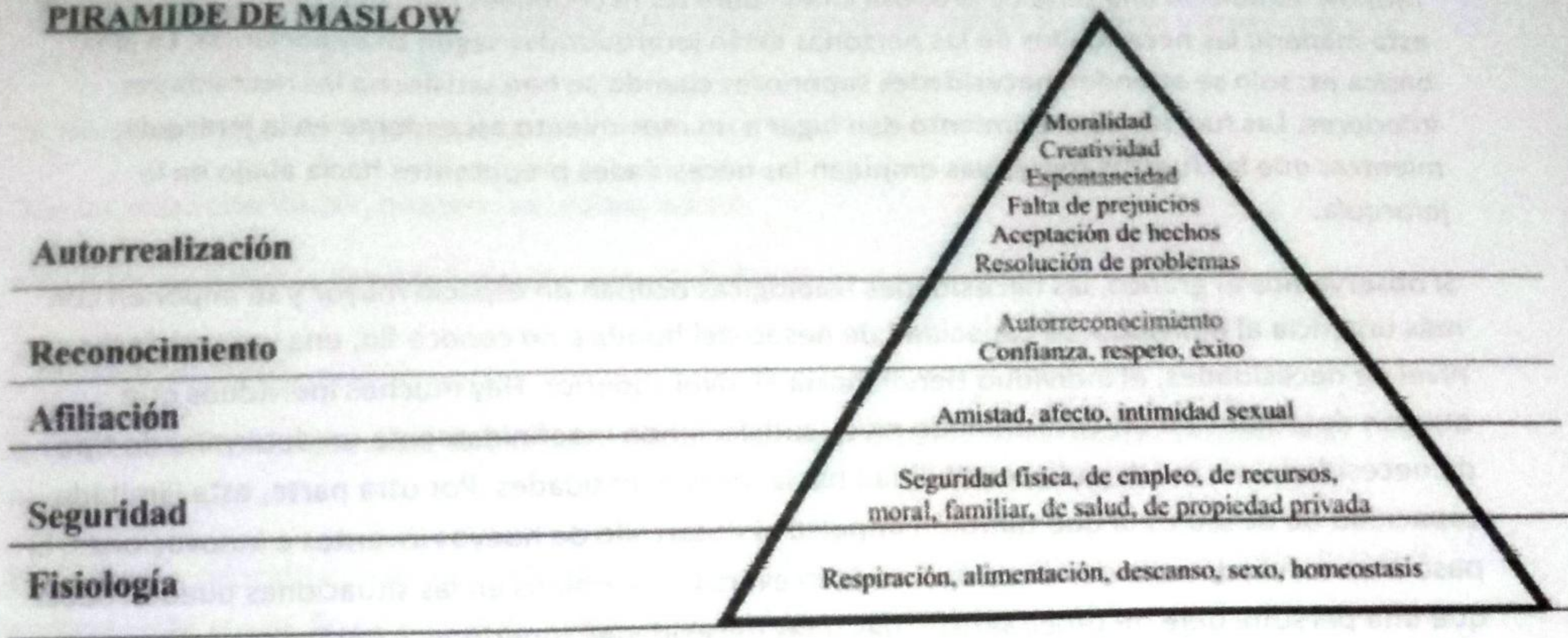


Enviar los trabajos a sus docentes, con nombre y apellido y curso.

Con el material ya enviado por las docentes; responder.

- 1- Realiza un análisis de los términos; Moral y Ética, (diferencias y puntos comunes).
- 2- La diferencia entre moral heterónoma y moral autónoma. Dar 1 ejemplo de cada una. (ejemplos prácticos y cotidianos).
- 3- Analizando la Pirámide de Maslow.
El nivel 4 y 5; completarlo según tus aspiraciones personales y justificar (teniendo en cuenta: moral-ética).

PIRAMIDE DE MASLOW



Pirámide de Maslow; jerarquía de necesidades

La pirámide de Maslow o jerarquía de las necesidades humanas, es una teoría psicológica propuesta por Abraham

Maslow en 1943. Obtuvo una importante notoriedad, no solo en el campo de la psicología sino en el ámbito empresarial del marketing o la publicidad. Maslow formula en su teoría una jerarquía de necesidades humanas y defiende que conforme se satisfacen las necesidades más básicas (parte inferior de la pirámide), los seres humanos desarrollan necesidades y deseos más elevados (parte superior de la pirámide).

Características generales de la teoría de Maslow

Maslow sostiene que solo las necesidades no satisfechas influyen en el comportamiento de todas las personas, pues la necesidad satisfecha no genera comportamiento alguno.

Las necesidades fisiológicas nacen con la persona, el resto de las necesidades surgen en el transcurso del tiempo. A medida que la persona logra controlar sus necesidades básicas aparecen gradualmente necesidades de orden superior. Y no todos los individuos sienten necesidades de autorrealización, debido a que es una conquista individual.

