

Потреби пацієнта. Класифікація потреб

ВИКОНАЛА СТУДЕНТКА 201 ГРУПИ ЮЛІЯ ГРИГОРЕНКО

- ▶ **Потреби** - стан потреби людини або тварини в певних умовах, яких їм бракує для нормального існування та розвитку. Потреба як стан особистості завжди пов'язана з наявністю у людини почуття незадоволеності, пов'язаного з дефіцитом те, що потрібно організму (особистості).
- ▶ Потреба активізує організм, стимулює поведінку, спрямовану на пошук того, що потрібно. Вона як би веде за собою організм, приводить у стан підвищеної збудливості окремі психічні процеси й органи, підтримує активність організму до тих пір, поки відповідний стан потреби не буде повністю задоволене.
- ▶ Кількість і якість потреб, які мають живі істоти, залежить від рівня їх організації, від способу життя та умов життя, від місця, займаного відповідним організмом на еволюційних сходах. Більше всього різноманітних потреб у людини, у якого, крім фізичних та органічних потреб, є ще матеріальні, духовні, соціальні (останні являють собою специфічні потреби, пов'язані зі спілкуванням і взаємодією людей один з одним). Як особистості, люди відрізняються один від одного різноманітністю наявних у них потреб і особливим поєднанням цих потреб.
- ▶ **Основні характеристики людських потреб** - сила, періодичність виникнення і спосіб задоволення. Додатковою, але дуже суттєвою характеристикою, особливо коли мова йде про особистості, є предметний зміст потреби, тобто сукупність тих об'єктів матеріальної і духовної культури, за допомогою яких дана потреба може бути задоволена.

Піраміда потреб Абрагама Маслоу

- ▶ У 1943 р. психолог Абрагам Маслоу висловив припущення, що людська поведінка визначається широким спектром потреб. Він розбив ці потреби на п'ять категорій і розташував їх у визначеній ієрархії. В основі цієї ієрархії лежали найбільш насущні потреби (їжа, вода, житло), а на вершині — більш високі індивідуальні запити (визнання, самовираження). За Маслоу людина — це «тварина, що постійно чогось хоче». Коли потреби найнижчого рівня задоволені хоча б частково, людина починає рухатися до задоволення потреб іншого і не обов'язково наступного рівня ієрархії.
- ▶ Усе, що необхідно для підтримки життя, — їжа, одяг, житло — об'єднується в категорію фізіологічних потреб. Перш ніж людина зможе переслідувати якісь інші цілі, їй необхідно задовольнити ці основні потреби. В умовах "золотого мільярда" більшість людей, що працюють і одержують зарплату, цілком спроможні задовольнити свої фізіологічні потреби, тому запити вищих рівнів стають усе сильнішим мотиваційним чинником. Наприклад, коли людина має достатню кількість предметів першої потреби, з її боку буде логічно застрахуватися від можливих втрат. Така потреба в безпеці і подібні їй можуть бути задоволені завдяки достатньо високій заробітній платі, що дозволяла би робити заощадження, а також завдяки системам медичного і соціального страхування і програмам пенсійного забезпечення та гарантії зайнятості.
- ▶ Вище від потреби в безпеці розташоване, за Маслоу, бажання людей спілкуватися між собою, кохати та бути коханими, відчувати приналежність до колективу. Як показали дослідження Готорна, ці соціальні потреби можуть бути для працівників важливіші за фінансові потреби. Люди також мають потребу у визнанні — їм потрібне відчуття цінності своєї особистості як невід'ємної частини єдиного цілого. Вони потребують поваги, заснованої на досягненнях у змаганні з іншими людьми. Всі ці потреби тісно пов'язані з поняттям статусу, що означає «вагу» або «важливість» людини в очах оточення. Можливість задоволення таких потреб може бути потужним мотиватором.
- ▶ Маслоу визначив потребу в самовираженні як «бажання стати більшим, ніж ти є, стати всім, на що ти спроможний». Ця потреба найвищого порядку, і задовольнити її складніше за все. Люди, що досягають цього рівня, працюють не просто заради грошей або заради справляння враження на інших, але тому, що усвідомлюють значимість своєї роботи і відчують задоволення від самого її процесу.
- ▶ Ієрархія Маслоу — дуже зручний засіб класифікації людських потреб, проте було би помилкою сприймати її як якусь жорстку схему. Зовсім не обов'язково, щоби потреби кожного рівня були цілком задоволені (а іноді це і неможливо), перед тим, як у людини з'являться більш «високі» спонуки. Насправді в кожному конкретний момент людиною рухає цілий комплекс потреб.



- ▶ Маслоу, створюючи у 1940-х рр. свою теорію мотивацій, намагався пояснити, чому в різний час у людей виникають різні потреби. Він вважав, що потреби людини мають ієрархічну структуру з 5 рівнів.
- ▶ У кожний конкретний момент часу людина буде прагнути до задоволення тієї потреби, що для неї є важливішою або сильною.
- ▶ Фізіологічні потреби (потреби найнижчого рівня) є необхідними для виживання. Вони включають потребу в їжі, воді, захисті, відпочинку, сексуальні потреби.
- ▶ Потреби в безпеці включають потреби в захисті від фізичних і психологічних небезпек з боку навколишнього світу і впевненість у тому, що фізіологічні потреби будуть задовольнятися в майбутньому (покупка страхового полісу або пошук надійної роботи з гарними видами на пенсію).
- ▶ Соціальні потреби (потреби в приналежності, дружбі, любові) включають почуття приналежності до чого-небудь або кого-небудь, підтримки.
- ▶ Потреби в повазі включають потреби в особистих досягненнях, компетентності, повазі з боку оточуючих, визнанні.
- ▶ Потреби в самовираженні, самореалізації — потреби в реалізації своїх потенційних можливостей і зростанні як особистості.
- ▶ Спочатку споживачі прагнуть задовольнити потреби нижчого рівня, потім можуть думати про задоволення наступної за значимістю потреби. Основний недолік теорії Маслоу зводиться до того, що їй не вдалося врахувати індивідуальні відмінності людей. Виходячи з минулого досвіду, одна людина може бути найбільше зацікавлена у самовираженні, у той час як поведінка іншої буде в першу чергу визначатися потребою у визнанні, соціальними потребами.
- ▶ Маслоу вважає, що психічні (фізіологічні) потреби середнього громадянина задовольняються на 85%, екзистенційні — на 70, соціальні — на 50, престижні — на 40, самовираження — на 10%. Статистика говорить, що тільки один-два відсотки людей прагне до вершини піраміди А. Маслоу.