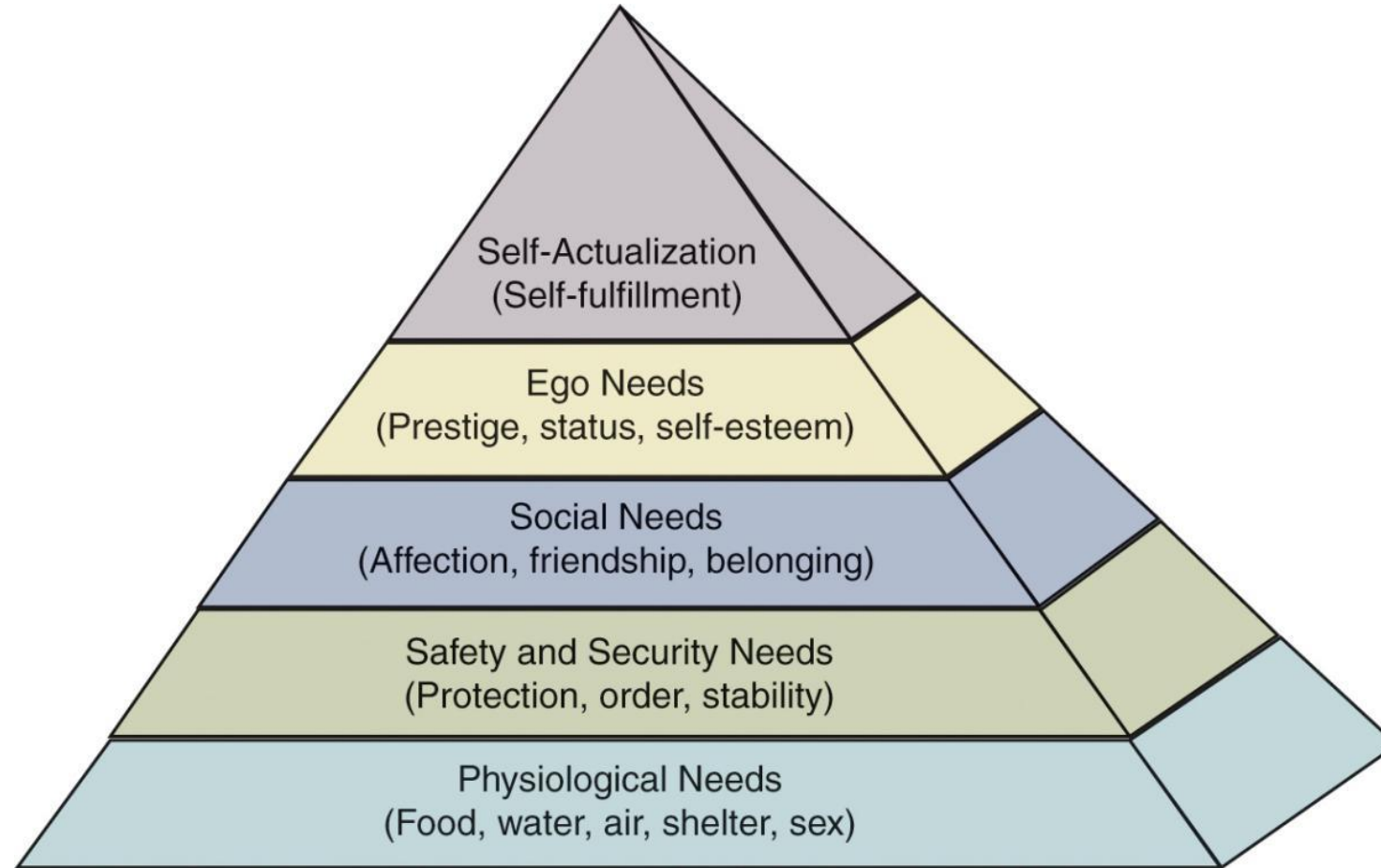


Maslow's Hierarchy of Needs: الفصل السادس



Discuss the example of clothes as a product that can fulfill more than one need...



