

☐

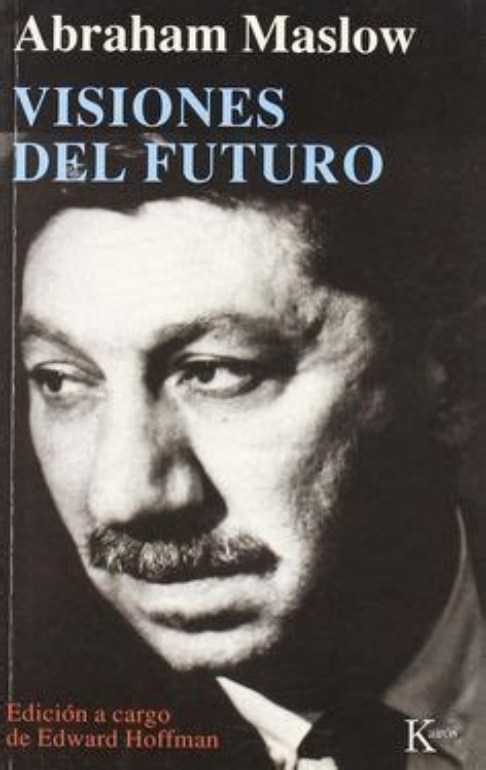
I'm not robot

  
reCAPTCHA

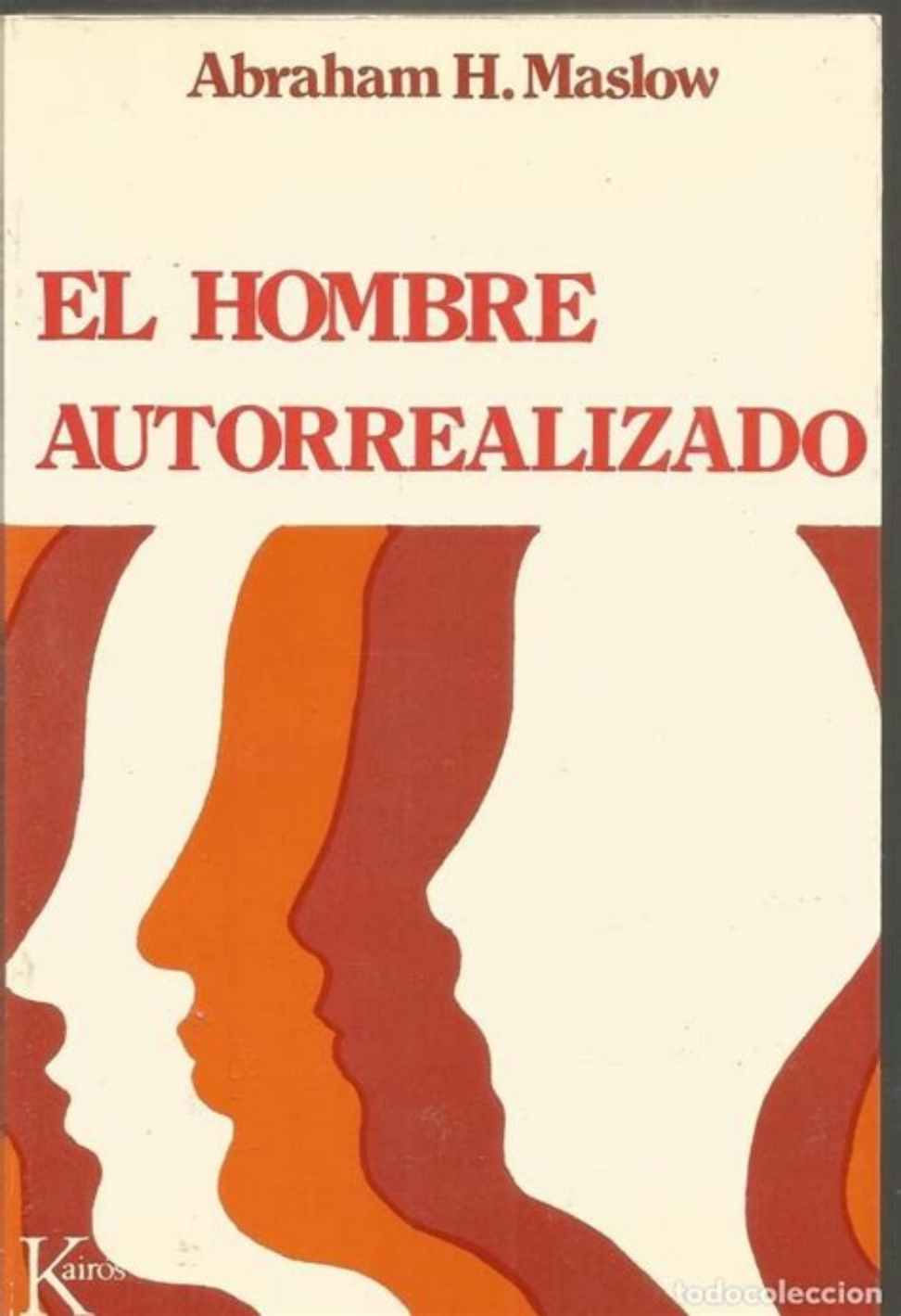
I'm not robot!

