



Урок 1-3. Потребности и интересы

2021

Пирамида Маслоу

Группы потребностей

Потребность – необходимость человека в чем-то, что получив он чувствует удовлетворение, а не получив – стресс.

У подавляющего большинства людей потребности составляют пирамиду Маслоу – это значит, что те, что ниже обладают значимым приоритетом над теми, что выше (война – войной, а обед по расписанию).

Фокус внимания сосредоточен обычно на 1ой наиболее значимой в данный момент потребности.



Потребности

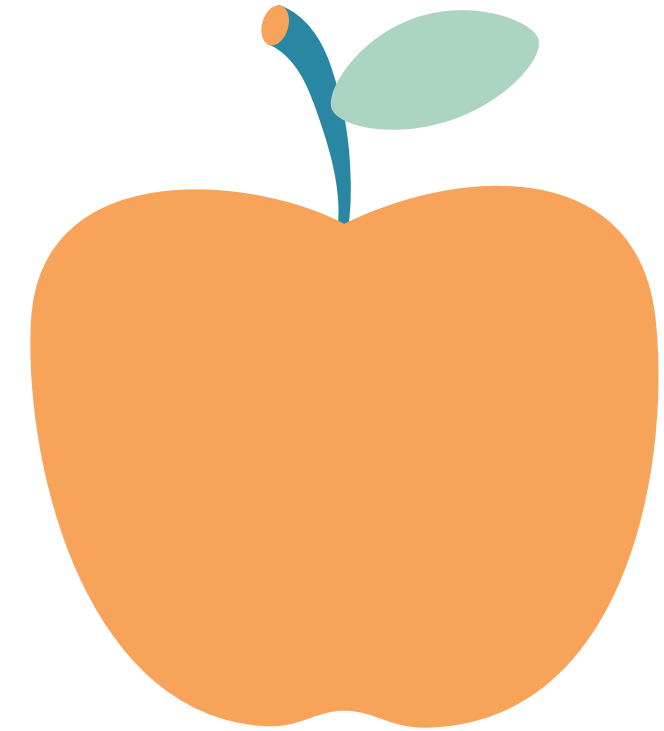


В каждой группе сами потребности так же выстраиваются со своими приоритетами.

На уровне физиологических потребностей у нормальных людей приоритеты в большей степени генетически обусловлены и в меньшей степени обусловлены нормами (привычками поведения).

Приоритет одной потребности над другой формируется на основе объема гормонов счастья (серотонин – от достижения общего ожидания) и стресса (кортизол) от ее реализации и не реализации соответственно (генетика) + накопленного опыта от реализации потребности.

Иными словам **приоритет интереса отражает объем удовлетворения от его реализации.**





Ключевые потребности

1. Физиологические (базовые) – направлены на восполнение ресурса энергии (кроме частично секса).
 - a. Жизнь
 - b. Еда
 - c. Сон
 - d. Секс
 - e. Отдых
2. Безопасность (базовые) – направлены на обеспечение
 - a. Место жительства
 - b. Здоровье
 - c. Мирный социум
 - d. Комфорт жизнедеятельности (уменьшение стресса)
 - e. Правовое государство
3. Социальные
 - a. Семья (потребность в любви)
 - b. Друзья
 - c. Общение
4. Признание
 - a. Личная справедливость
 - b. Власть и/или доминирование
 - c. Авторитет
 - d. Повышение уровня развития
 - e. Занятие значимого положения в обществе
5. Познание
 - a. Изучение окружающего мира
 - b. Изучение себя
6. Самореализация
 - a. Отдавать (делать пользу)
 - b. Созидать



Базовые потребности



Направлены на обеспечение выживания человека.

Физиологические – на восполнение ресурса энергии (продолжение рода).

Безопасность – на продление ресурса времени.





Интересы

В рамках каждой потребности у человека формируются интересы, которые ее закрывают.

Интерес – это конкретный вариант исполнения потребности, приносящий наибольшее количества удовлетворения.

Таким образом интересы формируются в рамках потребностей строго в рамках нашей системы ценностей (иначе удовлетворение интереса будет приносить стресс по ценности).

Например, потребность во сне состоит из интересов:

- Длительность не менее 9 часов
- Температура 20°C
- Твердый матрас
- Пуховая подушка
- Сатиновое белье
- и т.д.