Maslow's Hierarchy of Needs

تدرج الحاجات أو تدرج ماسلو للحاجات أو هرم ماسلو (Maslow's hierarchy of needs) هي نظرية نفسية قدمها العالم أبراهام ماسلو في ورقته البحثية "نظرية الدافع البشري" عام 1943 في مجلة Psychological Review العلمية. ثم وسع ماسلو فكرته لتشمل ملاحظاته حول الفضول البشري الفطري. تتبع نظريته فرع علم النفس التنموي الذي يدرس تطوّر ونمو الإنسان خلال المراحل المختلفة من حياته. وتناقش هذه النظرية ترتيب حاجات الإنسان ووصف الدوافع التي تُحرّكه؛ وتتلخص هذه الاحتياجات في: الاحتياجات الفسيولوجية، وحاجات الأمان، والاحتياجات الاجتماعية، والحاجة للتقدير، والحاجة لتحقيق الذات.

درس ماسلو عيّنات بشريّة وصفها بأنها "مثاليّة" مثل ألبرت أينشتاين، وجين آدمز، وإليانور روزفلت، وفريدريك دوغلاس وذلك بدلا من دراسته لأشخاص مُضطّربين أو مرضى. كما درس ماسلو 1% من طلاب الجامعات الأصحاء. وقد شرح نظريته بالكامل وبشكل تفصيلي في كتابه "الدافع والشخصيّة" عام 1954. وبمرور الوقت، اشتهرت النظرية واستُخدمت بنطاق واسع في أبحاث علم الاجتماع والإدارة والتدريس في المراحل الثانوية والتعليم العالي. وفيما يلي طرح مفصل لهرم ماسلو وحاجياته:

Maslow's Hierarchy of Needs

1- الحاجات الفسيولوجية:

وتسمى البيولوجية أو الفطرية وهي في قاعدة الهرم حيث تعتبر من حاجيات الفرد الأساسية (الطعام – الشراب – الماء – ممارسة الجنس – الهواء – النوم – الراحة – تجنب البرد – تجنب الحر..) وتقوم هذه الحاجات بتوجيه سلوكنا وتظهر آثارها أثناء الحرمان الشديد من أحدها حيث يصبح إشباعها هو المهيمن على سلوك الفرد. ولا ينتقل الفرد إلى المستويات العليا في الهرم إلا إذا أشبع هذه الحاجة

2- حاجات الأمن:

وهي تعبر عن شعور الفرد بالاطمئنان والسلامة والأمن ويبدو هذا عند الأطفال الذين يتعرضون إلى مواقف والكبار عندما يتعرضون لأشياء تهدد بقائهم (الكوارث – الفيضانات – الحروب – الأمراض – البراكين – الزلازل) دون غض النظر عن الأمن النفسي والأمن الروحي.

3- الحاجات الاجتماعية

الحاجة إلى الحب والانتماء:

هنا يريد أن يسعى الفرد إلى أن يحب وإلى أن يكون محبوبا وإلى أن يكون جزءا من الجماعة أي الانتماء ومن هنا فهو يتعاطف مع أفراد أسرته ومع أفراد خارج أسرته وهو يشعر بالضيق عند غياب الأصدقاء عنه وهنا تتجلى وتظهر هذه الحاجة عندما يتعاون الفرد مع أفراد مجتمعه. وعلى العكس فإن التمرد والعصيان المدني نتيجة عدم إشباع هذه الحاجة.

Maslow's Hierarchy of Needs

4-EGO NEEDS

حاجات الشعور بتقدير الذات:

الفرد هنا يريد تحقيق قيمته الشخصية ويعظم الدور الذي يقوم به في المجتمع وشعوره بالتميز واحترام مجتمعة له وإشباع هذا يشعر الفرد بالقوة والثقة بالنفس والكفاءة وقيمه وسط الجماعة وعلى العكس قد يشعر بالدونية والعجز والضعف. وهذا الشعور مرتبط بنجاح الفرد في أعماله اليومية

الحاجة لتحقيق الذات:

حسب رغبة الفرد في بلوغ أقصى استعداداته وإمكاناته بقدراته ومواهبه وتعمل هذه الحاجة على تأكيد وجود الإنسان في المجتمع الذي يعيش فيه وهذا يتحقق حسب رغبة كل فرد فهناك فرد يريد أن يكون طبيب أو عالم رياضيات أو تلميذ متفوق وتحقيق هذا يجعل الفرد ممتع بالصحة النفسية السوية وهذا مرتبط بمستوى طموح الفرد وقدراته ومفهومه عن ذاته هل هو واقعي أم غير واقعي.