Libros de abraham maslow pdf gratis

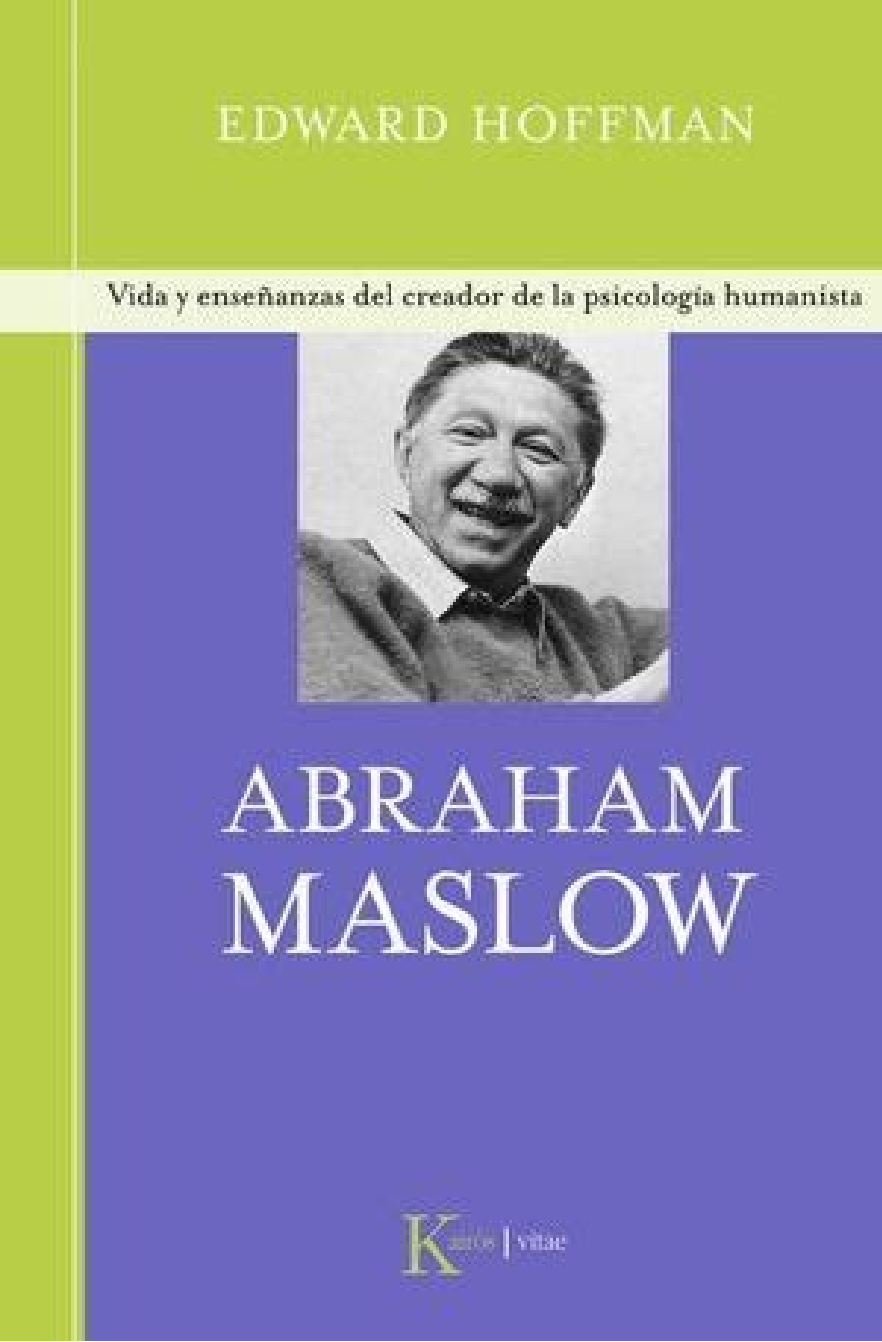
Obra Completa de Abraham Harold Maslow en español e inglés (1908-1970)    OBRAS DE ABRAHAM MASLOW EN ESPAÑOL: Motivación y personalidad (1954), 436 pp.    Link 2 El hombre autorrealizado (1968), 162 pp. La personalidad creadora (1971), 480 pp.



