



Guía:01 Semana Fecha: ___ al ___ de Marzo/2020.

Las guías tienen una funcionalidad es que usted como alumno la lea con detenimiento y con resaltador marque lo que le parece importante, además de busca en el diccionario palabras desconocidas y escribe su significado para comprender lo que lees.

Nacido en Estados Unidos, **Abraham Maslow** (1908-1970) es considerado uno de los psicólogos más influyentes en la **corriente humanista**. Como hemos visto, las aspiraciones y motivaciones de las personas, así como el significado de sus vidas son varios de los aspectos que aborda. El humanismo es una muy buena vertiente para estudiar a las personas de **forma holística**: vernos como un todo en lugar de la simple suma de las partes.



1. Necesidades fisiológicas o básicas

Son **las primeras que se deben cubrir**, las primigenias. Hacen referencia al mantenimiento de la salud, la respiración, la temperatura corporal, la alimentación, el sueño, las relaciones sexuales, etc. El resto de las necesidades surge con el tiempo, pero las básicas nacen desde el principio. Permiten la **homeostasis**, definida como el conjunto de procesos que autorregula nuestro cuerpo para alcanzar el equilibrio.

Si estas necesidades no están cubiertas, poco nos importa alcanzar otras. Por ejemplo, ¿cómo podemos dedicarle tiempo a querer sentirnos respetados si no tenemos nada con lo que llenar nuestro estómago?.

2. Necesidades de seguridad y protección

En este segundo escalón yacen las necesidades relativas a **sentirse seguro y protegido**. Esto incluye la propiedad privada (como la vivienda), el empleo, la seguridad física, etc.

Por ejemplo, ¿qué ocurre si se pierde un empleo que era la única fuente de ingresos de una familia? La inestabilidad de sus miembros aumenta.

3. Necesidades de afiliación y afecto

El tercer nivel está compuesto por las **relaciones sociales**, como la asociación, la amistad, el afecto, el amor, la aceptación de terceros, la intimidad, etc. Y es que necesitamos mantener contactos saludables y positivos con las personas que nos rodean.

Dicen que, para que el resto nos acepte, primero debemos aceptarnos a nosotros mismos. Sin embargo, el apoyo de los demás también supone un impulso muy importante en la búsqueda de nuestra mejor versión.

4. Necesidades de reconocimiento o estima

Se refieren a aquellas relacionadas con **aspectos más profundos del yo**, como la confianza, el autorreconocimiento, el éxito, el respeto, etc. La **autoestima** es clave para nuestro desarrollo personal. Una pobre autoestima o la falta de esta suele generar complejos de inferioridad, así como diferentes psicopatologías.

Las necesidades de reconocimiento se dividen en dos tipos:

- **Inferiores.** Se basan en *el respeto de los demás*, en el aprecio y la atención que muestran hacia uno. Esto se relaciona con la reputación, el estatus y la posición que se logra en la sociedad.
- **Superiores.** Se basan en *el respeto hacia nosotros mismos*. Nos permiten valorarnos, aceptarnos, comprendernos y cuidarnos. ¿Cómo pretendemos alcanzar la cima si no somos capaces de querernos a nosotros mismos?.

¿En qué ámbitos podemos aplicar la pirámide de Maslow?

Su uso se ha extendido tanto que se puede emplear en diferentes ámbitos de la vida humana, tanto personal como profesional.

5. Necesidades de autorrealización o autoactualización

Se encuentran en la cúspide de la pirámide, tan ansiada en la existencia humana. Necesita cubrir los cuatro estratos anteriores. ¿Qué es lo que encontramos aquí? El **desarrollo potencial**: moralidad, **creatividad**, espontaneidad y aceptación. Desaparecen los prejuicios. La visión positiva que se mantiene de la vida da ganas de vivirla al máximo.

Este nivel se reserva para las personas más exitosas, pero el **éxito** es subjetivo. Las metas pueden ser tan variadas como lo somos cada uno de nosotros. Tal vez alguien encuentra la realización en un voluntariado, otro siendo el capitán de su equipo de fútbol y un tercero formando una familia.

EN QUÉ ÁMBITOS PODEMOS APLICAR LA PIRÁMIDE DE MASLOW?

