**Содержание:**

Введение………………………………………………………………………3

Степени потребностей по А. Маслоу……………………………………….4

Базовые потребности. Их особенности и степени удовлетворения………9

Использование теории Маслоу в управлении…………………………….12

Заключение………………………………………………………………….13

Список литературы…………………………………………………………14

**Введение**

Абрахам Маслоу известный психолог, который глубоко интересовался природой человека, является одним из основателей гуманистической психологии. В 1950 году он создал концепцию потребностей человека. По его мнению, творческий потенциал человека является результатом здорового и правильно направленного развития. Он считает, что это развитие происходит в результате поиска и осуществления целей утверждающих и обогащающих жизнь личности и придающей ей смысл. Личность является тем, чем становится в ходе осуществления всех этих целей, а именно виды этих целей определяют потребности.

Потребности по Маслоу даны человеку с рождения и создают иерархию, в которой удовлетворение низших потребностей является условием для появления высших. На этом принципе он основал так называемую пирамиду потребностей, состоящую из пяти категорий. В основании находятся физиологические потребности, далее потребности в безопасности, в любви и привязанности, в признании и оценке, в самоактуализации.

**Степени потребностей по А. Маслоу**

В литературе по психологии, менеджменту и рекламе поведение человека часто объясняется посредством, так называемой пирамиды или иерархии потребностей Абрахама Маслоу (Maslow). Он был одним из первых бихевиористов, исследования которого являются базой для многих современных теорий мотивации и из работ которого руководители узнали о сложности человеческих потребностей и их влиянии на мотивацию. Американский психолог А. Маслоу изучал жизнь великих людей, добившихся полной самореализации, нашел важные закономерности, которые позволили ему сформулировать иерархическую теорию.

Создавая свою теорию мотивации в 40-е годы, Маслоу признавал, что люди имеют множество различных потребностей, но полагал также, что эти потребности можно разделить на пять основных категорий[[1]](#footnote-1).

1. Физиологические потребности.

Физиологические потребности, которые обычно принимаются в качестве отправной точки для теории мотивации, представляют собой так называемые физиологические влечения и желания. Физиологические потребности доминируют над всеми остальными a организме и являются основой мотивации человека. Таким образом, человек, который нуждается в пище, безопасности, любви и уважении, скорее всего, будет желать пищи сильнее, чем всего остального. В это время все остальные потребности могут прекратить свое существование или быть отодвинутыми на задний план. Поэтому состояние всего организма можно охарактеризовать, как человек голоден, поскольку голод владеет сознанием почти безраздельно. Все силы организма начинают обслуживать удовлетворение потребности в пище, а возможности, которые нельзя задействовать для достижения этой цели отодвигаются на задний план. Т.е. желание купить новые туфли, или автомобиль, в экстремальной ситуации становятся второстепенными[[2]](#footnote-2). Вместе с этим организм проявляет специфическую особенность, которая состоит в том, что во время, когда в человеке доминирует определяющая потребность, меняется философия его будущего. На нашем примере для хронически голодного человека утопия представляется местом, где полно еды. Он начинает думать, что при условии гарантированного наличия пищи до конца жизни он будет совершенно счастлив и никогда не пожелает ничего более. Свобода любовь уважение отодвинуто, как бесполезные безделушки. Но это чрезвычайные обстоятельства, которые, встречаются редко в нормальном мирном обществе и у большинства людей она удовлетворена. Когда физиологические потребности удовлетворены, появляются другие, более высокие по Маслоу следующая потребность в безопасности.

1. Потребности в безопасности.

