## Căn bản của lý thuyết[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=1) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=1)]

Hệ thống nhu cầu của Maslow thường được mô tả theo hình dạng của một kim tự tháp với những nhu cầu cơ bản nhất, lớn nhất ở phía dưới và nhu cầu tự thực hiện và siêu việt ở phía trên. Nói cách khác, lý thuyết là các nhu cầu cơ bản nhất của cá nhân phải được đáp ứng trước khi họ có động lực để đạt được nhu cầu cấp cao hơn[[5]](https://vi.wikipedia.org/wiki/Tháp_nhu_cầu_của_Maslow" \l "cite_note-5).  Tuy nhiên, người ta đã chỉ ra rằng mặc dù những ý tưởng đằng sau hệ thống phân cấp là Maslow, bản thân kim tự tháp không tồn tại ở bất cứ đâu trong tác phẩm gốc của Maslow. [[6]](https://vi.wikipedia.org/wiki/Tháp_nhu_cầu_của_Maslow" \l "cite_note-6)

Bốn lớp cơ bản và cơ bản nhất của kim tự tháp chứa thứ mà Maslow gọi là "nhu cầu thiếu" hoặc "nhu cầu": lòng tự trọng, tình bạn và tình yêu, an ninh và nhu cầu thể chất. Nếu những "nhu cầu thiếu hụt" này không được đáp ứng - ngoại trừ nhu cầu cơ bản nhất (sinh lý) - có thể không có dấu hiệu thực thể, nhưng cá nhân sẽ cảm thấy lo lắng và căng thẳng. Lý thuyết của Maslow cho thấy rằng mức độ nhu cầu cơ bản nhất phải được đáp ứng trước khi cá nhân sẽ khao khát mạnh mẽ (hoặc thúc đẩy tập trung vào) nhu cầu cấp trung học trở lên. Maslow cũng đặt ra thuật ngữ " siêu năng lực " để mô tả động lực của những người vượt ra ngoài phạm vi của các nhu cầu cơ bản và cố gắng cải thiện liên tục. [[7]](https://vi.wikipedia.org/wiki/Tháp_nhu_cầu_của_Maslow" \l "cite_note-7)

Bộ não con người là một hệ thống phức tạp và có các quá trình song song chạy cùng một lúc, do đó nhiều động lực khác nhau từ các cấp bậc khác nhau của Maslow có thể xảy ra cùng một lúc. Maslow đã nói rõ ràng về các cấp độ này và sự hài lòng của họ về các thuật ngữ như "tương đối", "chung" và "chủ yếu". Thay vì nói rằng cá nhân tập trung vào một nhu cầu nhất định tại bất kỳ thời điểm nào, Maslow tuyên bố rằng một nhu cầu nhất định "thống trị" sinh vật người.  Do đó Maslow thừa nhận khả năng các mức độ động lực khác nhau có thể xảy ra bất cứ lúc nào trong tâm trí con người, nhưng ông tập trung vào việc xác định các loại động lực cơ bản và thứ tự mà chúng sẽ có xu hướng được đáp ứng. [[8]](https://vi.wikipedia.org/wiki/Tháp_nhu_cầu_của_Maslow" \l "cite_note-8)

## Chi tiết nội dung tháp nhu cầu[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=2) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=2)]

[](https://vi.wikipedia.org/wiki/Tập_tin:Tháp_nhu_cầu_của_Maslow.png)

Hệ thống nhu cầu của Maslow thường được mô tả theo hình dạng của một kim tự tháp với những nhu cầu cơ bản nhất, lớn nhất ở phía dưới và nhu cầu tự thực hiện và siêu việt ở phía trên. Nói cách khác, các nhu cầu cơ bản nhất của cá nhân phải được đáp ứng trước khi họ có động lực để đạt được nhu cầu cấp cao hơn.

Bốn cấp cơ bản nhất của kim tự tháp chứa những điều kiện mà Maslow gọi là "nhu cầu thiếu": lòng tự trọng, tình bạn - tình yêu, an toàn và nhu cầu thể chất. Nếu những "nhu cầu thiếu hụt" này không được đáp ứng - ngoại trừ nhu cầu cơ bản nhất (sinh lý) - có thể không có dấu hiệu thể hiện ra bên ngoài, nhưng cá nhân sẽ cảm thấy lo lắng và căng thẳng. Lý thuyết của Maslow cho thấy rằng mức độ nhu cầu cơ bản nhất phải được đáp ứng trước khi có khao khát về nhu cầu khác. Maslow cũng đặt ra thuật ngữ "siêu năng lực" để mô tả động lực của những người vượt quá phạm vi của các nhu cầu cơ bản và phấn đấu để cải thiện liên tục.