Su uso se ha extendido tanto que se puede emplear en diferentes ámbitos de la vida humana, tanto personal como profesional.

a) Pirámide de Maslow y las necesidades sociales

Las necesidades también se pueden provocar en grandes masas poblacionales. Buena parte de la población mundial no puede satisfacer sus necesidades básicas. Sin embargo, las empresas de producción se centran en las necesidades sociales de poblaciones menores pero con mayor poder adquisitivo. ¿Por qué? Estas últimas generan más dinero.

En los países desarrollados, los dos primeros escalones están satisfechos para la mayoría de los habitantes. Por eso, surgen productos orientados a peldaños más altos. Por ejemplo, un coche de alta gama no busca satisfacer la necesidad de movilidad, sino las asociadas al éxito y prestigio social (nivel 4). Y es que la mayoría de las sociedades se mueven por los **beneficios económicos**, por las necesidades impuestas, no por las necesidades reales de los individuos.

b) Pirámide de Maslow y el marketing

Las **necesidades de los consumidores** son fundamentales para saber qué productos serán líderes de ventas. Las empresas adaptan su producto, su mensaje y la comunicación de este al **nivel de necesidades que pueden satisfacer**. Para ello, utilizan distintas estrategias y herramientas de diseño y publicidad. A través de estudios de mercado descubren qué artículos cubren mejor las necesidades de una población determinada.

Por ejemplo, si queremos cubrir la necesidad de protección en la propiedad privada (nivel 2), se nos podría ocurrir un sistema de alarmas. Si queremos abastecer un barrio con más variedad de alimentos (nivel 1), podríamos abrir un supermercado. También podemos ofrecer un perfume como un producto asociado en su publicidad a la afiliación, el éxito y la autorrealización (niveles 3, 4 y 5).

Cuanto **más bajos sean los niveles** que ocupa un servicio o un producto, **más imprescindible se vuelve** en la vida de los consumidores.

Esta línea de pensamiento se puede extrapolar a la **atención al cliente**, puesto que el comercial deberá conocer las necesidades del potencial comprador a la hora de ofrecer y vender su producto.

c) Pirámide de Maslow y la economía

La economía es uno de los campos donde más se aplica la pirámide de Maslow. Esta estudia el modo de satisfacer **las necesidades humanas en un entorno donde los recursos son limitados**, por lo que deben ser priorizados. Así, la priorización de las necesidades seguiría el mismo orden mantenido en los estratos de la pirámide. ¿Qué significa esto? Que es más probable, por ejemplo, que alguien gaste su dinero en comprar comida que en una escultura.

Siguiendo esta lógica, cabe señalar que cuanto más alto es el precio de un producto, los compradores se situarán en escalones más elevados de la pirámide. Los precios bajos, por otro lado, aseguran un consumismo inmediato.

Actividad No. 3

1. (Actividad individual)

Escribe el ejemplo que a continuación leerás en tu cuaderno y responde en el según tu criterio a qué tipo de necesidad corresponde.

Ejemplo de las diferentes necesidades de la pirámide de Maslow:

Imaginemos a María, una chica adolescente de clase socioeconómica baja. Vive con sus padres desempleados en un barrio pobre y apenas pueden llevar una vida digna.

La familia de María hace que en casa no puedan pagar la calefacción y apenas llegan a fin de mes. Pasa hambre, sed y frío (_____). Entonces, sus padres consiguen sendos trabajos. A las pocas semanas, pueden acceder a los recursos esenciales.

El barrio en el que viven sufre un elevado índice de delincuencia. Salir a la calle puede implicar ser víctima de un delito (_____). Con el tiempo, consiguen ahorrar y acceder a un alquiler en un barrio más seguro.

Pero el barrio nuevo hace que María no tenga amigos y se sienta sola (_____). Poco a poco, se vaya relacionando más en su nuevo instituto. Entra en un grupo donde pronto empieza a entablar amistades.

La nueva situación económica hace que pueda apuntarse a las clases de pintura que siempre quiso. Se adapta rápido y se le da bien. Su profesora la halaga delante del resto de la clase (_____). Asiste a varios concursos de pintura y queda en buenas posiciones, llegando a ganar varias veces.

Con el tiempo, María se gradúa en Bellas Artes. Consigue un buen trabajo, lo que le permite encontrarse sana y segura, así como ayudar a su familia. Se siente bien consigo misma. Comienza a hacerse un nombre en el mundo de la pintura. Incluso se dedica a la venta benéfica de varios cuadros para destinar el dinero recaudado a asociaciones contra el cáncer (_____).