Следующая группа потребностей, потребности в безопасности, защищенности, стабильности, покровителе, защите, отсутствии страха, тревоги и хаоса, потребности в структуре, порядке, законе и ограничениях, покровителе. По Маслоу к этим потребностям применимо почти тоже, что и к физиологическим. Организм может быть полностью ими охвачен. Если в случае с голодом определялось, как человек стремящийся утолить голод, то в этом случае человек, стремящийся к безопасности. Здесь вновь все силы, интеллект, рецепторы служат в первую очередь инструментом для поиска безопасности. И вновь доминирующая цель – это определяющий фактор не только для видения мира и философии в настоящий момент, но и философии будущего и философии ценностей[[3]](#footnote-3). Кстати физиологические потребности, находясь в удовлетворенном состоянии, сейчас недооцениваются. В обычной жизни обнаруживаются проявление потребностей в безопасности в стремлении получить стабильное место работы с гарантированной защитой, желание иметь сберегательный счет, страхование и т.д. или предпочтение знакомых вещей незнакомым, известное неизвестному. Стремление иметь религию или философию, которая организует вселенную и людей в логически содержательное целое. Потребности в безопасности могут стать актуальными, когда возникает угроза закону, порядку, властям общества.

Но т.к. здоровые и счастливые взрослые люди в нашей культуре большей частью удовлетворили свои стремления в безопасности, следовательно, вполне реально, что они не имеют больше никаких потребностей в безопасности в качестве активных мотиваторов. Соответственно далее вновь проявляются более высокие, в пирамиде Маслоу это потребности третьего уровня, потребности в любви[[4]](#footnote-4).

1. Потребности в любви и принадлежности.

Если физиологические потребности и потребности в безопасности удовлетворены, появляются потребности в привязанности и принадлежности и все что сказано выше повторяется снова.

Потребность в любви предполагает, как потребность давать, так и потребность получать любовь. Когда они неудовлетворенны, личность остро переживает отсутствие друзей или партнера. Человек будет жадно стремиться завязать отношения с людьми вообще, ради места в группе или семье и будет всеми силами стремиться к этой цели. Обретение всего этого будет для человека важнее всего на свете. И он даже может забыть, что когда-то голод был на первом плане, а любовь казалась нереальной и ненужной[[5]](#footnote-5).

Теперь острая боль от одиночества, неприятия и недружелюбия сильнее всего остального и соответственно он будет думать, что был бы абсолютно счастлив, если в его жизни появилась любовь. Для человека очень важно чувствовать принадлежность, добрососедские отношения на одной территории, среди класса, компании, коллег, т.к. что их стремление сбиться в стаю держаться вместе, быть частью группы есть у них от природы.

Если же у человека есть любовь, он любит, и любим, начинает проявляться новая группа потребностей, еще более высокого уровня – это потребность в уважении.

1. Потребность в уважении.

Все люди в нашем обществе имеют потребность в стабильной, обоснованной обычно высокой самооценке, в самоуважении, чувстве собственного достоинства и в уважении окружающих. Эти потребности Маслоу разделяет на два класса:

* К первому классу относятся сила, достижения, адекватность, мастерство и компетентность, уверенность пред лицом внешнего мира, независимость и свобода.
* Ко второму Маслоу относит, то, что называется хорошей репутацией или желанием престижа (определяя их как оценку или уважение со стороны других людей), а также статус, известность и славу, превосходство, признание внимание, значительность, чувство собственного достоинства или признательность.

Удовлетворение потребности в самоуважении вызывает чувство уверенности в себе, своей ценности, силе, способностях и адекватности, ощущение своей полезности и необходимости в мире. Препятствие на пути к удовлетворению ведут к появлению чувства неполноценности, слабости беспомощности. Эти чувства ведут за собой, подавленность или невротические склонности. Нужно учесть, что формирование самооценки на основе мнения других людей таит в себе опасность, т.к. она не учитывает реальные способности личности, ее компетентность. Наиболее стабильное и, следовательно, здоровое чувство самоуважения базируется на заслуженном уважении со стороны других людей, а не на показной славе и известности и неоправданной лести. Нужно уметь отличать действительные компетентность и достижения в основе, которой лежат исключительная сила воли, целеустремленность и ответственность, от того, что дается естественным путем, без всякого труда, одними врожденными качествами конституцией и биологической судьбой[[6]](#footnote-6).

Даже если все вышеперечисленные потребности удовлетворены человек часто, если не всегда, может ожидать, что вскоре вновь возникнут беспокойство и неудовлетворенность, они возникают, если человек не занимается тем, для чего он создан.

1. Потребность в самоактуализации.