ABRAHAM MASLOW'S BOOKS IN ENGLISH: Motivation and personality (1954), 395 pp.    Link 2 Religions, Values and Peak-Experiences (1964), 122 pp. Psychology of Science    (1966), 121 pp. LINKS SOBRE LA VIDA Y OBRA DE MASLOW: CASTELLANO, Rafael. "Abraham Maslow: Teoría motivacional de un psicólogo humanista", 18 pp. LINKS ABOUT MASLOW'S LIFE AND WORKS: Abraham H. Maslow: Books, Articles, Audio/Visual, & His Personal Papers. BOREE, C. George. "Abraham Maslow". HOFFMAN, Edward (2004). "Abraham Maslow's Life and Unfinished Legacy", 6 pp. JEROME, Nyameh (2013). "Application of the Maslow's hierarchy of need theory: impacts and implications on organizational culture, human resource and employee's performance, 7 pages Maslow on Management. 28 pp. YAHAYA, Azizi. "Abraham Maslow: The Needs Hierarchy", 13 pp. MATERIAL DIDÁCTICO: "Abraham Maslow y la psicología transpersonal" (capítulo de libro), 40 pp. "Abraham Maslow", 4 pp. Te explicamos qué es la Pirámide de Maslow y cómo se ordenan sus necesidades. Además, cuáles son sus características generales y críticas. La Pirámide de Maslow estudia las fuerzas que llevan al humano a realizar acciones. ¿Qué es la Pirámide de Maslow? La pirámide de Maslow es la organización jerárquica de las necesidades humanas.



