

## TEMA 8. NECESIDADES PERSONALES

### OBJETIVOS

El estudiante identificará los tipos de necesidades, alternativas y recursos con la finalidad de ser utilizados en el proceso de la Negociación

### 8.1. Necesidades Personales

#### Necesidades.

“No esperes que tu amigo venga a descubrirte su necesidad; ayúdale antes”. Juan Luis Vives.



Los comportamientos de la gran mayoría de la gente obedecen a unas **Motivaciones**, y éstas están directamente relacionadas con las Necesidades que los Seres Humanos tenemos.

Satisfacer dichas Necesidades es una constante que estamos obligados a intentar conseguir a lo largo de nuestra vida.

Aunque podemos encontrar muchas Teorías sobre Necesidades, la más conocida a nivel general es la **Teoría de las necesidades de Maslow**, quien propuso 5 tipos diferentes:

1. **Necesidades básicas:** Las necesarias para sobrevivir, como beber, comer, vestirse, etc.
2. **Necesidades de seguridad:** Seguridad y protección física, orden, estabilidad laboral, sentimental...
3. **Necesidades sociales o de pertenencia:** Contactos sociales, situación económica desahogada, pertenecer a grupos, organizaciones, etc.
4. **Necesidades de autoestima:** Aumento de la iniciativa, la autonomía y responsabilidad, respeto, prestigio, admiración, poder, etc.
5. **Necesidades de autorrealización:** Logro de las máximas aspiraciones personales.



### TEORÍA DE LAS NECESIDADES DE MASLOW

Otra Teoría interesante que explica la Motivación y, por tanto, lo que hace que los trabajadores intenten cubrir sus necesidades dentro de la empresa, es la **Teoría de los Factores de Herzberg**. Según esta teoría existen 2 tipos de factores: los Motivacionales y los de Higiene.

- Los Factores **Motivacionales** que determinan el mayor o menor grado de satisfacción en el trabajo y están relacionados con el contenido de dicho trabajo: la realización de unas labores interesantes, el logro, la responsabilidad, el reconocimiento, la promoción, etc. Estos factores pueden producir por sí solos satisfacción o insatisfacción.
- Los Factores **de Higiene**, relacionados con el contexto del trabajo, se refieren al tratamiento que las personas reciben en su ámbito laboral. Encontramos las condiciones de trabajo, el sueldo, las relaciones humanas, la política de empresa, etc. Estos factores mal resueltos producen insatisfacción, pero si están cubiertos no producen por sí solos satisfacción.

La satisfacción se logra gracias a dos tipos de factores que son independientes y de distinta dimensión. Identificar las necesidades de la otra parte dentro de una Negociación permite plantear alternativas o contrarrestar acciones con respecto a la otra parte.

No siempre se cumplen estas necesidades por orden, pero la fiabilidad es muy elevada, dependiendo de las culturas, sujetos y situaciones concretas. Si una persona tiene, como dice la canción, salud, dinero y amor, gran parte de sus necesidades están cubiertas. Pero puede que no esté realmente satisfecho y podamos conocer qué quiere para llegar a cubrir las necesidades que él estima importantes.

Según Nierenbert, estas necesidades se pueden aplicar de diversas formas en una Negociación:

- Actuando a Favor de las Necesidades de la otra Parte.
- Dejando que la otra Parte actúe a Favor de sus Necesidades.

- Actuar a Favor de las Necesidades de las dos partes.
- Actuar en Contra de sus propias necesidades.
- Actuar en Contra de las necesidades de la otra parte.
- Actuar en Contra de las necesidades de todas las partes.
- A medida que avanzamos y utilizamos una u otra, el control va siendo menor.