Las necesidades más elevadas no surgen en la medida en que las más bajas van siendo satisfechas. Pueden actuar conjuntamente, pero las básicas predominarán sobre las superiores Jerarquía de necesidades.

La escala de las necesidades se describe como una pirámide de cinco niveles: los cuatro primeros niveles pueden ser agrupadas .

Maslow estableció una serie de proposiciones sobre las necesidades humanas que se concretan de esta manera: las necesidades de las personas están jerarquizadas según su importancia. La idea básica es: solo se atienden necesidades superiores cuando se han satisfecho las necesidades inferiores. Las fuerzas de crecimiento dan lugar a un movimiento ascendente en la jerarquía, mientras que las fuerzas regresivas empujan las necesidades prepotentes hacia abajo en la jerarquía.

Si observamos el gráfico, las necesidades fisiológicas ocupan un espacio mayor y se imponen con más urgencia al individuo. La capacidad de deseo del hombre no conoce fin, una vez satisfecho un nivel de necesidades, el individuo tiende hacia el nivel superior. Hay muchos individuos que quedan detenidos en un determinado nivel, satisfaciendo indefinidamente un determinado tipo de necesidad y no mostrando sensibilidad hacia otras necesidades. Por otra parte, esta ilimitada capacidad de deseo es la que también impulsa el desarrollo de nuevos inventos e innovaciones. El paso a un nivel superior de necesidad no es irreversible. Cambios en las situaciones pueden hacer que una persona deje de tener satisfechas unas necesidades superiores y descender en la pirámide.

1) Necesidades básicas.

Son necesidades fisiológicas básicas para mantener la homeostasis (esfuerzo del organismo por mantener un estado normal y constante de riego sanguíneo y contribuir al equilibrio del estado corporal) y nos referimos a:

- * Necesidad de respirar, beber agua (hidratarse) y alimentarse.
- * Necesidad de dormir (descansar) y eliminar los desechos corporales.
- * Necesidad de evitar el dolor.
- * Necesidad de mantener la temperatura corporal, en un ambiente cálido o con vestimenta adecuada.

Estas necesidades constituyen la primera prioridad del individuo y se encuentran relacionadas con su supervivencia. Son las de orden mas inferior y hasta que no se han satisfecho de modo aceptable para el sujeto no aparecen como elementos motivadores. La mayoría pueden satisfacerse con dinero. Puede llamar la atención que se incluya necesidades antagónicas como la actividad y el descanso.

2) Necesidades de seguridad y protección.

Surgen cuando las necesidades fisiológicas están satisfechas. Se refieren a sentirse seguro y protegido (Seguridad física y de salud), necesidad de proteger tus bienes y tus activos, necesidad de vivienda. El empleo fijo es el medio más normal de conseguir seguridad. Los efectos dramáticos

del paro son muestras de como muchas personas se ven detenidas en su desarrollo ideal. Muchas otras personas se quedan en este nivel por otra razón muy distinta: en lugar de seguir subiendo, prefieren de dedicar sus esfuerzos a protegerse contra todo tipo de inseguridades. Emplean sus esfuerzos en ganar cada vez más dinero, que invierten en hacer frente a peligros y amenazas que solo están en su imaginación.

3) Necesidades sociales (afiliación)

Son las relacionadas con nuestra naturaleza social:

- * Función de relación (amistad, pareja, colegas o familia)

- * Aceptación social.

Una vez satisfechas las necesidades fisiológicas y de seguridad, la motivación se da por las necesidades sociales.

Estas tienen relación con la necesidad de compañía del ser humano, con su aspecto afectivo y su participación social. Suele incluir en estas necesidades el sentido de pertenencia (a una cultura, a un grupo social, etc. Los veloces avances tecnológicos tienden a deshumanizar al hombre y dejarlo con estas necesidades insatisfechas.

En nuestra sociedad, esta frustración es el foco mas común de casos de inadaptación y otras patologías serias.

Es fácil identificar estas necesidades en publicidad. La familia es una unidad con una importancia económica decisiva. Por eso, hay tantas apelaciones a los valores familiares y sociales, especialmente en ciertos aniversarios y sobre todo en Navidad.

4) Necesidades de estima (reconocimiento)

Maslow describió dos tipos de necesidades de estima, una alta y otra baja.

La estima alta concierne a la necesidad de respeto a uno mismo e incluye sentimientos tales como confianza, competencia, maestría, logros, independencia y libertad.

La estima baja concierne al respeto de las demás personas: la necesidad de atención, aprecio, reconocimiento, reputación, estatus, dignidad, fama, gloria e incluso dominio.

La necesidad de autoestima es la necesidad del equilibrio en el ser humano, dado que se constituye en el pilar fundamental para que el individuo se convierta en el hombre de éxito que siempre ha sonado o en un hombre abocado hacia el fracaso, el cual no puede lograr nada por sus propios medios.

