

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO

FACULTAD DE ARQUITECTURA Y DISEÑO
LICENCIATURA EN DISEÑO INDUSTRIAL

Unidad de aprendizaje: Evolución de los Objetos.

Unidad de competencia: Enfoques Teóricos y
conceptuales

Tema: Teorías de las Necesidades.

Docente: Esp. María del Pilar Cervantes Pérez
2018-A.

Objetivo de aprendizaje

- El presente material didáctico, sólo visión proyectable, tiene como finalidad, analizar enfoques teóricos y conceptuales para identificar las necesidades sociales para la evolución de los objetos.

GUIÓN EXPLICATIVO

- De la diapositiva 6 a la 11, se hace referencia al concepto general y las características de las Necesidades, así como el énfasis en el Diseño.
- De la diapositiva 12 a la 13, se explica el proceso del origen de las necesidades
- De las diapositivas 14 a la 19, se explica la jerarquía de las necesidades según Abraham Maslow.
- Con la diapositiva 20 los alumnos realizarán una actividad de reflexión en relación a las necesidades propuestas por Abraham Maslow.

- De las diapositivas 21 a la 26 se explicarán la teoría de las necesidades de David McClelland.
- De las diapositivas 27 a la 31, se realiza un ejercicio de aprendizaje significativo para reafirmar el conocimiento aprendido de las necesidades jerarquizadas y su relación con el diseño y venta de productos.
- De la diapositiva 32 a la 34, se aborda la teoría X y la teoría Y de McGregor.
- En la diapositiva 35 se explican los fundamentos de la teoría de Maslow, Maslow de las necesidades humanas.

Teoría y enfoques sobre las necesidades sociales.

ESP. MARÍA DEL PILAR CERVANTES PÉREZ

El Diseñador Industrial

Al realizar el diseño, parte del análisis:

- De los requerimientos y las exigencias sociales y económicas.
- De la función y de lo que debe expresar la forma del producto.
- Del hombre como usuario.
- De los materiales más idóneos.
- De las técnicas constructivas más razonables; etc.

¿QUÉ ES UNA NECESIDAD?



