



I'm not robot



Continue





Pyramide Des Besoins Selon Maslow Pdf. Toute personne arrivée à certaines étapes de sa vie voit ses attentes, ses désirs et ses ambitions changés pour aspirer à de meilleures choses. En fait l'être humain veut aller de l'avant et à chaque fois que les besoins auxquels il aspirait sont satisfaits, il lui faut passer une étape supérieure de la vie et satisfaire d'autres besoins. Abraham Maslow Ainsi, Abraham Harold Maslow psychologue américain considéré comme le père de l'approche humaniste né le 1 avril 1908 à Brooklyn, New York, État de New York, États-Unis et mort le 8 juin 1970 à Menlo Park, Californie, États-Unis a compris ces motivations humaines et suite à ces travaux en 1954 a permis de classer les besoins humains par ordre d'importance en cinq (5) niveaux. Ces besoins nous permettent de mieux comprendre l'être humain et savoir à quelle étape de notre vie nous sommes et qu'est ce que nous devons viser. Par ailleurs on ne peut agir sur les motivations « supérieures » d'une personne qu'à la condition que ses motivations primaires (besoins physiologiques et de sécurité) soient satisfaites. Selon alain.battandier.free.fr, Abraham Maslow définit dans sa pyramide des besoins: 1.Les besoins physiologiques Les besoins physiologiques sont des besoins directement liés à la survie de l'individu ou de l'espèce Ce sont typiquement des besoins concrets (manger, boire, se vêtir, se reproduire, dormir…). A priori ces besoins sont satisfaits pour la majorité d'entre nous, toutefois nous ne portons pas sur ces besoins la même appréciation. Cette différence d'appréciation peut engendrer une situation qui sera jugée non satisfaisante pour la personne et à son tour le besoin à satisfaire fera naître une motivation pour la personne. 2.Les besoins de sécurité Les besoins de sécurité proviennent de l'aspiration de chacun d'entre nous à être protégé physiquement et moralement. Ce sont des besoins complexes dans la mesure où ils recouvrent une part objective – notre sécurité et celle de notre famille – et une part subjective liée à nos craintes, nos peurs et nos anticipations qu'elles soient rationnelles ou non. sécurité d'un abri (logement, maison) sécurité des revenus et des ressources sécurité physique contre la violence, délinquance, agressions … sécurité morale et psychologique sécurité et stabilité familiale ou, du moins, affective sécurité médicale/sociale et de santé 3.Les besoins d'appartenance Les besoins d'appartenance correspondant à aux besoins d'amour et de relation des personnes : besoin d'aimer et d'être aimé (affection) avoir des relation intimes avec un conjoint (former un couple) avoir des amis faire partie intégrante d'un groupe cohésif se sentir accepté ne pas se sentir seul ou rejeté Ce sont les besoins d'appartenance à un groupe qu'il soit social, relationnel ou statutaire. Le premier groupe d'appartenance d'une personne est la famille. Les besoins sociaux sont les besoins d'intégration à un groupe. Chaque personne peut appartenir à plusieurs groupes identifiés. 4.Les besoins d'estime Les besoins d'estime correspondent aux besoins de considération, de réputation et de reconnaissance, de gloire … de ce qu'on est par les autres ou par un groupe d'appartenance. La mesure de l'estime peut aussi être liée aux gratifications accordées à la personne. C'est aussi le besoin de respect de soi-même et de confiance en soi. 5.Les besoins d'auto-accomplissement Le besoin d'auto-accomplissement correspond au besoin de se réaliser, d'exploiter et de mettre en valeur son potentiel personnel dans tous les domaines de la vie. Ce besoin peut prendre des formes différentes selon les individus. Pour certains ce sera le besoin d'étudier, d'en apprendre toujours plus, de développer ses compétences et ses connaissances personnelles ;pour d'autres ce sera le besoin de créer, d'inventer, de faire ; pour d'autres ce sera la création d'une vie intérieure… C'est aussi le sentiment qu'à une personne de faire quelque chose de sa vie. En conclusion toute personne surtout les leaders, les managers, les coaches doivent comprendre et connaître la pyramide des besoins selon Maslow pour se projeter en tant qu'être humain vers un avenir meilleur. Tout le monde à un instant n'aura pas les besoins car nous sommes différents nous avons des origines et des chances différentes donc ne nous apitoyons pas sur nos sorts et travaillons durs pour arriver aux besoins d'auto accomplissement et même plus loin. Joëlle N'gouessan, Blogueuse sur les thèmes Hygiène Sécurité Santé Environnement, Développement Durable. 