

**CORSO DI MANAGEMENT
ANNO ACCADEMICO
2021-2022
PIRAMIDE DI MASLOW**



SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

Prof. Giuseppe Sancetta

**Materiale a cura del
Dott. R. D'Amore**

INTRODUZIONE : LA TEORIA DELLA MOTIVAZIONE

Per Abraham Maslow (1908-1970) l'analisi del sistema vitale individuo parte dalla descrizione dello stesso come un **tutto integrato, organizzato.**

Tale affermazione viene spesso ignorata nelle diagnosi empiriche dalla comunità scientifica.

Per comprendere la **teoria della motivazione**, risulta fondamentale considerare l'individuo come **una globalità di bisogni.**

UN APPROFONDIMENTO

Le affermazioni circa la teoria della motivazione possono essere interpretate in vario modo.

- _ La motivazione riguarda **l'intera dimensione umana** (e non singole parti di essa).
- _ In letteratura esistono **le necessità dell'individuo** e non i bisogni delle singole parti (reni, cuore...).

Ad esempio, considerando un singolo uomo (Fulvio):
gli alimenti generano **appagamento** che interessa il sistema vitale Fulvio e non una sua componente (polmoni, stomaco...).

OSSERVAZIONI ALLA BASE DELLA PIRAMIDE DI MASLOW

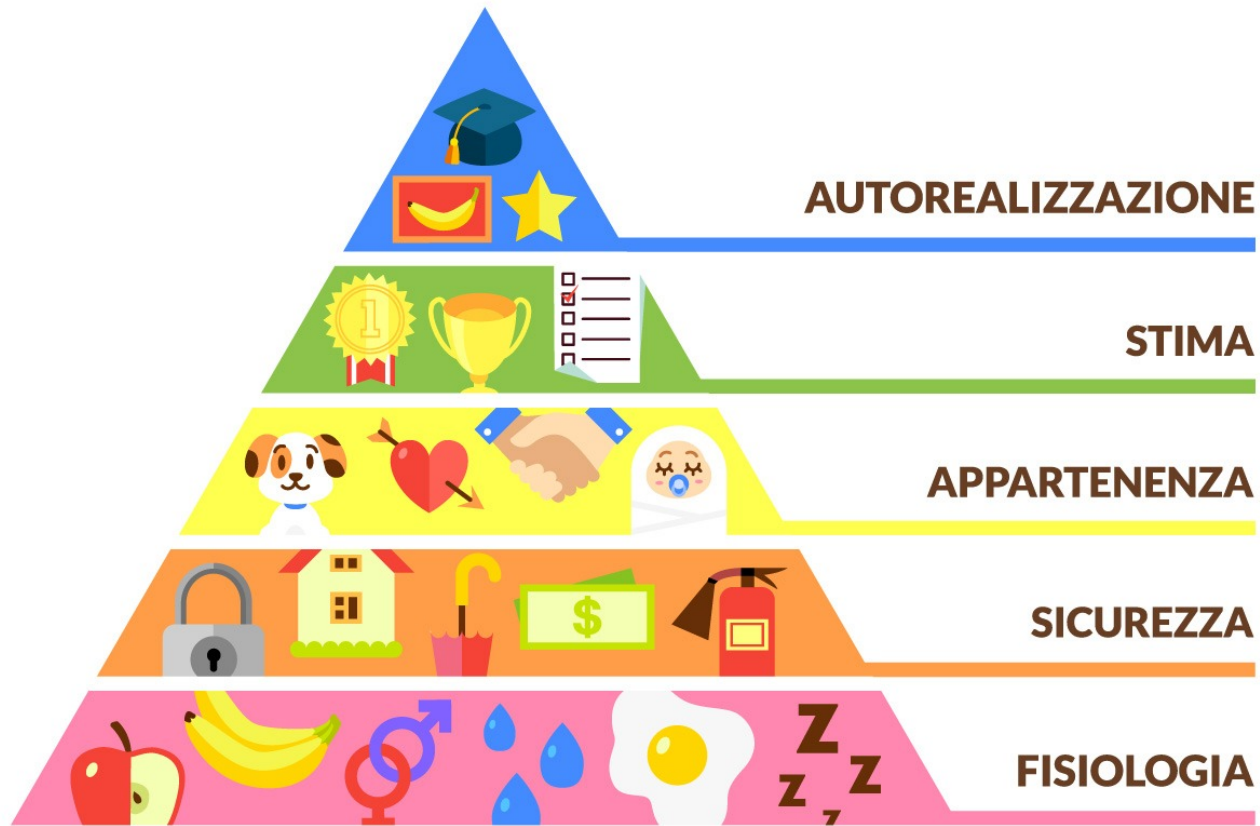
Lo studio della fame come «sgradito turbamento gastrointestinale» ha enfatizzato **l'imperfezione funzionale** che considera il mutamento delle singole componenti (bocca, stomaco) e non dell'intero sistema vitale.