NECESIDAD

**CARENCIA
Y DESEO**

**Estado
de
privación**

**CARÁCTER:
FISIOLÓGICO
Y
PSICOLÓGICO**

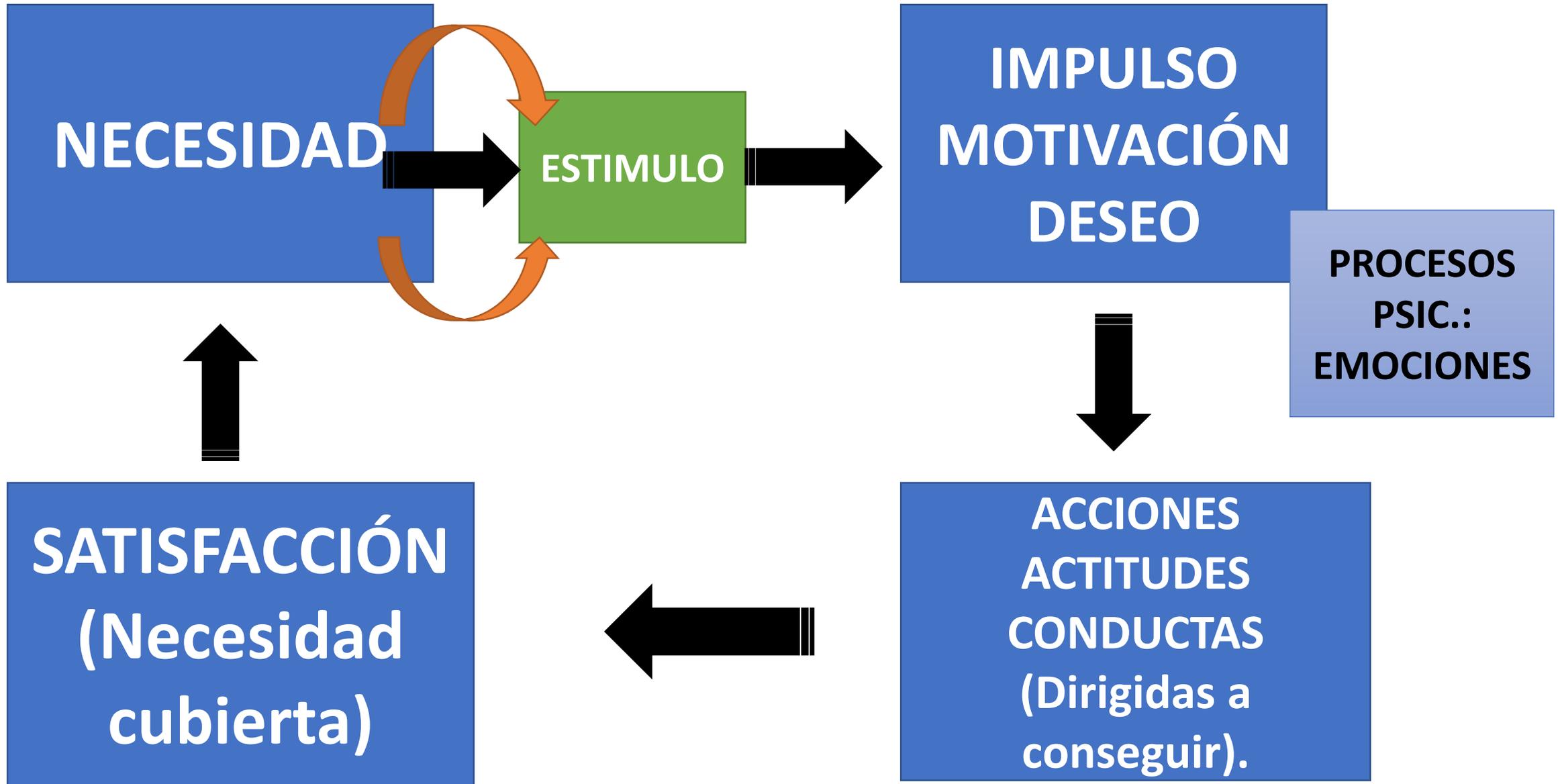
**SATISFACER
A LAS
MISMAS**

CARACTERISTICAS DE LAS NECESIDADES

Las necesidades son universales aunque con manifestaciones culturales y modos de satisfacción muy diferentes y específicos de cada cultura.

- Las necesidades humanas nunca se agotan, no se satisfacen completamente. Los seres humanos siempre permanecen en un estado de carencia relativa.

Las necesidades y su satisfacción se ven influidas por las condiciones exteriores: cultura y socialización, y también por los condicionantes internos: idiosincrasia del individuo.



- Una persona nunca alcanza un estado de satisfacción completa.
- Tan pronto como se alcanzan y satisfagan las **necesidades** de un nivel inferior, predominarán las de niveles superiores.



JERARQUÍA

- FISIOLÓGICAS
- SEGURIDAD
- PERTENENCIA/SOCIALES
- RECONOCIMIENTO/ESTIMA
- AUTORREALIZACIÓN

FISIOLÓGICAS



SEGURIDAD



PERTENENCIA/SOCIALES



RECONOCIMIENTO/ESTIMA



AUTORREALIZACIÓN



TÚ
VS.
TÚ



EJERCICIO:

IDENTIFICAR COMO IDENTIFICO, EXPRESO Y SATISFAGO MIS NECESIDADES

NECESIDAD	IDENTIFICACIÓN	EXPRESIÓN	SATISFACCIÓN
3 FISIOLÓGICAS			
3 SEGURIDAD			
3 SOCIALES			
3 ESTIMA			
3 AUTOREALIZACIÓN			

TEORÍA DE LAS TRES NECESIDADES:

David McClelland.

Sostiene que todos los individuos poseen:

**La necesidad
del Logro**

**La necesidad
del Poder**

**La necesidad
de Afiliación**

LOGRO:

es el grado al cual una persona desea realizar tareas difíciles y desafiantes en un alto nivel.

PODER:

es típica en la gente que le gusta estar a cargo como responsable.

AFILIACION:

significa que la gente busca buenas relaciones interpersonales con otros.

La necesidad del Logro



- El grado de motivación que poseen las personas para ejecutar sus tareas laborales.
- Se refiere al esfuerzo por sobresalir, el logro en relación con un grupo de estándares, la lucha por el éxito.

La necesidad del Poder

- se refiere al grado de control que la persona quiere tener sobre su situación.
- La necesidad de conseguir que las demás personas se comporten en una manera que no lo harían, es decir se refiere al deseo de tener impacto, de influir y controlar a los demás.