21/10/17 Pour les articles homonymes, voir Pyramide (homonymie). Besoin d'accomplissement de soi Besoins d'estime (confiance et respect de soi, reconnaissance et appréciation des autres) Besoins d'appartenance et d'amour (affection des autres) Besoins de sécurité (environnement stable et prévisible, sans anxiété ni crise) Besoins physiologiques (respiration, faim, soif, sexualité, sommeil, élimination) Pyramide des besoins La pyramide des besoins, ou pyramide de Maslow, est une représentation pyramidale de la hiérarchie des besoins, une théorie de la motivation élaborée à partir des observations réalisées dans les années 1940 par le psychologue Abraham Maslow. L'article où Maslow expose pour la première fois sa théorie, A Theory of Human Motivation, est paru en 1943[1]. Cette représentation est aujourd'hui considérée comme fausse par la communauté scientifique[2]. Théorie de Maslow Présentation générale Pyramide des besoins selon le psychologue Abraham Maslow. C'est en 1970, dans la deuxième édition de son ouvrage Motivation and Personality, qu'apparaît l'exposé le plus complet de sa théorie de la motivation : la hiérarchie des besoins. Recherchant ce qui se cache derrière ces motivations, il met au jour cinq (groupes de) besoins fondamentaux : les besoins physiologiques, les besoins de sécurité, les besoins d'appartenance et d'amour, les besoins d'estime et le besoin d'accomplissement de soi. Cette taxinomie des besoins est, selon Maslow, universelle. En effet, le caractère particulier d'une motivation a pour origine les nombreux déterminismes tels que la culture, le milieu social ou l'éducation. Ainsi, une personne peut satisfaire son estime en étant reconnue comme un bon chasseur par ses pairs et une autre en possédant du pouvoir. En conclusion, derrière chaque motivation ou chaque objet de désir se cache un besoin fondamental. Maslow découvrit par la suite que les besoins s'inscrivaient dans le cadre d'une hiérarchie. Tous les besoins sont continuellement présents, mais certains se font plus sentir que d'autres à un moment donné. Par exemple, une personne démunie de tout est capable de mettre en péril sa vie pour se nourrir (dans ce cas, on observe que les besoins physiologiques ont plus d'importance que les besoins de sécurité). Autre exemple : le bizutage (les besoins d'estime ne se font pas sentir avant que les besoins d'appartenance ne soient relativement satisfaits). En conclusion, lorsqu'un groupe de besoins est satisfait un autre va progressivement prendre la place selon l'ordre hiérarchique suivant : besoins physiologiques > besoins de sécurité > besoins d'appartenance et d'amour > besoins d'estime > besoin d'accomplissement de soi. Remarque : lorsqu'un besoin précédent n'est plus satisfait, il redevient prioritaire. Relativité et progressivité La représentation de la hiérarchie des besoins sous la forme d'une pyramide a généré bon nombre de malentendus et, par là même, des critiques infondées. On trouve principalement parmi les méprises les plus répandues : l'émergence soudaine des besoins ; la satisfaction absolue des besoins. Autrement dit, cette représentation a véhiculé l'idée selon laquelle un besoin doit être satisfait à 100 % avant que le besoin suivant émerge. Maslow nuançait cette apparence fixité à deux égards. Il notait d'abord une progressivité dans le passage d'un échelon à un autre « comme si le citoyen moyen était satisfait à 85 % dans ses besoins physiologiques, à 70 % dans ses besoins de sécurité, à 50 % dans ses besoins d'amour, à 40 % dans ses besoins d'estime, et à 10 % dans ses besoins de réalisations. »[1] Il remarquait ensuite une seconde progressivité dans l'apparition de l'échelon suivant : « Comme pour le concept d'émergence d'un nouveau besoin après satisfaction d'un besoin primaire, l'émergence n'est pas un phénomène soudain