Музыканты должны создавать музыку, художники должны писать картины, поэты сочинять стихи, чтобы оставаться в согласии с собой. Человек должен быть тем, чем он может быть. Люди должны сохранять верность своей природе. Эта потребность и называется самоактуализацией[[7]](#footnote-7). Она относиться к желанию людей реализовывать себя, проявлять в себе, то, что заложено в нем потенциально. Она может быть определена, как желание в большей степени проявить присущие человеку отличительные черты, чтобы достичь всего, на что он способен. Конкретное воплощение отличается значительным разнообразием. У одного это может быть желание быть непревзойденным родителем, у другого спортсменом.

**Базовые потребности. Их особенности и степени удовлетворения**

Исходя из вышеперечисленного могло создаться впечатление, что данная иерархия устанавливает жесткий порядок вещей, однако в действительности он далеко не так постоянен.

В самом деле, большинство людей имеют базовые потребности, организованные в соответствии с вышеизложенными принципами. Однако существует и множество исключений:

* Есть люди, для которых самоуважение важнее, чем любовь. Это часто происходит вследствие того, что человек, которого любят, выносливая и сильная личность, вызывающая уважение или страх, уверенная в себе или агрессивная. Следовательно, люди недополучившие любовь и ищущие ее могут изо всех сил стараться надеть на себя маску агрессивности и уверенности в себе. Однако они главным образом стремятся обрести уважение к себе, и их поведение в большей степени является средством достижения этой цели, чем самоцелью. Они стремятся к самоутверждению ради любви, чем ради того, чтобы обрести самоуважение.
* Есть люди, обладающие выраженной одаренностью от природы, для которых влечение к творчеству является более значимым, чем, что-либо другое. Их самоактуализация может проявляться и при отсутствии базового удовлетворения.
* Сила притязаний многих людей может постоянно слабеть и снижаться. Например, люди, которые долгое время испытывали нужду из–за постоянной безработицы, могут остаток жизни довольствоваться лишь тем, что у них есть достаточно пищи.
* Есть люди, которые испытывали недостаток любви с первых лет жизни, которые навсегда утрачивают способность любить.

Более важные из всех перечисленных исключений могут быть высшие социальные желания и ценности. Люди преданные таким ценностям становятся мучениками. Они готовы отказаться от всего ради определенного идеала или того, что представляет для них ценность. Это отчасти объясняется тем, что у людей на протяжении жизни которых, особенно в детстве и юности базовые потребности были удовлетворены, становятся устойчивыми в противостоянии помехам в удовлетворении этим потребностям[[8]](#footnote-8), т.к. в результате базового удовлетворения у них сформировался сильный, здоровый характер. Это сильные люди, которые стойко переносят противодействие и расхождение во мнениях, которые могут плыть против течения общественного мнения и готовы постоять за правду, заплатив за нее дорогой для себя ценой. К ним по Маслоу относятся лишь те, кто любил и был любим по настоящему, кто имел много глубоких дружеских привязанностей и способен выдержать ненависть неприятие или гонение. По Маслоу повышенная устойчивость, скорее всего, развивается при удовлетворении наиболее значимых потребностей в первые несколько лет жизни. Таким образом, люди, которые чувствовали себя сильными и защищенными в раннем детстве, сохраняют это ощущение при любой угрожающей им опасности.

Говоря о степенях удовлетворения нужно учесть, что прежде чем появляется более высшая потребность, предыдущая необязательно должна быть удовлетворена на 100 %.

В действительности у большинства членов общества часть базовых потребностей удовлетворена, но некоторые наряду с этими остаются неудовлетворенными. У среднего гражданина физиологические потребности удовлетворены на 85%, на 70% потребности в безопасности, 50% потребности в любви, 40% в уважении, и 10% в самоактуализации.

Явление возникновения новой потребности после удовлетворения доминирующей не является внезапным, а скорее постепенным, шаг за шагом. Например, если доминирующая потребность А удовлетворена только на 10%, то потребность Б может не проявлять себя совсем.. Однако по мере того, как уровень удовлетворения А достигает 25%, Б может проявить себя на 5%, а когда А удовлетворена на 75%, Б проявляется на 50% и т.д[[9]](#footnote-9).

