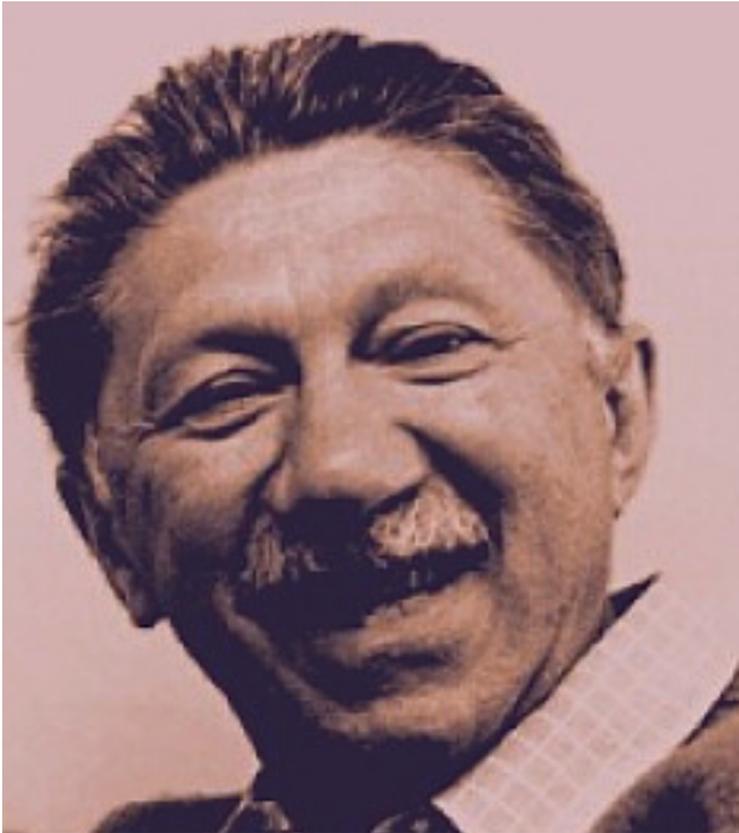
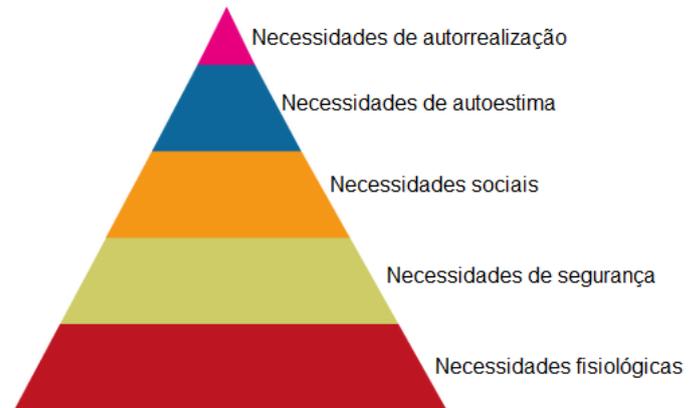


# PIRÂMIDE DE MASLOW:

POR QUE TODOS OS PROFISSIONAIS DEVERIAM CONHECER?



A teoria recebe o nome de “**pirâmide**” porque é este o formato no qual as necessidades humanas estão dispostas. Veja a seguir:



Segundo a Pirâmide de Maslow, primeiro procuramos satisfazer o nível mais baixo de necessidades (na base da pirâmide). Somente quando as necessidades de um nível inferior são atendidas é que passamos para as do próximo nível. Seguimos assim até chegarmos no topo.

## AS NECESSIDADES DA PIRÂMIDE DE MASLOW

Descrevendo mais detalhadamente a hierarquia de necessidades humanas:

- **Necessidades fisiológicas** são as necessidades físicas básicas que temos que atender para podermos viver. Incluem comida, água, ar, moradia, sono etc.
- **Necessidades de segurança** são as questões estáveis do ambiente físico e emocional, como benefícios, pensão, ambiente de trabalho seguro, práticas justas de trabalho, dinheiro (no sentido de nos sentirmos seguros porque temos dinheiro em caso de emergência), etc.
- **Necessidades sociais** envolvem as questões de aceitação social, como amizade ou cooperação no trabalho. São as necessidades de “**pertencimento**”. Nesse nível desejamos desenvolver nossos relacionamentos interpessoais. De acordo com a Pirâmide de Maslow, aqui queremos sentir que fazemos parte de um grupo, pois quando temos o senso de pertencimento evitamos problemas como solidão, ansiedade e depressão.
- **Necessidades de autoestima** são as relacionadas ao ego e status. Nesse nível, a teoria das necessidades humanas estabelece que nossa motivação se dá quando temos o reconhecimento de outras pessoas, alcançando alto status, conquistando respeito e sentindo-nos importantes.

**Quando temos uma necessidade significa que estamos com falta de algo. Por exemplo, se você tem necessidade de comida, é porque está com fome; se precisa relaxar, é porque está estressado; se sente-se inseguro, pode ser que busque estabilidade financeira, e assim por diante.**

**Vivemos procurando satisfazer nossas necessidades. É sobre isso que fala Abraham Maslow, psicologista norte-americano que ficou conhecido pelo desenvolvimento da Pirâmide de Maslow.**

**De acordo com ele, ao atingirmos nossas necessidades nos tornamos mais felizes, o que impacta diretamente no ambiente de trabalho e em nossas relações pessoais. Conhecer sobre a Pirâmide de Maslow pode ajudar profissionais a entender melhor sobre suas motivações.**

## ENTENDENDO A TEORIA DE MASLOW

o modelo sugere que nós, seres humanos, somos motivados em satisfazer cinco necessidades básicas: fisiológicas, de segurança, social, de autoestima e de realizações pessoais.