mais plutôt une émergence lente et graduelle à partir du néant. Par exemple, si le besoin primaire A est seulement satisfait à 10 %, alors le besoin B ne sera pas visible du tout. Pourtant, si le besoin A est satisfait à 25 %, le besoin B peut apparaître à 5 %, si le besoin A est satisfait à 75 % le besoin B peut apparaître complètement et ainsi de suite. »[1] Ces deux nuances oubliées avec le temps accordent davantage de flexibilité à la théorie et permettent d'y intégrer certaines différences individuelles. Psychopathologie Maslow a mis en lumière l'importance de la satisfaction des besoins. En effet, l'insatisfaction répétée ou à long terme est pathologique. Certaines personnes résistent mieux que d'autres à l'insécurité, à la solitude ou au manque de reconnaissance. Intérêts du modèle Cette pyramide est utile en mercatique[3], où elle permet de positionner un produit[4]. Son aspect logique a sans doute un effet rassurant, mais il ne s'agit pourtant que d'une ébauche de méthodologie, qu'il faut adapter à l'environnement étudié. Au-delà du premier niveau, il s'agit, à strictement parler, plus d'aspirations que de besoins. Elle permet d'adapter les services aux clients. La pyramide trouve également du sens dans l'apprentissage de l'économie des ménages. Elle représente un idéal de consommation et une allocation rationnelle des moyens financiers de la famille. Le budget devrait d'abord être consacré aux besoins vitaux avant d'être dépensés dans des besoins secondaires (appartenance ou estime)[5]. Défauts et limites du modèle La pyramide de Maslow est l'un des modèles de la motivation les plus enseignés, notamment en formation au management. Ce modèle possède l'avantage d'être immédiatement compréhensible et frappant, mais il possède de nombreuses limites qui ont conduit à sa réfutation pratiquement totale[6]. Satisfaire un besoin inférieur avant le besoin supérieur n'est pas systématique en termes de management. Un employé peut vouloir avoir un grand besoin d'accomplissement avant le besoin d'appartenance au sein de l'entreprise. Cette hiérarchisation peut varier d'un individu à un autre, en fonction de son mode de vie, de sa culture et de ses motivations. En intégrant la notion de Soft factors[7] (culture d'entreprise, éthique,…) on modifie la hiérarchie des besoins par une meilleure prise en compte individuelle qui limite la résistance aux changements et favorise la motivation[8]. Absence de données La première de ces limites tient dans l'absence de données scientifiques pour vérifier, justifier, le modèle. En 1943, Maslow indiquait lui-même : il est « beaucoup plus facile de percevoir et de critiquer les aspects de la théorie plutôt que d'y remédier, principalement à cause du grand manque de données disponibles. »[9] Plus tard, plusieurs scientifiques ont émis la même critique : Clark, 1960 ; Cofer & Appley, 1964 ; Vroom, 1964, Leonard Berkowitz (en), 1969 ; Hill, 1969[10]. Observation limitée Abraham Maslow s'est exclusivement limité à étudier la population occidentale[11]. Il semble que son observation se soit essentiellement attachée à ses collègues, et en particulier à Ruth Benedict et Max Wertheimer auquel il vouait une profonde admiration[12]. Il en fera d'ailleurs mention dans sa publication : « Il est vrai que la plupart des gens avec lesquels nous avons travaillé ont eu l'air d'avoir ces besoins de base dans l'ordre indiqué. »[13] Développements et extensions du modèle D'autres auteurs se sont penchés sur les besoins humains, notamment Frederick Herzberg (États-Unis, 1923-2000), qui a défini les besoins d'Adam et les besoins d'Abraham. L'étude des enfants sauvages a aussi permis d'avancer dans les constatations qui caractérisent les besoins des êtres vivants, notamment les animaux sociaux et Homo sapiens. À la lumière de ces constatations et de ces réflexions, on s'aperçoit que, loin de discréditer la théorie de Maslow, elles la confirment : qui pourrait affirmer que les besoins vitaux ne sont pas hiérarchisés ? La plus élémentaire des observations expérimentales montre que le besoin de respirer est prioritaire par rapport au besoin de boire, puis de manger : quelques minutes d'arrêt respiratoire suffisent à tuer un être