La necesidad de Afiliación

- Es aquella en la cual las personas buscan una estrecha asociación con los demás.
- Entablar relaciones interpersonales amistosas y cercanas con los demás integrantes de la organización.



“Las necesidades humanas vienen expresadas a partir de un marco intrínseco de intencionalidad pues son las condiciones que permiten conseguir algo considerado como valioso por el individuo”.

EJERCICIO DE APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO

A continuación relaciona como de acuerdo a las necesidades propuestas por Abraham Maslow y las estrategias de marketing ayudan a vender productos, satisfaciendo las mismas de las personas.

EJEMPLO

NECESIDAD	ESTRATEGIA
FISIOLÓGICAS	<p>Comer, agua, sueño, sexo....</p> <p><i>Productos: alimentos sanos, medicamentos, bebidas deportivas, algunos equipos deportivos.</i></p> <p><i>Temas: Quaker Oats; “Comer avena es bueno para el corazón”.</i></p> <p><i>Medicamento XL3; “Con XL-3 adiós a la gripa en un 2 x 3.”</i></p>

SEGURIDAD

Buscar protección física y seguridad, estabilidad entorno familiar.

Productos: Detectores de humo, medicamentos preventivos, seguros, inversiones de jubilación, alarmas contra robo, filtros solares.

Temas: gafas para ciclistas Revo “Debí haber usado unos Revo” (De bajo de una fotografía con una bicicleta chocada).

PERTENENCIA/AFILIACIÓN

Amor, amistad, aceptación de grupos etc.

Productos: Arreglo personal, alimentos, entretenimiento, ropa...

Tema: Lacoste; “Unconventional Chic”(Chic no convencionales).

RECONOCIMIENTO

Respeto personal, prestigio, deseo de nivel social, utilidad, logro de los individuos.

Productos: Ropa, muebles, licores, pasatiempos, tiendas, autos...

Tema: New Balance: “Una mujer más persiguiendo un atardecer, una mujer más yendo un poco más lejos, una mujer más sintiéndose viva, una mujer menos que depende de otros”.

AUTOREALIZACIÓN

Llegar a hacer todo lo que uno es capaz de lograr.

Productos: Educación, pasatiempos, deportes, algunas vacaciones.

Tema: Best day; “La experiencia más confiable en viajes”.

Somos Anáhuac México.
Líderes de Acción Positiva.

La teoría X y la teoría Y de McGregor:



La teoría “X” supone que los seres humanos son perezosos y que deben ser motivados a través del castigo y que evitan las responsabilidades.

La teoría Y supone que el esfuerzo es algo natural en el trabajo y que el compromiso con los objetivos supone una recompensa y, que los seres humanos tienden a buscar responsabilidades.

Teoría X	Teoría Y
A los empleados inherentemente les disgusta el trabajo y, siempre que se posible, procuran evitarlo .	Los empleados pueden considerar el trabajo tan natural como el descanso y el juego .
Puesto que a los empleados les disgusta el trabajo, deber ser coaccionados , controlados o amenazados con sanciones para que alcancen metas .	La gente ejercerá auto dirección y autocontrol si esta comprometida con los objetivos.
Los empleados evitaran asumir responsabilidades y buscaran una dirección formal, siempre que se posible.	La persona promedio puede aprender a aceptar incluso buscar asumir responsabilidades .
La mayoría de los trabajadores colocan la seguridad por encima de todos los demás factores asociados con el trabajo y muestran poca ambición .	La capacidad de tomar decisiones innovadoras está ampliamente dispersa en toda la población y no necesariamente es patrimonio exclusivo de los que ocupan puestos administrativos .

Teoría de ANDER-EGG

- Fundamentándose en la teoría de Vasasky, Ander-Egg presenta en su Diccionario de Trabajo Social (1984).

NECESIDADES FISICAS

NECESIDADES ECONÓMICAS

SOCIALES

CULTURALES

POLITICAS

ESPIRITUALES Y RELIGIOSAS

REFERENCIAS

- Maslow A, (2016) El hombre autorrealizado, hacia una psicología del ser, Editorial Kairos.
- HELLER, A. (1996), Una revisión de la Teoría de las Necesidades. Paidós. Barcelona
- MASLOW, A.H. (2017) A Theory of Human Motivation, Dancing Unicorn Books.