María puede ser cualquiera de nosotros. Esfuerzo, esperanza y motivación son los componentes que, junto a una actitud positiva, nos ayudarán a conquistar la pirámide. Indagar en lo que nos mueve es esencial para cumplir nuestros deseos de una forma más eficaz. Nuevas hipótesis seguirán intentando descifrar las bases de las necesidades humanas en los próximos años.

2. (Actividad Grupal) reunidos por equipos de trabajo conteste la siguiente pregunta:

Reflexione sobre las Necesidades Humanas y las compras de productos y servicios?

Por equipos de trabajo contesten con un ejemplo de la vida real para ser discutidos en mesa redonda recuerde que todo lo que hagan deberá estar en cada uno de sus cuadernos.

3. Lee el texto que aparece en el siguiente Link

<http://www.labroma.org/blog/2007/01/25/la-matriz-de-las-necesidades-humanas-fundamentales/>

4. Observa el video de motivacionradicados en la siguiente pagina wed

<https://www.youtube.com/watch?v=c7f-t7nRYb8>

<https://www.youtube.com/watch?v=F3X9jY8us5U>

<https://www.youtube.com/watch?v=3HTVtLHf-wE>

<https://www.youtube.com/watch?v=qsH1qOa2zHY>

escoge con tu equipo de trabajo uno de los videos exponga sus criterios con referencia al video ante tus compañeros y recuerda que las respuestas que desarrollas en tu guia deben estar en el cuaderno de cada uno

5. (Actividad individual) ¿Por qué el afecto es una necesidad?
6. (Actividad individual) Pregunta a 5 compañeros cuales son las dos necesidades más urgentes que tienen en este momento. ¿Escribe el resultado y concluye (Actividad Grupal) Cual es el tipo de necesidad más común?

La matriz de necesidades humanas fundamentales

Matriz de Necesidades				
NECESIDADES	SER	TENER	HACER	ESTAR
SUBSISTENCIA				
PROTECCIÓN				
AFECTO				
ENTENDIMIENTO				
PARTICIPACIÓN				
OCIO				
CREACIÓN				
IDENTIDAD				
LIBERTAD				

Para conocer mejor las necesidades y darles respuesta, el profesor Manfred Max-Neef ha desarrollado la tesis sobre el [desarrollo a escala humana](#), que parte de que el desarrollo no debe ser impuesto, sino que debe nacer desde la base.

Él traza una matriz en la que se reflejan:

- Las nueve necesidades que se consideran fundamentales: subsistencia, protección, afecto, entendimiento, participación, ocio, creación, identidad y libertad
 - Las cuatro categorías de satisfacción de estas necesidades: ser, tener, hacer y estar
- Así, se obtiene una matriz con 36 campos que se trabaja y rellena en un taller en el que los participantes primero buscan las respuestas negativas a esa matriz para luego buscar las positivas.

Matriz de Necesidades				
NECESIDADES	SER	TENER	HACER	ESTAR
SUBSISTENCIA				
PROTECCIÓN				
AFECTO				
ENTENDIMIENTO				
PARTICIPACIÓN				
OCIO				
CREACIÓN				
IDENTIDAD				
LIBERTAD				

Estudiando las necesidades de personas de 19 países diferentes, se descubrieron perfiles de pobrezas de afecto, de identidad o de entendimiento en países “ricos”, mientras que en países considerados como pobres se daba mucha riqueza de creación, de participación o de afecto.

Según Max-Neef:

La matriz de necesidades es un sistema en el que todos sus elementos están relacionados con todos los demás. Cualquier impacto en uno, tiene impacto en el resto.

Ese concepto nos permite redefinir una serie de conceptos fundamentales, como el de pobreza. En el desarrollo a escala humana no hablamos de pobreza, sino de pobrezas. Por la economía, estamos acostumbrados a entender la pobreza nada más que como tema de subsistencia: insuficientes ingresos o bienes para subsistir. Pero podemos hablar de pobreza de protección (violencia, guerra, terrorismo), de afecto (machismo, discriminación), entendimiento (aula autoritaria, sistema de adoctrinamiento), identidad (discriminación racial, religiosa, exilio)...

Cualquiera de nuestras necesidades, si está profundamente insatisfecha, es generadora de una pobreza. Cada pobreza, si rebasa un límite de intensidad y duración, genera patologías: enferma o mata. Uno no sólo se muere por hambre, hay muchas maneras de morir como caer en una depresión, es una manera de morir que puede ser más dolorosa que estar en el cementerio.

