

TEORÍA DE LA JERARQUÍA DE NECESIDADES (MASLOW)

Abraham Maslow, en 1954, propuso una de las teorías más influyentes para explicar la motivación humana: la jerarquía de necesidades. Según Maslow, las personas se mueven por una serie de necesidades organizadas en una pirámide, en la cual se deben satisfacer primero las más básicas antes de avanzar hacia niveles superiores (Maslow, 1954).

En la base de la pirámide se encuentran las necesidades fisiológicas, como alimentación, descanso y vivienda, que son indispensables para la supervivencia. Una vez satisfechas, emergen las necesidades de seguridad, que incluyen la estabilidad laboral, la protección personal y la salud. Posteriormente, surgen las necesidades sociales, relacionadas con el sentido de pertenencia, la amistad y las relaciones interpersonales (Robbins & Judge, 2019).

En los niveles superiores se encuentran las necesidades de estima, que abarcan el reconocimiento, la confianza y el respeto, tanto interno como externo. Finalmente, en la cúspide está la autorrealización, entendida como la necesidad de desarrollar al máximo el potencial personal, mediante el crecimiento, la creatividad y la trascendencia (Chiavenato, 2017).

Aunque ampliamente aceptada y utilizada en la gestión empresarial, la teoría de Maslow ha recibido críticas. Wahba y Bridwell (1976) señalan que las necesidades no siempre se cumplen en un orden rígido y que las prioridades pueden variar según la cultura, la personalidad y el contexto. Sin embargo, sigue siendo una referencia fundamental para entender la motivación laboral y diseñar estrategias de recursos humanos.

Ejemplo: En una empresa automotriz, un operario puede estar motivado en primera instancia por el salario (necesidad fisiológica), pero con el tiempo buscará estabilidad laboral (seguridad), integración con sus compañeros (social), reconocimiento por su

desempeño (estima) y finalmente aspirará a capacitarse para ascender en su carrera (autorrealización).

Referencia:

Chiavenato, I. (2017). Administración: teoría, proceso y práctica. México. McGraw-Hill.

Maslow, A. (1954). Motivation and personality. Estados Unidos. Harper & Row.

Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2019). Comportamiento organizacional. México. Pearson.

Wahba, M. A., & Bridwell, L. G. (1976). Maslow reconsidered: A review of research on the need hierarchy theory. Organizational Behavior and Human Performance, 15(2), 212-240.