Bộ não con người là một hệ thống phức tạp và chứa các quá trình song song chạy cùng một lúc, do đó nhiều động lực khác nhau từ các cấp bậc khác nhau của Maslow có thể xảy ra cùng một lúc. Maslow đã nói rõ ràng về các cấp độ của tháp nhu cầu và sự hài lòng của họ bằng các thuật ngữ như "tương đối", "chung" và "chủ yếu".[[9]](https://vi.wikipedia.org/wiki/Tháp_nhu_cầu_của_Maslow" \l "cite_note-honolulu-9)[[10]](https://vi.wikipedia.org/wiki/Tháp_nhu_cầu_của_Maslow" \l "cite_note-steere-10)

5 tầng trong Tháp nhu cầu của Maslow:

* **Tầng thứ nhất:** Các nhu cầu về căn bản nhất thuộc "thể lý" (*physiological*) - thức ăn, nước uống, nơi trú ngụ, tình dục, bài tiết, thở, nghỉ ngơi.
* **Tầng thứ hai:** Nhu cầu an toàn (*safety*) - cần có cảm giác yên tâm về an toàn thân thể, việc làm, gia đình, sức khỏe, tài sản được đảm bảo.
* **Tầng thứ ba:** Nhu cầu được giao lưu tình cảm và được trực thuộc (*love/belonging*) - muốn được trong một nhóm cộng đồng nào đó, muốn có gia đình yên ấm, bạn bè thân hữu tin cậy.
* **Tầng thứ tư:** Nhu cầu được quý trọng, kính mến (*esteem*) - cần có cảm giác được tôn trọng, kính mến, được tin tưởng.
* **Tầng thứ năm:** Nhu cầu về tự thể hiện bản thân cường độ cao (self - actualization) *- muốn sáng tạo, được thể hiện khả năng, thể hiện bản thân, trình diễn mình, có được và được công nhận là thành đạt.*

### **Nhu cầu sinh lý**[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=3) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=3)]

Nhu cầu sinh lý là một khái niệm bắt nguồn để giải thích và nuôi dưỡng nền tảng của động lực khác. Khái niệm này là yêu cầu vật lý chính cho sự sống còn của con người. Điều này có nghĩa là nhu cầu sinh lý là nhu cầu phổ quát của con người. Nhu cầu sinh lý được xem xét từ động lực bên trong của con người theo hệ thống nhu cầu của Maslow. Lý thuyết này nói rằng: con người buộc phải đáp ứng những nhu cầu sinh lý này trước tiên để theo đuổi sự thỏa mãn ở mức độ cao hơn. Nếu những nhu cầu này không được đáp ứng, nó sẽ dẫn đến sự gia tăng sự bất mãn trong một cá nhân. Nhu cầu sinh lý có thể được định nghĩa dựa trên đặc điểm và trạng thái. Nhu cầu sinh lý như những đặc điểm ám chỉ đến nhu cầu lâu dài, không thay đổi được, đó là những  yêu cầu của cuộc sống cơ bản của con người. Nhu cầu sinh lý như một trạng thái ám chỉ sự giảm khoái cảm và sự gia tăng cho một động lực để thực hiện một điều cần thiết. Để theo đuổi động lực nội tại ở thứ bậc cao của Maslow, trước tiên phải đáp ứng nhu cầu sinh lý. Điều này có nghĩa là nếu một con người đang vật lộn để đáp ứng nhu cầu sinh lý của họ, thì về bản chất họ không có khả năng theo đuổi sự an toàn, xã hội, lòng tự trọng và tự thể hiện.

Nhu cầu sinh lý bao gồm:

* Cân bằng nội môi
* Sức khỏe
* Thực phẩm và nước
* Ngủ
* Quần áo
* Nơi trú ẩn

### **Nhu cầu an toàn**[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=4) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=4)]

Một khi nhu cầu sinh lý của một người tương đối thỏa mãn, nhu cầu an toàn của họ được ưu tiên và chi phối hành vi. Trong trường hợp không có sự an toàn về thể chất - do chiến tranh, thảm họa tự nhiên, bạo lực gia đình, lạm dụng thời thơ ấu, phân biệt chủng tộc, v.v. - mọi người có thể (tái) trải qua rối loạn căng thẳng sau chấn thương. Trong trường hợp không có điều kiện kinh tế - do khủng hoảng kinh tế và thiếu cơ hội làm việc - những nhu cầu an toàn này thể hiện theo các cách như ưu tiên bảo đảm công việc, thủ tục khiếu nại, tài khoản tiết kiệm, chính sách bảo hiểm, chứng nhận nhà ở,.. vv. Mức độ này có nhiều khả năng chiếm ưu thế ở trẻ em vì chúng thường có nhu cầu lớn hơn để cảm thấy an toàn. Nhu cầu an toàn và an ninh là việc giữ cho chúng ta an toàn, khỏi bị tổn hại. Chúng bao gồm nơi trú ẩn, an ninh công việc, sức khỏe và môi trường an toàn. Nếu một người không cảm thấy an toàn trong môi trường của họ, họ sẽ cố gắng tìm sự an toàn trước khi họ cố gắng đáp ứng bất kỳ mức sống nào cao hơn, nhưng nhu cầu an toàn không quan trọng bằng nhu cầu sinh lý cơ bản.