También conocidas como las necesidades del ego o de la autoestima, este grupo radica en la necesidad de toda persona de sentirse apreciado, tener prestigio y destacarse dentro de su grupo

social, de igual manera que se incluyen la autovaloración y el respeto a si mismo. Salvo casos patológicos, todas las personas tienen estas necesidades.

Maslow advierte sobre el peligro de basar la autoestima en la opinión de los demás en vez de hacerlo sobre nuestras capacidades reales, de allí que el respeto y reconocimiento; de los demás no se ha de basar en la fama externa y la adulación injustificada sino en el reconocimiento de la propia valía individual.

5) Autorrealización

Este último nivel es algo diferente y Maslow utilizó varios términos para denominarlo: autorealización, automotivación, etc.

Es la necesidad psicológica más elevada del ser humano, el ideal para cada individuo, se halla en la cima de las jerarquías y es a través de su satisfacción que se encuentra una justificación o un sentido válido a la vida mediante el desarrollo potencial de una actividad. Se llega a esta cuando todos los niveles anteriores han sido alcanzados y completados, o al menos, hasta cierto punto.

En este nivel el ser humano requiere trascender, dejar huella, realizar su propia obra, desarrollar su talento al máximo. En general, desarrollar aquello para lo que está capacitado, para lo que encuentra satisfacción y para lo que provee un cauce a su creatividad. En definitiva, llegar a ser lo que uno quiere ser.

5,1) Personas autorrealizadas.

Maslow estimaba que son personas autorrealizadas las:

- Centradas en la realidad que sabían diferenciar lo falso o ficticio de lo real y genuino.
- Centrada en los problemas, que enfrentan los problemas en virtud de sus soluciones.
- Con una percepción diferente de los significados y los fines.

En sus relaciones con los demás, son personas:

- Con necesidad de privacidad, sintiéndose cómodos en esa situación.
- Independientes de la cultura y el entorno dominante, basándose más en experiencias y juicios propios.
- Resistentes a la enculturación, pues no eran susceptibles a la presión social; eran inconformistas.
- Con sentido del humor no hostil, prefiriendo bromas de sí mismos o de la condición humana.
- Buena aceptación de sí mismos y de los demás, tal como eran, no pretenciosos ni artificiales.
- Frescos en la apreciación, creativos, inventivos y originales.

- Con tendencia a vivir con más intensidad las experiencias que el resto de la humanidad.

Aplicación en las empresas

¿Como puede la empresa acompañar a sus empleados en las diferentes etapas de la Pirámide de Maslow? Es posible adaptar la jerarquía de necesidades dentro del ámbito laboral teniendo en cuenta que los empleados tienen una necesidad de superación profesional: tener trabajo con un sueldo que permita un nivel alto de bienestar disfrutar de un buen ambiente laboral, tener libertad de decisión y conseguir éxito en nuestras carreras profesionales son solo algunos ejemplos.

Estos son ejemplos de cómo las empresas pueden ayudar a sus empleados a cubrir sus necesidades:

- A través del salario. El salario de los empleados es el elemento motivacional mas importante. Es el dinero que ganamos con nuestro trabajo lo que nos permite cubrir los dos primeros niveles de la pirámide. Si el salario ofrecido no da para cubrir dichas necesidades, será difícil mantener a los empleados motivados. Por ello, un incremento en el salario influirá positivamente en que el empleado cubra no solamente sus necesidades básicas sino también los siguientes niveles.
- Ofreciendo beneficios sociales. Ofrecer beneficios sociales también puede cubrir las necesidades básicas de tus empleados. Algunos beneficios típicos en las empresas como los seguros médicos, coches de la empresa o guarderías permitirán a tus empleados satisfacer con menos esfuerzo tanto el nivel básico como el de seguridad y protección.
- Ofreciéndoles un desarrollo profesional adecuado. Una vez superados los niveles mas básicos de la pirámide, dar paso a la superación de las necesidades de estima. Una de las acciones más efectivas a la hora de satisfacer dichas necesidades es a través de un desarrollo profesional adecuado que potencie el reconocimiento y la confianza de los empleados. Los empleados tienen que sentir que avanzan en su carrera, que aún tienen cosas que aprender y que aportar.
- Reconociendo sus méritos. Reconocer los méritos de los empleados es especialmente efectivo para ayudar a Satisfacer sus necesidades de estima y realización. Con ello también se mejorarán las relaciones internas haciendo tú lugar de trabajo un lugar óptimo donde trabajar, lo que a su vez potenciará su motivación y productividad.

Contar con empleados satisfechos es una de las claves de éxito empresarial, obteniendo únicamente beneficios de ello: retención del mejor talento, creación de un buen ambiente laboral, mayor implicación e incremento de la productividad son solo algunos de ellos.

ACTIVIDADES realiza un resumen del material en tu carpeta, para seguir desarrollando .

Prof. Mariela Da Collina. Consultas y envió : dacollinamariela@gmail.com