vivant (du moins un humain), alors qu'il peut vivre plusieurs jours sans boire et plusieurs semaines sans manger. Critique de la validité scientifique Cette section ne cite pas suffisamment ses sources (juin 2016). Pour l'améliorer, ajoutez des références vérifiables [comment faire ?] ou le modèle {{Référence nécessaire}} sur les passages nécessitant une source. Le fondement du modèle de Maslow est la hiérarchisation des besoins ; cette hiérarchisation stricte n'est pas pertinente, en effet : le besoin de reconnaissance sociale est, pour l'être humain (animal social), un besoin aussi important que les besoins physiologiques[réf. souhaitée] : un individu, pourtant sans faim ni soif, peut subir de nombreux traumatismes sociaux ou liés à l'affection, le conduisant au suicide. Il n'y a donc pas a priori de hiérarchie aussi directe entre les besoins physiologiques, sécurité du corps, relationnels et affectifs. Le besoin de reconnaissance sociale[réf. nécessaire], ou celui du lien social[réf. nécessaire], apparaît en effet une sorte de sublimation d'un besoin précis, imagé, que l'on peut voir, imaginer, on en rêve, et c'est ce qui fait sa force. Par exemple, tout individu a besoin de survivre en cas d'attaque, par la contre-attaque ou la fuite (actions inconscientes ou instinctives). En revanche, vouloir posséder une moto est un désir. C'est une vision comportementaliste du besoin et du désir. La libido (le désir chez Freud) est non seulement l'expression du désir sexuel mais également la sensation de bien-être, en rapport avec la satisfaction de ce désir. C'est un processus largement inconscient ; la vision freudienne du désir a largement inspiré la publicité. La vente utilise le désir, la libido, pour combler le besoin et le désir. Le besoin est un sentiment de manque ou de privation accompagné d'un désir de le voir disparaître. L'acte inconscient d'achat est largement inspiré par le désir compulsif. Dépassement de soi Vers la fin de sa vie, Abraham Maslow ajouta un dernier niveau à la pyramide des besoins, qu'il appela self-transcendence[16] que l'on pourrait traduire par « dépassement de soi-même » ou encore  transcendance de Soi ». La description qu'il fait de ce degré motivationnel se décline en deux parties : la recherche de l'être humain à faire avancer une cause le dépassant lui-même (« seeks to further a cause beyond the self »), incluant sa propre mise au service d'autrui, la dévotion à un idéal ou à une cause (par exemple la justice sociale ou encore l'écologie, une foi religieuse ou bien la recherche scientifique) et/ou le désir de s'unir avec ce qui est perçu comme transcendant ou divin ; la recherche de l'être humain d'expérimenter une communion au-delà des limites de soi par l'entremise d'une expérience (un vécu personnel) intense (« to experience a communion beyond the boundaries of the self through peak experience »), ce qui peut inclure des expériences mystiques, esthétiques, sexuelles, transpersonnelles ou encore des expériences avec la nature, dans lesquelles la personne expérimente un sens d'identité qui transcende ou s'étend au-delà de soi-même (« in which the person experiences a sense of identity that transcends or extends beyond the personal self »). Les premiers doutes quant à savoir si les besoins d'accomplissement personnel étaient bien le plus « haut » niveau de la pyramide des besoins sont apparus chez Maslow dès la fin des années 1950 et le début des années 1960, en lien avec le phénomène d'expériences paroxystiques (peak experience). Il a tout d'abord appelé ces expériences pics comme relevant d'une forme de prise de conscience (Being-cognition) ; dès 1961, Maslow commença à envisager ces Being-cognition comme relevant d'un niveau motivationnel différent de l'actuel dernier besoin de la pyramide (accomplissement de soi). Dès 1967, Maslow considère le besoin d'actualisation comme distinct du besoin d'accomplissement de soi. Il clarifiaera officiellement cette position en 1969, affirmant que l'être humain complètement développé tendra à être motivé par des valeurs qui transcendent sa personne (« The fully developed (and very fortunate) human being working under the best conditions tends to be motivated by values