Lo más preocupante hoy es que –donde quiera que miremos- no encontramos patologías individuales, sino patologías colectivas. De repente, sociedades completas, adoptan comportamientos patológicos. La matriz de necesidades de esa sociedad está hecha pedazos. Un ciudadano en Gaza, Chechenia, Kosovo o Líbano no tiene ni forma de subsistencia, ni protección, ni apenas afecto, ni identidad, ni libertad, ni creación...

La propuesta del desarrollo escala humana de Max-Neef tiene como protagonista básico a las personas. De esta base parten tres pilares:

- La satisfacción de las necesidades humanas.
- La generación de niveles crecientes de autodependencia. Esto se refiere a economías locales y regionales.
- La articulación orgánica entre seres humanos, naturaleza y tecnología.

Ahora bien, ¿cómo puedo determinar cuándo un proceso de desarrollo es mejor que otro?

La costumbre es utilizar indicadores con los que solemos pensar que el desarrollo en el que se crece más es mejor que en el que se crece menos. Sucede que esos indicadores nos dicen muy poco o casi nada. No nos dice la historia que hay detrás (historias como la explotación laboral o la injusta distribución de la riqueza).

Nosotros diremos que es mejor aquel proceso de desarrollo en el que mejora la calidad de vida de las personas. Diremos que la calidad de vida depende de las posibilidades que tenemos de satisfacer adecuadamente nuestras necesidades humanas fundamentales.

Pero, ¿cuáles son las necesidades humanas fundamentales?

Se suele pensar que son infinitas, que cambian permanentemente en cada cultura, en cada época y para cada persona. Si fuera así, sería imposible trabajar científicamente con esto porque cada caso sería distinto y no podríamos generalizar.

Nuestro planteamiento es que ese supuesto es producto de un error conceptual y el error conceptual consiste en que no diferenciamos claramente lo que son necesidades humanas y lo que son satisfactores de esas necesidades. Alimentación, vivienda o abrigo no son necesidades, son satisfactores de una necesidad como la subsistencia.

Creemos que podemos afirmar que las necesidades humanas fundamentales son pocas, clasificables e invariables. Lo que cambia no son las necesidades, sino los satisfactores. Esto es lo que cambia en culturas o sociedades diferentes.

Además, estas necesidades pueden clasificarse en dos criterios:

- Criterio ontológico o existencial: estar, hacer, ser y tener.
- Criterio axiológico o de valores: subsistencia, protección, afecto, entendimiento, participación, ocio, creación, identidad y libertad.

Con estos dos criterios se da origen a la matriz de las necesidades humanas fundamentales

Bibliografía

Ejemplo de las diferentes necesidades de la pirámide de Maslow:

EJEMPLO No. 1. Imaginemos a María, una chica adolescente de clase socioeconómica baja. Vive con sus padres desempleados en un barrio pobre y apenas pueden llevar una vida digna.

La familia de María hace que en casa no puedan pagar la calefacción y apenas llegan a fin de mes. Pasa hambre, sed y frío (**necesidades básicas**). Entonces, sus padres consiguen sendos trabajos. A las pocas semanas, pueden acceder a los recursos esenciales.

El barrio en el que viven sufre un elevado índice de delincuencia. Salir a la calle puede implicar ser víctima de un delito (**necesidades de protección**). Con el tiempo, consiguen ahorrar y acceder a un alquiler en un barrio más seguro.

Pero el barrio nuevo hace que María no tenga amigos y se sienta sola (**necesidades de afiliación**). Poco a poco, se vaya relacionando más en su nuevo instituto. Entra en un grupo donde pronto empieza a entablar amistades.

La nueva situación económica hace que pueda apuntarse a las clases de pintura que siempre quiso. Se adapta rápido y se le da bien. Su profesora la halaga delante del resto de la clase (**necesidades de reconocimiento**). Asiste a varios concursos de pintura y queda en buenas posiciones, llegando a ganar varias veces.

Con el tiempo, María se gradúa en Bellas Artes. Consigue un buen trabajo, lo que le permite encontrarse sana y segura, así como ayudar a su familia. Se siente bien consigo misma. Comienza a hacerse un nombre en el mundo de la pintura. Incluso se dedica a la venta benéfica de varios cuadros para destinar el dinero recaudado a asociaciones contra el cáncer (**necesidades de autorrealización**).

María puede ser cualquiera de nosotros. Esfuerzo, esperanza y motivación son los componentes que, junto a una actitud positiva, nos ayudarán a conquistar la pirámide.