Como comentado, o criador da teoria foi Abraham Maslow (1908 – 1970), professor de psicologia fundador da disciplina de Psicologia Humanista. Ele apresentou a Pirâmide de Maslow em 1943, em um artigo chamado “**Uma teoria da motivação humana**”.

# PIRÂMIDE DE MASLOW:

## POR QUE TODOS OS PROFISSIONAIS DEVERIAM CONHECER?

- **Necessidades de autorrealização** têm a ver com tornar-nos melhores e alcançarmos todo o nosso potencial como seres humanos. Esta é a parte de Pirâmide de Maslow que fala sobre o desejo de sermos melhores profissionais, pais, atletas etc.

Uma vez que as duas primeiras necessidades são levadas em consideração, os funcionários precisam ter o senso de pertencimento. Por isso, gestores devem proporcionar um ambiente de trabalho que garanta oportunidades de socialização em equipe.

### VANTAGENS E DESVANTAGENS DA TEORIA DAS NECESSIDADES HUMANAS

Um dos principais pontos fortes da Pirâmide de Maslow é o fato de ela ser fácil de entender, além de pode ser aplicada em várias situações.

Gestores, por exemplo, podem se beneficiar da compreensão das necessidades humanas básicas para criar um ambiente que resulte em funcionários realizados, motivados e que querem desempenhar sua função cada vez melhor.

No entanto, há especialistas que dizem que a hierarquia não funciona da mesma maneira para todas as pessoas. Necessidades de pertencimento podem ser mais fortes para você, enquanto para outra pessoa as de segurança são as essenciais.

Portanto, isso coloca em questão a necessidade de subir a hierarquia um passo de cada vez. Em muitos casos, não nos concentramos em atender uma necessidade para, em seguida, atender à próxima. Em vez disso, podemos procurar satisfazer mais de uma necessidade ao mesmo tempo.

Comunicação é um item importantíssimo no nível 3 da Pirâmide de Maslow. Para tanto, é indicado que líderes se comuniquem regularmente com seus liderados para mantê-los informados sobre o que está acontecendo na empresa.

No quarto nível da teoria das necessidades humanas os funcionários precisam sentir que estão fazendo um bom trabalho e, claro, que são reconhecidos por seus esforços.

Como gestor, reconhecer os empregados pode ser oferecendo novas oportunidades de carreira, delegando tarefas especiais, proporcionando treinamentos, fazendo elogios, aumentando salários, envolvendo-os em tomadas de decisão, entre outras ações.

Por fim, quando as quatro necessidades forem atendidas, o desejo dos funcionários estará em serem cada vez melhores. Para esse objetivo, o colaborador deve ser desafiado, talvez com novas metas, responsabilidades maiores, atividades mais importantes etc.

### VANTAGENS E DESVANTAGENS DA TEORIA DAS NECESSIDADES HUMANAS

Pensando na teoria de Maslow, todo funcionário tem a necessidade inicial de fisiologia e segurança. Isso é algo fácil de entender. Afinal, todos queremos um bom salário para atender às necessidades básicas de, por exemplo, alimentação e moradia, assim como desejamos trabalhar em um ambiente estável.

Então, conforme a Pirâmide de Maslow os gestores têm duas tarefas iniciais:

- Garantir um ambiente seguro e salários adequados.
- Criar um clima adequado no qual os funcionários possam desenvolver todo o seu potencial.

Quando esses dois itens não são atendidos, teoricamente os colaboradores têm baixo desempenho e insatisfação, sentindo-se menos motivados. Conseqüentemente, acabam procurando por outras oportunidades que podem atender a essas duas necessidades básicas.

Mas, cuidado: antes de colocar o colaborador em um novo desafio, tenha a certeza de que ele está capacitado e preparado para tal. Do contrário é bem provável que o profissional irá desmotivar-se.

## CONCLUSÃO

A hierarquia de necessidades de Maslow mostra que nossas motivações estão sempre mudando. Isso significa que o que motivou um funcionário no ano passado pode não ser motivo de motivação hoje.

Destacamos também que, conforme comentamos no tópico sobre vantagens e desvantagens da Pirâmide de Maslow, o comportamento de uma pessoa pode se concentrar em mais de uma necessidade.

Por exemplo, um colaborador pode buscar por uma promoção porque isso o levará a um salário mais alto. Mas a promoção também pode satisfazer as necessidades de autoestima e autorrealização.

Essa é a razão pela qual acreditamos que, embora as necessidades sejam descritas como hierárquicas, a aplicação do modelo de Maslow não precisa ser tão rígida.

### A IMPORTÂNCIA DE CADA NÍVEL

Uma vez que as duas primeiras necessidades são levadas em consideração, os funcionários precisam ter o senso de pertencimento. Por isso, gestores devem proporcionar um ambiente de trabalho que garanta oportunidades de socialização em equipe.