Maslow's Hierarchy of Needs

5.SELF-ACTUALIZATION /FULLFILEMENT

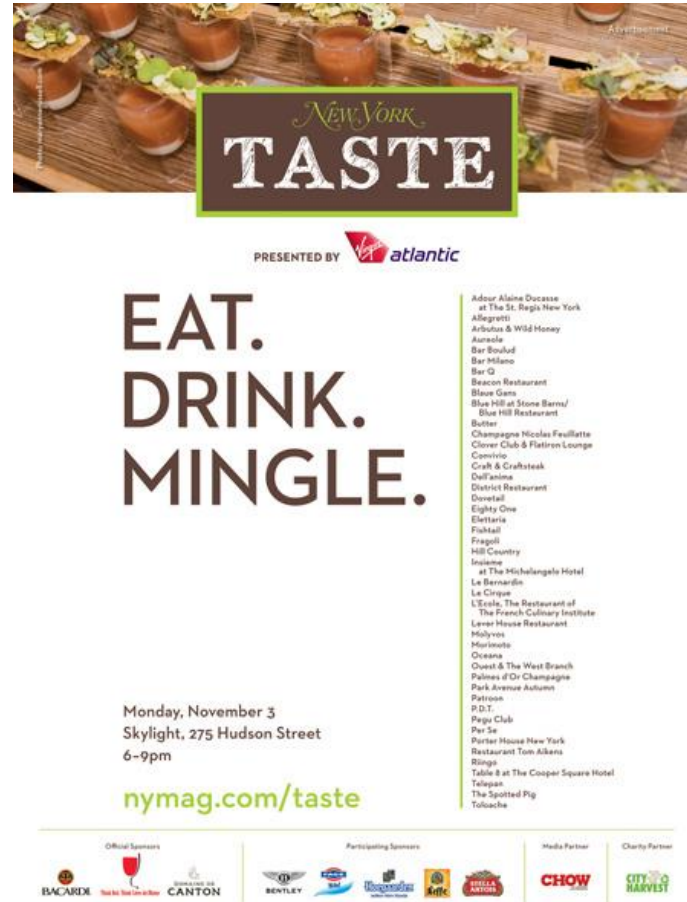
- حاجات المعرفة والفهم:

تشير إلى رغبة الفرد في العلم والمعرفة وهناك مظاهر لذلك وهي: شعور الفرد بوجود مشكلات تحتاج إلى البحث والتقصي وحب الاستطلاع الذي يهدف إلى الاكتشاف، واتخاذ الأسلوب الاستكشافي أسلوب لحل المشكلات (حب الاستعلام والتقصي).


- الحاجات الجمالية:

وتظهر في ميل بعض الناس إلى القيم الجمالية حيث يفضلون التنظيم والترتيب والنظام والاتساق والكمال والجمال وابتعادهم عن الأوضاع القبيحة والتي تسودها الفوضى وعدم النظام. وهذه القيم الجمالية قد تكون غير منتشرة بين كل الناس ولكن نجد في كل الثقافات فئة من الناس مدفوعة لإشباع هذه الحاجات.

To Which of Maslow's Needs Does This Ad Appeal?