**Использование теории Маслоу в управлении**

Теория Маслоу внесла исключительно важный вклад в понимание того, что лежит в основе стремления людей к работе. Руководители различных рангов стали понимать, что мотивация людей определяется широким спектром их потребностей. Для того чтобы мотивировать конкретного человека, руководитель должен дать ему возможность удовлетворить его важнейшие потребности посредством такого образа действий, который способствует достижению целей всей организации. Еще не так давно руководители могли мотивировать подчиненных почти исключительно только экономическими стимулами, поскольку поведение людей определялось, в основном, их потребностями низших уровней. Сегодня ситуация изменилась. Благодаря более высоким заработкам и социальным благам, завоеванным в результате борьбы профсоюзов и государственных мер регулирования (таких, как Закон о здоровье и безопасности наемного персонала, 1970г.), даже люди, находящиеся на низших ступенях иерархической лестницы организации, стоят на относительно высоких ступенях иерархии Маслоу[[10]](#footnote-10).

В итоге можно сделать вывод, что если вы руководитель, то вам нужно тщательно наблюдать за своими подчиненными, чтобы решить, какие активные потребно движут ими. Поскольку со временем эти потребности меняются, то нельзя рассчитывать, что мотивация, которая сработала один раз, будет эффективно работать все время

**Заключение**

Подводя итог можно сказать, что так называемые различные группы потребностей оказывают влияние на поведение человека. Широко признанной концепцией этой группы являются теория иерархии потребностей Маслоу.

Его теория внесла исключительно важный вклад в понимание того, что лежит в основе стремления людей к работе. Руководители различных рангов стали понимать, что мотивация людей определяется широким спектром их потребностей. Для того чтобы мотивировать конкретного человека, руководитель должен дать ему возможность удовлетворить его важнейшие потребности через действия, которые способствуют достижению целей все организации.

Труды Маслоу пронизаны убеждением, что человека можно понять, лишь учитывая его высшие стремления. Он утверждал, что мы как человеческие существа обладаем внутренней потребностью культивировать эти стремления, чтобы иметь возможность реализовывать себя и служить обществу.

**Список литературы:**

1. Веснин В. Р. Основы менеджмента. — М.: ИМПЭ, 1997. – 384 с
2. Виханский О.С., Наумов А.И. «Менеджмент: человек, стратегия, процесс» М. 1996. – 416 с
3. Комарова Н. «Мотивация труда и повышение эффективности работы», Человек и труд, № 10, 1997
4. А. Маслоу «Мотивация и Личность», СПб., Евразия, 1999 – 480 с

1. А. Маслоу «Мотивация и Личность», СПб., Евразия, 1999 – 27 с [↑](#footnote-ref-1)
2. А. Маслоу «Мотивация и Личность», СПб., Евразия, 1999 – 47 с [↑](#footnote-ref-2)
3. А. Маслоу «Мотивация и Личность», СПб., Евразия, 1999 – 59 с [↑](#footnote-ref-3)
4. Веснин В. Р. Основы менеджмента. — М.: ИМПЭ, 1997. – 163 с [↑](#footnote-ref-4)
5. А. Маслоу «Мотивация и Личность», СПб., Евразия, 1999 – 68 с [↑](#footnote-ref-5)
6. А. Маслоу «Мотивация и Личность», СПб., Евразия, 1999г. – 88 с [↑](#footnote-ref-6)
7. А. Маслоу «Мотивация и Личность», СПб., Евразия, 1999г. – 105 с [↑](#footnote-ref-7)
8. Виханский О.С., Наумов А.И. «Менеджмент: человек, стратегия, процесс» М. 1996. – 251 с [↑](#footnote-ref-8)
9. Комарова Н. «Мотивация труда и повышение эффективности работы», Человек и труд, № 10, 1997 [↑](#footnote-ref-9)
10. Виханский О.С., Наумов А.И. «Менеджмент: человек, стратегия, процесс» М. 1996. – 309 с [↑](#footnote-ref-10)