



Die Bedürfnispyramide nach Maslow

Information zur Person Maslow

- Abraham Harold Maslow (* 1. April 1908 in Brooklyn, New York City; † 8. Juni 1970 in Menlo Park, Kalifornien)
- US-amerikanischer Psychologe
- Gilt als ein Gründervater der Humanistischen Psychologie
- Studium an der University of Wisconsin-Madison, wo er 1930 den Grad des B.A. und 1931 den des M.A. erhielt und 1934 in Psychologie promoviert wurde
- 1937: Professur am Brooklyn College der City University of New York
- 1951 Wechsel nach Boston zur Brandeis University
- 1967 Ehrung als "Humanist des Jahres"

Bedürfnispyramide nach Maslow

**Bedürfnis nach
Selbstverwirklichung**
("Inneres Ich")

5
Kultur, Ästhetik, Spiritualität,
Entwicklung, Selbstverwirklichung, Wachstum
(arbeitet laufend an sich)

Ich-/Prestigebedürfnis
("Äußeres Ich")

4
Macht, Prestige,
Statussymbole,
Erfolg, Anerkennung,
Luxus, Image,
Bedeutung
(Geltung verschaffen)

Soziales
("Wir"-) **Bedürfnis**

3
Soziale Kontakte, Freundschaft,
Wertschätzung, Zuwendung,
Gruppenzugehörigkeit
(Gemeinschaften, Partnerschaft)

Sicherheitsbedürfnis

2
Sicherheit, Altersversorgung, Geborgenheit,
Stabilität, Strukturen, Ordnung, Grenzen, Sparen
(Existenzabsicherung)

**Physiologische
Grundbedürfnisse**

1
Essen, Trinken, Schlafen, Sexualität (Überleben)

Hintergründe zur Bedürfnispyramide

Maslow hat aus seinem Menschenbild heraus ein Stufenmodell der Motivation (Bedürfnispyramide) entwickelt, welches sich in fünf Stufen unterteilt. Die physiologischen Bedürfnisse (Nahrung, Wärme etc.) sind die grundlegendsten und mächtigsten unter allen: "Die Bedürfnisse, die man gewöhnlich als Ausgangspunkt der Motivationstheorie benützt, sind die so genannten physiologischen Triebe."

Danach folgen, sofern die physiologischen Bedürfnisse weitgehend bedient sind, Sicherheitsbedürfnisse. Unter Sicherheitsbedürfnissen (2. Stufe) wird "Sicherheit, Stabilität, Geborgenheit, Schutz, Angstfreiheit, Bedürfnis nach Struktur, Ordnung, Gesetz, Grenzen, Schutzkraft" verstanden.

Als Nächstes entstehen soziale Bedürfnisse (3. Stufe). "Wenn sowohl die physiologischen als auch die Sicherheitsbedürfnisse zufrieden gestellt sind, werden die Bedürfnisse nach Liebe, Zuneigung und Zugehörigkeit auftauchen..." Im weiteren Verlauf können Bedürfnisse nach Achtung (4. Stufe) und Selbstverwirklichung (5. Stufe) bedient werden.

Hintergründe zur Bedürfnispyramide

Maslow behauptet, dass es reale psychologische und funktionale Unterschiede zwischen den "höheren" und "niedrigeren" Bedürfnissen gebe. Die höheren Bedürfnisse zeichnen zwar den Menschen (beispielsweise im Gegensatz zum Tier) spezifisch aus, sind aber nicht zwingend zu seinem Überleben notwendig.

Die Bedürfnisse können auch nach Defizitbedürfnissen (niedrigen Bedürfnissen) und Wachstumsbedürfnissen (höheren Bedürfnissen) unterschieden werden. *Defizit*bedürfnisse müssen erfüllt sein, damit Zufriedenheit entstehen kann, die zusätzliche Erfüllung der *Wachstums*bedürfnisse bedeutet über Zufriedenheit hinausführendes Glück.

Erst wenn die Defizitbedürfnisse sicher befriedigt sind und sich auf physischer Ebene Zufriedenheit in Form von höherer Lebenserwartung, weniger Krankheit und einer besseren Ernährungssituation einstellt, treten die Wachstumsbedürfnisse, die zuvor subjektiv weniger dringlich waren, in den Vordergrund. Ihre Befriedigung wiederum führt zu tieferem Glück, Gelassenheit, Reichtum des inneren Lebens und verstärkter Individualität. Des Weiteren haben die höheren Bedürfnisse und ihre Befriedigung erwünschte bürgerliche und soziale Folgen.

Nutzen (Anm. von Robert Berkemeyer)

Der konkrete Nutzen der Betrachtungsweise von Maslow liegt in einem besseren Verständnis eines Gesprächspartners. Hieraus ergeben sich bei der kommunikativen Anwendung des Maslow-Modells zwei mögliche Dimensionen der Kommunikationsqualität:

Erstens eine deutliche Verbesserung der Kommunikation, weil auf die geäußerten Bedürfnisse und Gefühle des jeweiligen Gesprächspartners besser eingegangen werden kann. Dies ermöglicht erfolgreichere und für beide Kommunikationspartner gewinnbringende kommunikative Lösungen.

Im zweiten Fall besteht aber auch die Möglichkeit einer manipulativen Nutzung des Modells. Hier kann versucht werden, einen Gesprächspartner über seine erkannten Grundbedürfnisse zu seinem Nachteil zu beeinflussen.

Bekannte Nutzungen dieser Manipulation sind die Werbung (z.B. unter dem Stichwort "Sex sells") sowie der Verkauf. Gerade in Verkaufssituationen ist die Grenzlinie zwischen den tatsächlichen Bedürfnissen eines Kunden (z.B. ein Sicherheitsbedürfnis, das zum Abschluss einer passenden Versicherung motiviert) und der sich aus einer manipulativen Beratung ergebenden überzogenen Produktlösung (z.B. eine Überversicherung) fließend.

Copyright



Persönlichkeitsentwicklung
Kommunikation
Kundenorientierung
Coaching

Robert Berkemeyer
Ückendorfer Str. 12
45886 Gelsenkirchen
Telefon 0209 98039830
Mobil 0173 2865790

info@unternehmensbegeisterung.com
www.unternehmensbegeisterung.com

Kopieren erlaubt!

Die Nutzung und Veröffentlichung dieser Präsentation mit Angabe des o.g. Links wird hiermit von mir ausdrücklich erlaubt. Die enthaltenen Sachinformationen zu Abraham Maslow stammen von Wikipedia. Die Grafik wurde von Robert Berkemeyer erstellt und darf auch einzeln unter Angabe der Quelle genutzt werden.