NEW YORK TASTE

PRESENTED BY 

**EAT.
DRINK.
MINGLE.**

Monday, November 3
Skylight, 275 Hudson Street
6-9pm

nymag.com/taste

Participating Restaurants:

- Adeur Alain Ducasse at The St. Regis New York
- Affagretti
- Arbutus & Wild Honey
- Ausole
- Bar Souled
- Bar Milano
- Bar Q
- Beacon Restaurant
- Blaze Gans
- Blue Hill at Stone Barns/Blue Hill Restaurant
- Butler
- Champagne Nicolas Feuillate
- Clover Club & Flatiron Lounge
- Cornino
- Cork & Craftsteak
- Dull'anima
- District Restaurant
- Dovetail
- Eighty One
- Eleteria
- Folkstall
- Fragoli
- Hill Country
- Isolane at The Michelangelo Hotel
- Le Bernardin
- Le Cirque
- L'Esco, The Restaurant of The French Culinary Institute
- Lever House Restaurant
- Malyvos
- Misuzets
- Oxana
- Ovest & The West Branch
- Palmer of Dr Champagne
- Park Avenue Autumn
- Patron
- P.D.T.
- Pepi Club
- Per Se
- Puter House New York
- Restaurant Tom Adams
- Rings
- Table 8 at The Cooper Square Hotel
- Taliquan
- The Spotted Pig
- Tobacco

Official Sponsors: BACARDI, CANTON

Participating Sponsors: BENTLEY, HUGOBOSCH, KAFFEE, L'ESCO, CHOW

Media Partner: CHOW

Charity Partner: CITY HARVEST

To Which of Maslow's Needs Does This Ad Appeal?

LIVE AMONG THE STARS.

- PANORAMIC, BREATHTAKING VIEWS • FLOOR-TO-CEILING, WALL-TO-WALL WINDOWS
- FULL FLOOR OF 5-STAR, RESORT-STYLE AMENITIES
- CUTTING-EDGE FEATURES, APPLIANCES AND FINISHES • SPECTACULAR LOBBY
- 24-HOUR CONCIERGE • ON-SITE PARKING • 421-A TAX ABATEMENT

5%
BROKER
COMMISSION

NEW ON-SITE
SALES CENTER
OPEN DAILY

NEW DESIGNER
FURNISHED MODELS

IMMEDIATE OCCUPANCY

PLATINUM

New York's new
43-story, cutting edge
condominium residence.

Residences priced from
\$1.1 million to \$7 million

Tower residences begin
at \$1.565 million

ATTRACTIVE FINANCING AVAILABLE

SALES CENTER: 247 WEST 46TH STREET AT 8TH AVENUE, NY, NY 10036 - OPEN DAILY 10AM-6PM - 1-212-616-6611 - PLATINUMNYC.COM

THE COMPLETE OFFERING TERMS ARE IN AN OFFERING PLAN AVAILABLE FROM THE SPONSOR. FEE NO. CD060844

SPONSOR: 46th Street Development, LLC, 247 West 46th Street, New York, NY 10036

MARKETING AND EXCLUSIVE SALES AGENT: THE MARKETING DIRECTORS, INC.

SJP RESIDENTIAL **REBNY**

Egoistic Needs

LIVE AMONG THE STARS.

- PANORAMIC, BREATHTAKING VIEWS • FLOOR-TO-CEILING, WALL-TO-WALL WINDOWS
- FULL FLOOR OF 5-STAR, RESORT-STYLE AMENITIES
- CUTTING-EDGE FEATURES, APPLIANCES AND FINISHES • SPECTACULAR LOBBY
- 24-HOUR CONCIERGE • ON-SITE PARKING • 421-A TAX ABATEMENT

5%
BROKER
COMMISSION

NEW ON-SITE
SALES CENTER
OPEN DAILY

NEW DESIGNER
FURNISHED MODELS

IMMEDIATE OCCUPANCY

PLATINUM

New York's new
43-story, cutting edge
condominium residence.

Residences priced from
\$1.1 million to \$7 million

Tower residences begin
at \$1.565 million

ATTRACTIVE FINANCING AVAILABLE

SALES CENTER: 247 WEST 46TH STREET AT 8TH AVENUE, NY, NY 10036 - OPEN DAILY 10AM-6PM - 1-212-616-6611 - PLATINUMNYC.COM

THE COMPLETE OFFERING TERMS ARE IN AN OFFERING PLAN AVAILABLE FROM THE SPONSOR. FEE NO. CD060844

SJP RESIDENTIAL REBNY

To Which of Maslow's Needs Does This Ad Appeal?



Self-Actualization