Il mutamento interessa i diversi elementi della varietà informativa.

Quando Fulvio ha fame, è «**sistemicamente**» affamato.

Sulla base di tali osservazioni, Maslow teorizzò la «**piramide dei bisogni**», strumento che analizza ed esplica, dal basso verso l'alto, **le motivazioni dei singoli individui**.

LA PIRAMIDE DEI BISOGNI



Rappresenta un tentativo di teorizzare un **paradigma della motivazione**.

LA PIRAMIDE DEI BISOGNI

La piramide individua le seguenti macrocategorie:

- **Bisogni fisici** (fisiologici e di sicurezza);
- **Bisogni sociali** (appartenenza e stima);
- **Bisogni personali** (autorealizzazione).

BISOGNI FISIOLÓGICI

Partendo dalla base della piramide e muovendoci verso l'apice, si individuano i bisogni umani organizzati secondo **una gerarchia di prepotenza relativa**.

I bisogni fisiologici (fame, sete, sesso...):

Sono il punto di partenza delle teorie della motivazione.

Per Maslow, i bisogni primari sono i più prepotenti di tutti.

Nell'individuo che non riesce a soddisfare alcuna necessità, la motivazione predominante è costituita da bisogni fisiologici (più che da altri bisogni).

BISOGNI DI SICUREZZA

Tra i **bisogni di sicurezza** troviamo l'ordine, la stabilità, la protezione, la dipendenza...

Dopo aver appagato i bisogni fisiologici, emergono quelli di sicurezza.

La prepotenza di tali bisogni è **minore**.

L'essere umano preferisce un mondo routinario e a ritmo costante in cui dominano le leggi e l'ordine ed in cui è possibile fare previsioni.

SENTIMENTO DI APPARTENENZA E BISOGNO DI AFFETTO

Il sentimento di appartenenza ed il bisogno di affetto emergono dopo l'adeguato appagamento dei precedenti bisogni.

L'individuo avvertirà l'assenza di relazioni sociali (amici, moglie...).

L'uomo cerca posto nel gruppo o nella sua famiglia.

BISOGNO DI STIMA

Stato, prestigio, successo...

Tutte le persone necessitano di stima da parte di altri e di autostima.

Il bisogno di stima annovera:

- **Bisogno di adeguatezza, di successo, di forza.**
- **Desiderio di prestigio/reputazione.**

BISOGNO DI AUTOREALIZZAZIONE

Realizzazione di sé.

Si riferisce **all'autocompimento dell'uomo.**

Cioè alla tendenza che egli ha di attualizzare ciò che è potenziale.

Tale tendenza è **il desiderio a divenire sempre più ciò che idiosincraticamente si è, a divenire tutto ciò che si è capace di diventare**

UTILIZZO DELLA PIRAMIDE

La piramide di Maslow, nell'ambito della funzione di marketing, può essere utilizzata per decodificare le motivazioni del consumatore.

In azienda, è possibile utilizzarla per esaminare le forze psicologiche che influenzano i dipendenti.

LE CRITICHE

- La soddisfazione dei bisogni superiori rappresenta **il non necessario e completo appagamento dei bisogni elementari**;
- Il concetto di gerarchia rappresenta **una eccessiva semplificazione e retrocessione** del concetto di sé;
- La gerarchia dei bisogni non tiene conto delle **differenze culturali** (è basata su categorie valoriali occidentali).

CONCLUSIONI

La piramide di Maslow è uno strumento:

- Utile per fare autocritica;
- Per comprendere che cosa **motiva le persone** (attraverso la comprensione dei bisogni delle stesse).