

## A HIERARQUIA DAS NECESSIDADES HUMANAS SEGUNDO MASLOW

Nesta edição do RH QUE APRENDE iremos abordar a importância da compreensão das necessidades humanas e uma das principais teorias que tratam do assunto.

Entender melhor às necessidades dos indivíduos que compõem o time de negócios de uma empresa pode ser muito útil para que os gestores definam um conjunto de ações mais assertivas em prol de resultados satisfatórios.

São três as principais teorias sobre as necessidades humanas:

- Teoria das necessidades básicas de McClelland
- Hierarquia das necessidades de Maslow
- Teoria dos dois fatores de Herzberg

Neste boletim iremos abordar a teoria da hierarquia das necessidades proposta por Maslow, nos próximos serão tratadas as demais.

### CICLO MOTIVACIONAL

O ciclo motivacional começa com o surgimento de uma necessidade (CHIAVENATO, 2006, p.65)

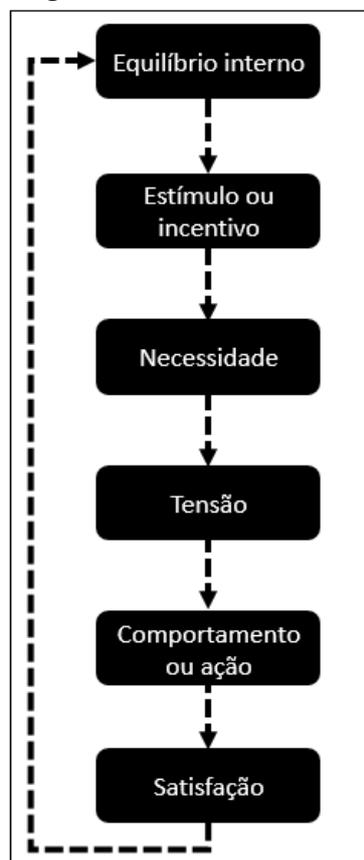
### NECESSIDADES

As necessidades são processos pessoais e internos (muitas vezes subjetivos), que

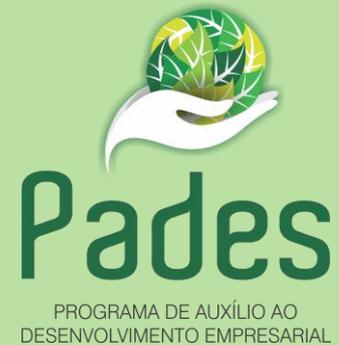
impulsionam o comportamento humano (FRANÇA, 2006).

Quando o indivíduo apresenta uma necessidade ocorre um rompimento do estado de equilíbrio do organismo, causando um estado de tensão, insatisfação, desconforto e desequilíbrio. Este estado conduz o indivíduo a uma determinada ação, capaz de livrá-lo dessa situação desastrosa. A figura 1 exemplifica esse fluxo.

Figura 1: Ciclo motivacional



Fonte: CHIAVENATO (2006)



Fique atento ao conteúdo dos Boletins do RH QUE APRENDE.

Nossa intenção é compartilhar conhecimento. Lembre-se que o conhecimento abre as portas do desenvolvimento.

**ALINE FONSECA**

Assessora PADES

Contato:

31.9.9476-4792

Conforme o ciclo motivacional, as necessidades surgem de situações específicas, conduzindo as pessoas a ações direcionadas à satisfação de suas necessidades no ambiente externo, formando assim o ciclo motivacional (FRANÇA, 2006).

**A satisfação de certas necessidades é temporal e passageira, ou seja, a motivação humana é cíclica: o comportamento é um processo contínuo de resolução de problemas e satisfação de necessidades, à medida que vão surgindo (CHIAVENATO, 2006, p.66).**

### A HIERARQUIA DAS NECESSIDADES DE MASLOW

A teoria de Maslow propõe que as motivações humanas decorrem de necessidades específicas. Podem ser hierarquizadas em um formato piramidal que evidencia a importância de cada delas.

São cinco os níveis da teoria da hierarquia das necessidades de Maslow:

1. **Necessidades fisiológicas**
2. **Segurança**
3. **Sociais**
4. **Estima**
5. **Auto realização**

As necessidades fisiológicas, constituem a base da pirâmide e são as necessidades inatas de cada indivíduo como: fome, sede, sono, descanso, abrigo e sexuais.

**Para Chiavenato (2006) são necessidades biológicas ou básicas e requerem a satisfação cíclica e reiterada, a fim de garantir a sobrevivência do indivíduo.**

As necessidades de segurança estão no segundo nível da pirâmide. Essa necessidade faz

**Figura 2: Pirâmide das necessidades de Maslow**



Fonte: Internet

com que as pessoas busquem proteção de qualquer perigo real ou imaginário, físico ou abstrato (CHIAVENATO, 2006). Surgem quando as necessidades fisiológicas estão satisfeitas.

As necessidades sociais estão relacionadas a necessidade do indivíduo se relacionar com os outros, ou seja, da vida associativa dele com outras pessoas. Compreendem necessidades de associação, participação, aceitação por parte dos pares, amizade, afeto e amor. Segundo Chiavenato (2006) surgem quando as necessidades anteriores (fisiológicas e de segurança) estão satisfeitas.

As necessidades de estima estão relacionadas com a procura de prestígio e valorização pessoal diante do outro. Envolve a forma como a pessoa se vê e se avalia. Estão presentes neste nível de necessidade: auto aprendizado, autoconfiança, necessidade de aprovação social, reconhecimento social, status, prestígio, reputação e consideração (CHIAVENATO, 2006).

A frustração dessa necessidade pode conduzir o indivíduo a estados sentimentais de

inferioridade, fraqueza dependência, desamparo, etc. Já sua satisfação pode levar a estados de sentimentais de autoconfiança, valor, força, prestígio, poder, capacidade e utilidade.

Por fim, no topo da pirâmide encontram-se as necessidades de realização. São aquelas necessidades humanas mais elevadas. Segundo Chiavenato (2006), conduzem a pessoa a tentar realizar seu próprio potencial e se desenvolver de forma contínua, como criatura humana ao longo de toda a sua vida. Segundo França (2005) estas necessidades atingem nossos conjuntos de vontades e crenças. Estão relacionadas com o crescimento, desenvolvimento pessoal e sucesso profissional.

**Na próxima edição daremos continuidade ao assunto. Fique ligado. Não se esqueça que o conhecimento abre as portas do desenvolvimento.**

### REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, I. **Recursos Humanos o capital humano das organizações.** São Paulo, Atlas, 2006.

FRANÇA, A. C. L. **Comportamento organizacional: conceitos e práticas.** São Paulo, Saraiva, 2006.