Indagar en lo que nos mueve es esencial para cumplir nuestros deseos de una forma más eficaz. Nuevas hipótesis seguirán intentando descifrar las bases de las necesidades humanas en los próximos años.



 <p>Municipio de Candelaria – Valle Sra de Educación Municipal</p>	<p>INSTITUCIÓN EDUCATIVA MARINO RENJIFO SALCEDO</p> <p>Acuerdos de Clases</p> <p>Grado: _____</p>	 <p>Ministerio de Educación Nacional República de Colombia</p>
---	--	---

1. Ser puntual
2. Asumir con Responsabilidad las diferentes actividades: académicas y de convivencia.
3. Esperar al profesor(a) con disciplina, y sentados en sus correspondientes puestos, en los cambios de clase.
4. Respetar a los profesores que orientan clase en el grado, y demás profesores, directivos y administrativos de la Institución
5. Traer los útiles de trabajo correspondiente a cada clase.
6. Asistir puntualmente a todas las actividades programadas en la institución.
7. Entrega de trabajos, talleres o actividades en la jornada académica o en la hora estipulada por el docente.
8. Tener cuadernos bien presentados.
9. Tener pegados en sus cuadernos las guías, talleres y actividades desarrolladas en cada clase
10. No utilizar los celulares en clase.
11. No traer ni consumir sustancias psicoactivas
12. No traer armas a la Institución
13. No comer alimentos en clase, ni mascar chicle.
14. No jugar en el salón con balones u otros objetos que se traen para las diferentes clases
15. Cuidar los pupitres y demás pertenencias de la Institución
16. Seguir el conducto regular en la solución de diferentes situaciones: académicas y de convivencia.
17. Portar el uniforme como está establecido en el manual de convivencia.
18. Cuidarse a sí mismo y cuidar a los compañeros, contribuir con la limpieza y orden del salón de clases y de los diferentes espacios de la institución.
19. Decidir y concertar en grupo para pensar en el bien del mismo
20. Respetar a los compañeros, reconocer las diferencias, no agredir con palabras, gestos, apodosos ni ofensas.
21. Cuando faltes a clase con o sin excusa justificada deberá adelantarse del tema visto y presentar la actividad o taller en su cuaderno con la actividad totalmente desarrollada en la misma semana.
22. El incumplimiento del manual de convivencia y de los acuerdos del aula dará para que se rebaje la nota de las asignaturas que maneja el docente y se realice llamado por escrito en el anecdotario.

Soy consciente de que he leído al pie de la letra los siguientes acuerdos y me comprometo en su cumplimiento al pie de la letra durante todo el año escolar.

Para constancia se firma a los ____ del mes _____ del año 2020.

Nombres y apellidos del Alumno



INST. EDUC. MARINO RENJIFO SALCEDO
Área: EMPRENDIMIENTO Grado: 6°
Temas del primer periodo y sistema de evaluación
Docente: ANA MILENA RODRIGUEZ A.



Temas del primer periodo

1. Emprendimiento
Introducción al emprendimiento.
Importancia
Origen
características y tipos.
2. Empresa
Concepto de empresa
Tipos de empresas
Que es empleo.
Que es trabajo
Tipos de profesiones.

Sistema de evaluación del periodo

 <p>Municipio de Candelaria – Valle Sria de Educación Municipal</p>	<p>INST. EDUC. MARINO RENJIFO SALCEDO Área: EMPRENDIMIENTO Grado: 6° Temas: Tipos de emprendimiento Docente: ANA MILENA RODRIGUEZ A.</p>	 <p>Ministerio de Educación Nacional República de Colombia</p>
--	---	---

 <p>Municipio de Candelaria – Valle Sria de Educación Municipal</p>	<p>INST. EDUC. MARINO RENJIFO SALCEDO Área: EMPRENDIMIENTO Grado: 6° Temas: introducción al emprendimiento, importancia, origen y características Docente: ANA MILENA RODRIGUEZ A.</p>	 <p>Ministerio de Educación Nacional República de Colombia</p>
--	---	---

 <p>Municipio de Candelaria – Valle Sria de Educación Municipal</p>	<p>INST. EDUC. MARINO RENJIFO SALCEDO Área: EMPRENDIMIENTO Grado: 6° Temas: importancia, origen Docente: ANA MILENA RODRIGUEZ A.</p>	 <p>Ministerio de Educación Nacional República de Colombia</p>
--	---	---