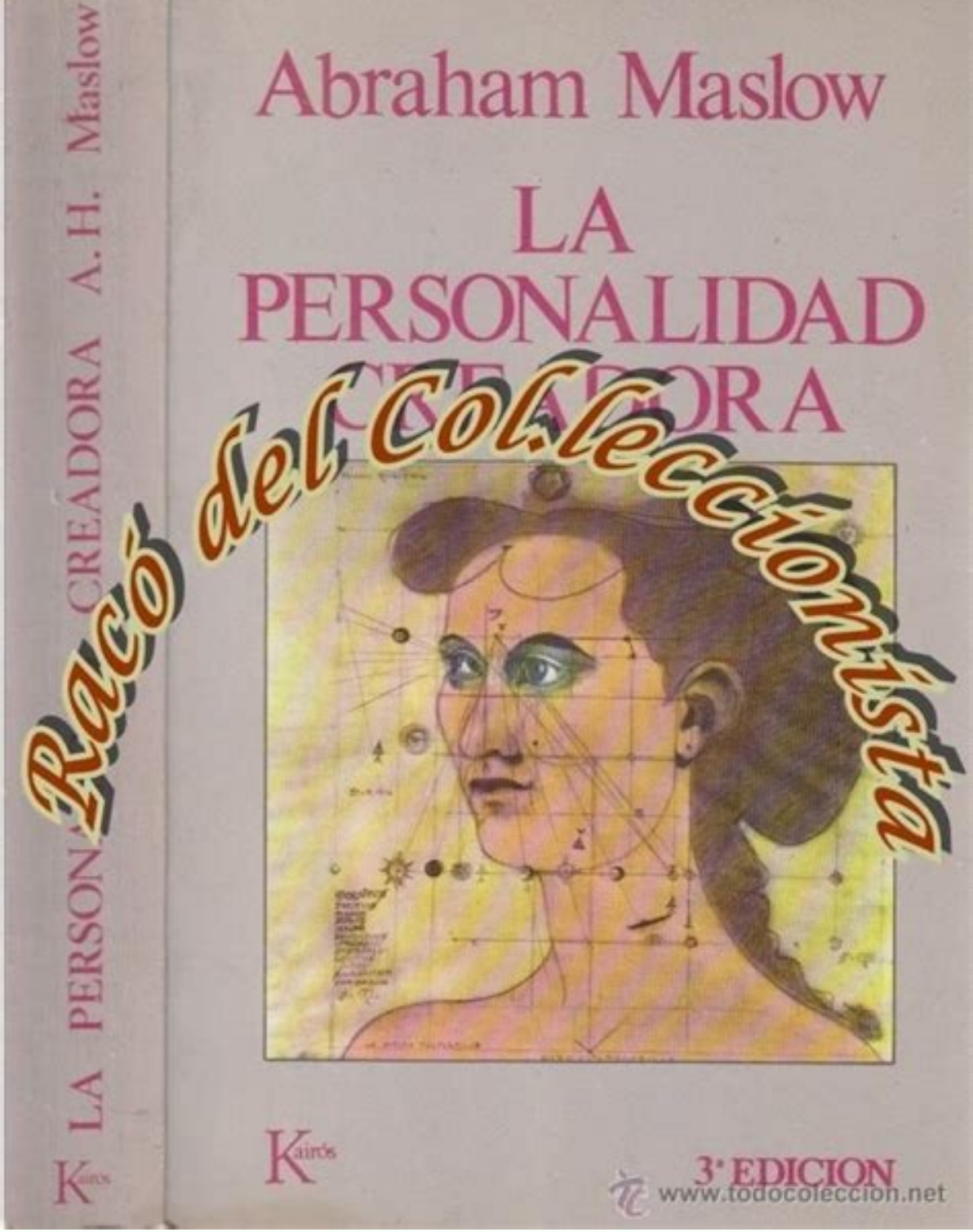
Se basa en una teoría psicológica desarrollada por el psicólogo Abraham Maslow en su libro "Una teoría sobre la motivación humana". Su teoría motivacional estudia las fuerzas que llevan al ser humano a realizar acciones. Esas fuerzas se denominan motivación que, según esta teoría, surge de necesidades insatisfechas. El cambio más importante que planteó la teoría es organizar las necesidades del ser humano según niveles de urgencia en forma de una pirámide, según dos categorías: Necesidades de deficiencia. Se encuentran en los estratos inferiores y son: Fisiología Seguridad Afiliación Reconocimiento Necesidad de crecimiento. Es el estrato superior y se denomina necesidad de autorrealización. Ver además: Motivación laboral Características de la pirámide de Maslow: La pirámide clasifica las necesidades humanas en orden jerárquico. Esto quiere decir que algunas necesidades son más valoradas que otras. Aquellas que se consideran inferiores (las necesidades básicas), deben ser satisfechas para que el individuo comience a sentir las necesidades más elevadas. La motivación es necesaria para satisfacer necesidades elevadas. Los comportamientos del ser humano dependen de necesidades no satisfechas.