which transcend his "self" »[17]). Maslow identifie donc bien que certains individus ont dépassé le niveau d'accomplissement de soi, et poursuivent une recherche qui dépasse l'individualité de leur personne propre, pour embrasser une communion plus large, impliquant souvent un engagement au service d'autrui. Le besoin d'accomplissement de soi implique que l'individu travaille à actualiser son propre potentiel, alors que le niveau de dépassement de soi (self-transcendence) implique de mettre de côté ses propres besoins, au bénéfice de service à autrui ou à d'autres causes, extérieures à soi. Il y a plusieurs raisons pour lesquelles la pyramide de Maslow n'est pas rectifiée en fonction de ses travaux les plus récents : il y a eu très peu de temps et d'opportunités pour Maslow de publier et communiquer ses derniers travaux scientifiques (son mandat en tant que président de l'American Psychological Association se terminait au moment où ses travaux théoriques prenaient forme, mi-1967, soit à peine trois ans avant sa mort) ; les dernières années de sa vie, Maslow a été malade (problèmes coronariens), puis convalescent en 1968 ; la réalité institutionnelle de l'époque n'était visiblement pas prête à intégrer ce dernier niveau, à consonance plus spirituelle que psychologique (la psychologie transpersonnelle n'était pas encore perçue comme entièrement légitime à cette époque) ; une faiblesse théorique concernant l'affirmation de Maslow que ces motivations « hautes » ne devraient être accessibles qu'aux personnes qui ont déjà résolu des motivations plus basiques (survies, sécurité, etc.) ; une dernière source de résistance de la part des psychologues de l'époque vient peut-être du fait qu'ils n'avaient pas eux-mêmes vécu de tels expériences paroxystiques et donc n'avaient peut-être pas « atteint » ce dernier degré de sagesse. Classification voisine Les quatorze besoins fondamentaux selon Virginia Henderson : cette grille béhavioriste des besoins est couramment utilisée en soins infirmiers et sert à déterminer la qualité du soin (notions de bientraitance et de confort du malade). La classification des désirs chez Épicure. Le paradigme des douze besoins (Pourtois et Desmet, 1997)[18]. Culture Cette pyramide apparaît dans le film Le Séminaire ainsi que dans le film The Man from Earth, avec la critique qu'elle serait « politiquement de droite », car une personne pauvre ne serait pas épanouie et donc ne serait pas rentable ; il ne faudrait donc pas l'embaucher. Cette pyramide est citée dans Si seul, musique du rappeur français Meïlsan sur son album Le Chant des sirènes, dans laquelle il explique qu'il « en a marre d'escalader la pyramide de Maslow » (à comprendre : il n'en peut plus d'être dans la quête de l'accomplissement personnel, qui semble être une quête vaine). Elle est citée dans Service à Domicile, épisode 42, saison 2, de la série télévisée Les Experts (CSI: Crime Scene Investigation). Le personnage principal de Nos étoiles contraires, Hazel Grace, reprend cette pyramide en expliquant qu'elle n'est pas justifiée concernant l'existence de son amour avec Augustus Waters (cf. Nos étoiles contraires, pages 222-227, édition française). Dans le roman La pyramide des besoins humains de Caroline Solé, un adolescent devient le héros d'un jeu de télé-réalité inspiré de la théorie de Maslow[19]. Nathalie Quintane cite la pyramide de Maslow — en l'orthographiant à dessein « Masselo » — dans son essai Que faire des classes moyennes ?[20] Notes et références ↑ a b c Abraham Maslow, « A Theory of Human Motivation », Psychological Review, no 50, 1943, p. 370-396 [lire en ligne (page consultée le 22 décembre 2013)]. ↑ Lieury, Alain - Manuel visuel de psychologie cognitive, p. 333-334, 2015. ↑ « La pyramide de Maslow (le besoin) », sur le site erwan.neau.free.fr. ↑ La Pyramide de Maslow, sur le site marketing-strategie.com, consulté le 27 décembre 2012. ↑ Allwewish.org, retourner la pyramide. ↑  Jacques Lecomte, « Les théories de la motivation », Sciences humaines, hors-série no 19, décembre 1997/janvier 1998. ↑ Intégration des Soft Factors dans la pyramide des besoins. ↑ « Atteindre le sommet avec la pyramide de Maslow », sur www.penserchanger.com (consulté