже не столько мы сами), но и личные особенности других людей, принятые в обществе стереотипы, самые разные влияния внешних ситуаций. Поэтому весьма опасно свое самоуважение преимущественно ставить на оценке других людей.

Пятая ступень - потребность в самореализации (самоактуализации).



Эта ступень последняя и на ней находятся духовные потребности, выражающиеся в желании развиваться как личность или духовный человек, а также продолжать реализовывать свой потенциал. Как следствие - это творческая деятельность, посещение культурных мероприятий, стремление развить свои таланты и способности. Кроме того, люди, которые удовлетворили свои потребности нижних ступеней, достигнув пятой, пытаются искать смысл жизни, познавать окружающий мир, отстаивать свои взгляды, бороться за справедливость, у него могут начать формироваться новые взгляды и убеждения.

САМО-
РЕАЛИЗАЦИЯ



Пути и формы самореализации очень разнообразны, и именно на этом, высшем уровне потребностей, мотивация и поведение людей наиболее индивидуальны и уникальны. Людей, руководимых именно этими потребностями, то есть тех, кого ученый назвал самоактуализирующимися, очень и очень немного (согласно оценке А. Маслоу не более 1-2% от всего населения). А. Маслоу указывал на три причины такого неблагоприятного положения:

1. Незнание о своих возможностях и непонимание пользы самосовершенствования (сомнения в собственных способностях, страх успеха).
2. Давление социальных и культурных стереотипов (потенциал человека может идти вразрез с тем, чего требует от него общество в целом или ближайшее окружение: например, стереотипы «мужественности» и «женственности» могут помешать юноше стать талантливым танцором или визажистом, а девушке - достичь успехов в какой-нибудь «неженской» профессии).
3. Противодействие потребностей безопасности (процессы самоактуализации требуют порой совершения рискованных поступков, действия без гарантии успеха, готовности приобретать новый опыт.)

Плюсы и минусы теории А. Маслоу.

Как несложно заметить, пирамида потребностей является не просто их классификацией, а отображает некую иерархию: инстинктивные потребности, базовые, возвышенные. Все мы испытываем потребности всех уровней, но в силу здесь вступает следующая закономерность: базовые уровни желаний считаются доминирующими, и желания более высокого уровня могут «подать голос» и стать мотивами поведения только в том случае, если человек удовлетворит нижележащие потребности.

Но следует понимать, что выражаться потребности могут совершенно по-разному у каждого человека. Именно поэтому потребность в уважении и признании проявляется неодинаково: один хочет стать влиятельным политиком и завоевать любовь своих сограждан, а другой будет счастлив только от того, что его собственные дети испытывают к нему уважение. И происходит это на любой ступени пирамиды. По этой причине человек должен правильно понимать свои желания, учиться их интерпретировать и адекватно удовлетворять, в ином случае он постоянно будет находиться в состоянии неудовлетворённости и разочарованности.

Применение теории А.Маслоу на практике.

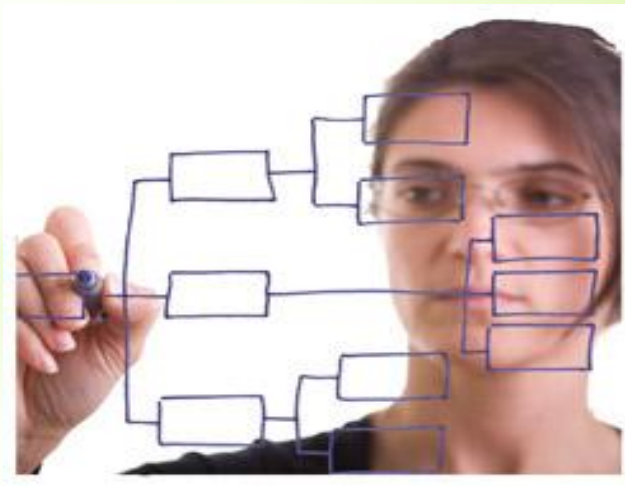
Поиск работы.

Потребности человечества не меняются, меняются лишь способы их удовлетворения. Есть мнение, что теория Абрахама Маслоу нашла применение в управлении персоналом, выстраивая своеобразную систему мотивации. Осознание собственных целей - одна из составляющих этапов при поиске работы. Что я хочу получить от той или иной должности? Что станет мотивацией? Именно знание и уверенность в своих личных мотивах могут помочь избежать ошибок при выборе профессии и компании.



Планирование.

Далее, учет пирамиды А.Маслоу может пригодиться, считают некоторые эксперты, при составлении долгосрочных прогнозов и планов. Зная и понимая степень удовлетворенности потребностей разных групп людей, можно составить прогнозы того, какие именно потребности могут стать доминирующими через год или пять лет. А потом, на основе этих прогнозов разрабатывать и своевременно выводить на рынок те или иные товары и услуги.



Маркетинг.

В маркетинге пирамида потребностей А.Маслоу также используется довольно часто. То есть деятельность той или иной компании зависит от состояния и динамики обслуживаемых рынков потребностей. К примеру, в условиях экономического кризиса потребности потребителей могут легко опуститься на нижние ступени пирамиды.

Потребности в безопасности и еде - вечны, а потому услуги медицинского характера будут востребованы всегда, тогда как потребность в следовании модным тенденциям в условиях плохой экономической ситуации будет нивелироваться. А потому общим принципом стратегического планирования любой деятельности является необходимость следить за тенденциями рынка потребностей. И если одна из потребностей развивается, есть смысл настроиться на ее обслуживание. Но в случае, когда потребность, наоборот, идет на спад, необходимо предпринимать шаги по выходу из этого рынка. Причем, пирамида А.Маслоу, работает только на людях, а вот к большим компаниям ее применять не имеет смысла: организации ведут себя довольно сложно и для анализа их работы нужно иное теоретическое оружие.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!