

Necesidades

Autor: El Conta

Categoría: Reflexiones

Publicado el: 06/10/2022

Todos nos acordamos de la “Pirámide de Maslow” que en la escuela nos la enseñaron y algunos entre los que no me cuento la aprendieron, a pesar que fue publicada en 1956 sigue vigente, esta teoría sobre la motivación del ser humano, es muy fácil de entender, y nos da una idea de qué es lo que mueve a las personas para hacer las cosas. Ojo, no es que nos mueva porque queramos, sino porque hay alguien atrás que nos está arreando.

La base de la pirámide nos dice que las necesidades principales son las fisiológicas, como comer, tomar líquidos, dormir, respirar, sexuales (eso dice, no vayan a pensar mal), ir al baño, bañarse; pero lo interesante es que estas son indispensables de satisfacer. El buen Maslow nunca supo del “mal del indio”, el que cuando come le da sueño, y cuando duerme, le da hambre, y del primer escalón de la pirámide nunca hubiera pasado.

Pero bueno, en el segundo nivel nos habla sobre la seguridad, ya sea de la vivienda, en el trabajo, en la persona, lo físico como la salud, y en verdad si no tenemos seguridad, nos sentimos amenazados en estos aspectos no podemos sentirnos tranquilos para seguir buscando, ni siquiera pensar en el siguiente escalón.

En el tercer nivel nos habla Maslow sobre la afiliación, el amor y lo social. La afiliación puede ser lo que sea, a un equipo de futbol con el que te identifiques, a un club de costura, el amor de pareja o de familia, hasta al programa de los Simpson, ya ve que hay gente rara que le gusta lo que sea, y los sociales pertenecer a un grupo de amigos o compañeros de trabajo.

En el cuarto nivel nos habla sobre la estima y el reconocimiento, entendiendo por estima lo que representas para tu grupo, y el reconocimiento de lo que eres o de lo que vales como persona. Ser estimado por los demás es importante para las personas, recibir reconocimiento o respeto por tu status económico o por tu grado de conocimiento. Te sientes confiado al hacer las cosas. En este nivel es cuando se puede consumir productos de marca, porque sientes que te dan cierto status... y no falta la chamacona que te diga que es un pequeño lujo, pero creo que lo valgo.

En el quinto nivel está la autorrealización, aquí es donde se ubica la felicidad, el momento que

tratas de ayudar a personas sin buscar el lucro, es cuando tu creatividad empieza a cambiar el entorno de todos, es cuando tu moralidad está por encima de todo y es el instante en que te sientes satisfecho porque has satisfecho ampliamente tus necesidades.

Pero me pregunto yo, ¿en qué nivel estoy? A lo mejor tengo unos huecos, como aquellos de la carretera a Cuernavaca que hasta carros enteros se tragaban, en cada escalón de los de abajo, y esto pudiera causar no seguir subiendo en la pirámide. La teoría dice que si tienes alguna carencia en los niveles inferiores, esto puede causarte traumas, mientras más distancia exista entre uno y otro es más probable que tu posibilidad de alcanzar el siguiente nivel se vea frustrada. Y me pregunto ¿Qué pasaría si te faltara un escalón completo de la pirámide? tarde o temprano vas a estancarte en tu vida?

Una crítica sobre esta teoría es que considera a todas las personas por igual y esto simplemente no es posible, los seres humanos somos mucho más complicados de lo que plantea Maslow y puede ser que algunas personas no encajen en esta jerarquía de necesidades, en el mundo occidental la mayoría pudiéramos coincidir, pero del otro lado del mundo hay mucha gente muy diferente, que no encajaría con esta teoría para nada, hasta se cuenta de un monje budista que tenía un Ferrari, pero conste que no me dieron ganas de pagar \$200 pesos por el libro para ver si era cierto o no.

Abraham Maslow era un tipo con un coeficiente intelectual muy alto, era de Nueva York, obtuvo varios doctorados en su carrera profesional, era de origen judío y se casó con su prima, pero no quiero ahondar más en un tema espinoso, cada quien hace de su vida un rehilete. Otra de las críticas que se hacen a la teoría, es que como lo plantea es que alcanzando la autorrealización, ya se acabó, con mantenerse allí basta, pero la vida es más que eso, estamos cambiando constantemente de metas y de deseos y puede haber muchas sorpresas en la vida también, entonces el camino ascendente se convierte en un subir y bajar en la pirámide.

Hay más teorías como esta, está la teoría de Tony Robbin, un motivador norteamericano que va dando conferencias por todo el mundo de a millón de dólares cada una, él menciona que hay 4 tipos de necesidades en la personalidad y 2 externas, parecido a Maslow solo que no habla de las fisiológicas tan básicamente. Es de llamar la atención que en los programas de Robbin se ve a las personas muy contentas y motivadas, según se dice el curso de 6 días que el imparte tiene un valor de casi 5000 dólares norteamericanos por persona, es una lana. De veras debe garantizar que algo en su vida cambie para bien, para que la gente pague esas cantidades. La gente invierte mucho dinero porque quiere ser feliz.

La música es otra cosa, pero se puede convertir en una necesidad de escucharla, en ninguna parte de las teorías se menciona, esta puede ser una crítica más. La música nos da placer y según estudios no hace liberar una sustancia en el cerebro que nos alegra y da felicidad.

A los hijos ¿si les resolvemos todas sus necesidades fisiológicas y de seguridad será bueno? ¿o

quizás los hacemos dependientes?, siempre lo vamos hacer con las mejores intenciones para que ellos de esa plataforma despeguen, sean exitosos y reconocidos. Pero según la teoría lo que motiva a las personas a moverse, es la necesidad de satisfacer cada una de las diferentes carencias. Y ellos al no tenerlas ¿que los va a motivar a moverse?

Las mujeres anoréxicas tienen cubiertas todas las necesidades fisiológicas y de seguridad, pero quizás para alcanzar el siguiente nivel necesitan llamar la atención y sentirse queridas por las personas, y que se preocupan por ellas. Es una manera muy rara de conseguir el cariño, ahorita que está escribiendo la palabra anoréxica se me vino a la mente luego luego la artista Anahí, que estaba en los puros huesos.

Los que saben recomiendan que los negocios deben estar basados en satisfacer una necesidad de la población para tener éxito, ponen ejemplos como las refresqueras que satisfacen la necesidad de satisfacer la sed, los bancos que satisfacen una necesidad de seguridad para tu dinero, los automóviles de lujo que te dan estatus y reconocimientos, etc. si se me hace lógica esta recomendación. ¿Y que papel juegan la mercadotecnia y el marketing en este asunto de las necesidades y sus pirámides? A veces parece que pueden llegar a crearte necesidades que no tienes, para que consumas sus productos, nos convertimos en auténticas víctimas de ellos! ¡Aguas con esos batos!

Publicado bajo licencia [Creative Commons BY-NC-ND](#)

Enlace original del relato: [ir al relato](#)

Otros relatos del mismo autor: [El Conta](#)

Más relatos de la categoría: [Reflexiones](#)

Muchos más relatos en: [cortorelatos.com](#)