le 17 octobre 2018). ↑ A.H. Maslow, « A Theory of Human Motivation », publié originellement dans Psychological Review, no 50, 1943, p. 370-396. Disponible en ligne dans « Classics in the History of Psychology », an internet resource developed by Christopher D. Green, York University, Toronto, Ontario (ISSN 1492-3173). Posté en 2000 et consulté le 3 septembre 2013. Traduit et cité sur allwewish.org, retourner la pyramide. ↑ (en) L.G. Bridwell et M.A. Wahba, « Maslow reconsidered: A review of research on the need hierarchy theory », Baruch College, The City University of New York USA publié dans Organizational Behavior and Human Performance, Volume 15, Issue 2, avril 1976, pages 212-240 disponible en ligne [PDF], consulté le 2 octobre 2013, traduit et cité sur allwewish.org, retourner la pyramide. ↑ La pyramide de Maslow : définition : « Plusieurs scientifiques s'accordent à dire que la pyramide de Maslow connaît certaines limites dans la mesure où ses observations ont porté exclusivement sur la population occidentale. » Consulté le 30 septembre 2011. ↑ (en) Abraham Maslow, A Science Odyssey, PBS, 1998 [lire en ligne]. ↑ (en) A.H. Maslow, « A Theory of Human Motivation », publié originellement dans Psychological Review, no 50, 1943, p. 370-396. Disponible en ligne dans « Classics in the History of Psychology », an internet resource developed by Christopher D. Green, York University, Toronto, Ontario (ISSN 1492-3173). Posté en 2000 et consulté le 3 septembre 2013. Cité et traduit sur allwewish.org, retourner la pyramide. ↑ « Même quand ils sont au bord de la famine, les hommes ont aussi un besoin vital d'estime et de reconnaissance sociale », Alternatives économiques. ↑ Feldmann, Giroux & Cauchy, Introduction à la Psychologie Approches Contemporaines, Chenelière McGraw-Hill, Montréal, 1994, page 475. ↑ (en) Mark E. Koltko-Rivera, « Rediscovering the later version of Maslow's hierarchy of needs: Self-transcendence and opportunities for theory, research, and unification », Review of General Psychology, no 10, 2006, p. 302-317 (DOI 10.1037/1089-2680.10.4.302, lire en ligne). ↑ (en) Abraham H. Maslow, « The farther reaches of human nature », Journal of Transpersonal Psychology, no 1, 1969, p. 1-9. ↑ Jean-Pierre Pourtois et Huguette Desmet, L'Éducation postmoderne, Paris, PUF, 1997, 321 p. ↑ Caroline Solé, La pyramide des besoins humains, L'école des loisirs, 2015, 128 p. (ISBN 978-2-211-22197-9). ↑ Nathalie Quintane, Que faire des classes moyennes ?, Paris, P.O.L., 2016, p. 64. Voir aussi Sur les autres projets Wikimedia : Pyramide des besoins, sur Wikimedia CommonsPyramide des besoins, sur Wikiquote Bibliographie Abraham Maslow, Devenir le meilleur de soi : Besoins fondamentaux, motivation et personnalité, Eyrolles, 2013 (ISBN 2-212-55727-2). Articles connexes Motivation Besoin Satisfaction Bien-être Marketing Utilité Modèle de motivation de l'entreprise Ikgai Portail de la sociologie Selon Maslow, les motivations d'une personne résultent de l'insatisfaction de certains de ses besoins. Les travaux de Maslow (1954) permettent de classer les besoins humains par ordre d'importance en 5 niveaux. Ce classement correspond à l'ordre dans lequel ils apparaissent à l'individu ; la satisfaction des besoins d'un niveau … Selon alain.battandier.free.fr, Abraham Maslow définit dans sa pyramide des besoins: 1.Les besoins physiologiques. Les besoins physiologiques sont des besoins directement liés à la survie de l'individu ou de l'espèce Ce sont typiquement des besoins concrets (manger, boire, se vêtir, se reproduire, dormir…). Pour 2019 en région Centre Val de Loire : Des formations pour améliorer vos compétences pédagogiques - Il s'agit de DPC pédagogiques hors quota, ainsi vous pouvez faire vos DPC de formation continue. S2 est prévu les 21 et 22 juin et S3 est prévu les 27 et 28 septembre à Blois La pyramide des besoins, ou pyramide de Maslow, est une représentation pyramidale de la hiérarchie des besoins, une théorie de la motivation élaborée à partir des observations réalisées dans les années 1940 par le psychologue Abraham Maslow.L'article où Maslow expose pour la première fois sa théorie, A Theory of Human Motivation, est paru en 1943 [1].