Часть из них (первые 3) обусловлены генетикой, остальные – нормой (привычкой).

Выделение интересов в рамках потребностей и их оценка их приоритезации – КЛЮЧЕВАЯ составляющая мотивации, как себя, так и окружающих.

Осознание собственных интересов является основой для:

- Формирования целей
- Договороспособности и компромиссов (win-win)
- Минимизации стресса
- Быстрого восстановления энергии
- Счастья 😊



Откуда берутся интересы

- Узнали, что так можно (любопытство).
- Попробовали (оптимизм) – понравилось (опыт).

Для предпринимателя получение новой информации (задавайте вопрос: «А почему?» ВСЕГДА когда чего-то не знаете или не понимаете: не надо делать вид, что поняли) и постоянное тестирование как можно большего количества инструментов – **БАЗОВЫЕ факторы успешности** наравне с осознанным пониманием потребностей и интересов своей ЦА.

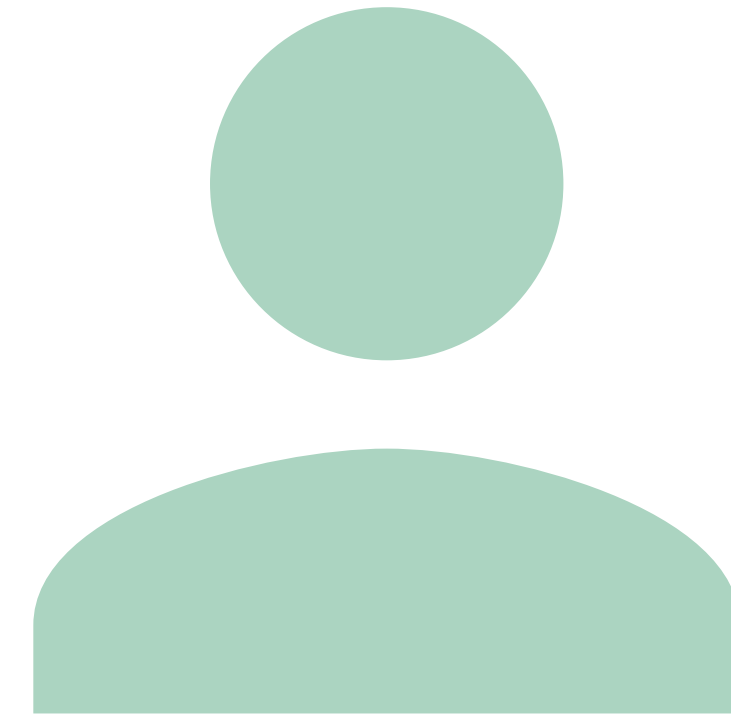




Как узнать интересы другого человека?

1. Сделанные дела людей полностью отражают спектр точек мотивации: ценностей, интересов, потребностей в ресурсах.
2. Обычно люди прямо или косвенно жалуются (ноют) на открытые потребности или интересы: «Ох, как я хочу спать..!», т.к. нытье – это встроенная программа поиска помощи.

Слова, которые люди говорят вне контекста жалоб (поиска помощи) не будут говорить ни о чем. Люди редко понимают, чего хотят больше, чего меньше.



Деньги как потребность



Любой из видов потребности закрывается ключевыми ресурсами человека – временем и энергией.

Деньги - превращенная форма затраченных людьми времени и энергии (работы) на создание пользы.

Базовые потребности и потребности признания могут быть закрыты временем других людей, т.е. деньгами: на них можно купить результаты труда людей (их время).

Таким образом деньги частично (а для подавляющего большинства - полностью) являются ресурсом удовлетворения потребностей (заменой расходованию собственного времени и энергии, которое другие люди расходуют на создание результата конкретной потребности эффективнее).





Денег всегда не хватает

Комфорт – очень емкая по деньгам потребность.

Доминирование – практически бесконечно емкая по деньгам потребность.

Если человек постоянно повышает нормы или амбиции в рамках интересов по этим потребностям то денежные цели будут стоять перед ним всегда.

Если человек не дает расти ожиданиям (как функции от нормы и амбиции) – суммарная потребность в расходовании денег не будет расти.





Спасибо за внимание!