Una necesidad insatisfecha desencadena un comportamiento. Según la teoría de Maslow, el individuo solo puede encontrar motivación para satisfacer las necesidades de niveles más elevados cuando las básicas ya están satisfechas. Si una necesidad de nivel inferior no está satisfecha (por ejemplo, la salud), el ser humano no encontrará motivación para lograr necesidades de niveles superiores (por ejemplo, el respeto de sus colegas). Más en: Motivación Las necesidades básicas incluyen la respiración, la alimentación y el descanso. El ser humano tiene necesidades fisiológicas básicas desde su nacimiento. Su supervivencia depende de la satisfacción de estas necesidades, que incluyen todas las funciones orgánicas, como la respiración, la alimentación, el descanso y la actividad sexual. Las necesidades de seguridad y protección ofrecen orden y estabilidad. Incluyen necesidades muy básicas como la integridad física y la salud, pero también la necesidad de una vivienda y tener la relativa certeza de que tendrá disponibilidad de empleo e ingresos. Las necesidades de afiliación tienen que ver con las relaciones vinculares. Según esta teoría, solo cuando los dos primeros niveles de necesidades están satisfechos, el ser humano siente motivación para relacionarse con otros y superar la soledad. Las necesidades de afiliación incluyen la búsqueda de: Relaciones de amistad Relaciones familiares Relaciones de pareja Relaciones familiares Aceptación social Las necesidades de reconocimiento incluyen a uno mismo (autoestima) y el respeto a los demás. Existen dos formas de necesidad de reconocimiento: Baja. Necesidad del respeto de los demás, de estatus, fama, reconocimiento, atención y dignidad. Superior. Necesidad del respeto a sí mismo, la autoconfianza, independencia, sensación de competencia y libertad. La ayuda a los demás y el desarrollo espiritual son necesidades internas.



Las necesidades de autorrealización son las necesidades superiores, internas al ser humano. Entre ellas se encuentran: Desarrollo espiritual y moral Búsqueda de una misión en la vida Ayuda desinteresada a los demás La creatividad y originalidad son características de una personas autorrealizada. Abraham Maslow se basó en la biografía de personas que consideró autorrealizadas, como Mahatma Gandhi, William James, Thomas Jefferson, Abraham Lincoln y Thomas Jefferson. Dedujo que estas personas compartían determinadas características: Capacidad de diferenciar lo falso de lo real. Aceptación de los problemas y búsqueda de soluciones Comodidad en situaciones de privacidad Confianza en sus juicios propios, incluso si van en contra de opiniones dominantes Inconformismo y resistencia a la presión social Sentido del humor no hostil Capacidad de aceptarse a sí mismos y a los otros Capacidad de vivir intensamente las experiencias Creatividad y originalidad Responsabilidad Existen estudios que han encontrado evidencia contraria a la pirámide de Maslow, es decir, que plantean que los individuos pueden sentir motivación para satisfacer necesidades de niveles superiores sin haber satisfecho las básicas. Por ejemplo, personas que sufren de enfermedades graves (necesidad de protección no satisfecha), buscan la amistad de otros (necesidad de afiliación).



Además, se critica que el nivel de autorrealización no puede comprobarse ya que es muy abstracto. La autorrealización de una empresa puede alcanzarse aplicando la pirámide de Maslow.

Una empresa puede tomar una serie de medidas para lograr la satisfacción de las “necesidades de deficiencia” y así llegar a un nivel de autorrealización en el que sea posible la investigación y el desarrollo de nuevos productos que presenten una innovación, o la expansión a nuevos clientes o nuevas zonas geográficas. Para eso, es necesario cubrir los niveles previos: Necesidades fisiológicas.

Buenos espacios de oficina y equipos de trabajo (el lugar de trabajo es “el cuerpo” de la empresa). Necesidades de seguridad. Mantener una fuente de ingreso minimizando los riesgos (creando así previsibilidad y protección). Necesidades de afiliación. Mantener buenas relaciones con proveedores y clientes. Necesidades de reconocimiento. Crear una buena reputación comercial gracias a la fidelización de clientes.