Nhu cầu an toàn và bảo mật bao gồm:

* An ninh cá nhân
* An ninh cảm xúc
* An ninh tài chính
* Sức khỏe và hạnh phúc
* Nhu cầu an toàn chống lại tai nạn / bệnh tật và tác động bất lợi của chúng

### **Nhu cầu xã hội / mối quan hệ, tình cảm**[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=5) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=5)]

Sau khi đã được đáp ứng nhu cầu sinh lý và an toàn, mức độ thứ ba của nhu cầu của con người nằm giữa các cá nhân và gồm các cảm giác cần thuộc về. Nhu cầu này đặc biệt phát triển mạnh mẽ trong trong thời thơ ấu và nó có thể vượt qua cả nhu cầu an toàn như đã được quan sát ở những đứa trẻ phải ở với cha mẹ bạo hành, ngược đãi. Sự thiếu sót trong mức độ này về các yếu tố về bị bỏ mặc, trốn tránh, tảy chay… có thể gây các tác động tiêu cực đến khả năng tạo dựng và duy trì các cảm xúc trong các mối quan hệ.

Nhu cầu xã hội bao gồm:

* Tình bạn
* Sự thân mật
* Tình gia đình

Theo Maslow, con người sở hữu một nhu cầu tình cảm về cảm giác muốn được thuộc về và chấp nhận trong một nhóm xã hội nào đó dù lớn hay nhỏ. Ví dụ, những nhóm lớn bao gồm các câu lạc bộ, đồng nghiệp, tôn giáo, tổ chức chuyên nghiệp đội thể thao, băng đảng và cộng đồng trực tuyến. Một số ví dụ về các kết nối xã hội nhỏ bao gồm các thành viên gia đình, đối tác thân mật, cố vấn, đồng nghiệp và tâm sự. Con người cần yêu và được yêu - cả tình dục và phi tình dục - bởi người khác. Nhiều người trở nên dễ bị cô đơn , lo lắng xã hội và trầm cảm lâm sàng khi không có tình yêu hoặc yếu tố thuộc về này.

Nhu cầu thuộc về này có thể khắc phục các nhu cầu sinh lý và an ninh, tùy thuộc vào sức mạnh của áp lực ngang hàng. Ngược lại, đối với một số cá nhân, nhu cầu về lòng tự trọng quan trọng hơn nhu cầu thuộc về; và đối với những người khác, nhu cầu thực hiện sáng tạo có thể thay thế ngay cả những nhu cầu cơ bản nhất.

### **Nhu cầu được tôn trọng**[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=6) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=6)]

Hầu hết mọi người đều có nhu cầu tự tôn và lòng tự trọng ổn định. Maslow lưu ý hai phiên bản về nhu cầu quý trọng: phiên bản "thấp hơn" và phiên bản "cao hơn". Phiên bản "thấp hơn" của lòng tự trọng là nhu cầu tôn trọng người khác, và có thể bao gồm nhu cầu về địa vị, sự công nhận, danh tiếng, uy tín và sự chú ý. Phiên bản "cao hơn" thể hiện là nhu cầu tự trọng và có thể bao gồm nhu cầu về sức mạnh, năng lực, làm chủ, tự tin , độc lập và tự do. Phiên bản "cao hơn" này có hướng dẫn, "hệ thống phân cấp có liên quan với nhau chứ không tách rời nhau". Điều này có nghĩa là lòng tự trọng và các cấp độ tiếp theo không được tách biệt nghiêm ngặt; thay vào đó, các cấp có liên quan chặt chẽ.Nhu cầu về lòng tự trọng là nhu cầu bản ngã hoặc nhu cầu địa vị. Mọi người phát triển mối quan tâm với việc nhận được sự công nhận, địa vị, tầm quan trọng và sự tôn trọng từ người khác. Hầu hết con người có nhu cầu cảm thấy được tôn trọng; điều này bao gồm nhu cầu có lòng tự trọng và tự trọng. Esteem thể hiện mong muốn điển hình của con người để được người khác chấp nhận và coi trọng. Mọi người thường tham gia vào một nghề nghiệp hoặc sở thích để được công nhận. [ *cần dẫn nguồn* ] Những hoạt động này mang lại cho người đó cảm giác đóng góp hoặc giá trị. Lòng tự trọng thấp hoặc mặc cảmcó thể dẫn đến sự mất cân bằng trong cấp độ này trong hệ thống phân cấp. Những người có lòng tự trọng thấp thường cần sự tôn trọng từ người khác; họ có thể cảm thấy cần phải tìm kiếm danh tiếng hoặc vinh quang. Tuy nhiên, danh tiếng hay vinh quang sẽ không giúp người đó xây dựng lòng tự trọng cho đến khi họ chấp nhận họ là ai trong nội bộ. Mất cân bằng tâm lý như trầm cảm có thể khiến người ta mất tập trung vào việc có được lòng tự trọng cao hơn.

Hầu hết mọi người đều có nhu cầu tự tôn và lòng tự trọng ổn định. Maslow lưu ý hai phiên bản về nhu cầu quý trọng: phiên bản "thấp hơn" và phiên bản "cao hơn". Phiên bản "thấp hơn" của lòng tự trọng là nhu cầu tôn trọng người khác, và có thể bao gồm nhu cầu về địa vị, sự công nhận, danh tiếng, uy tín và sự chú ý. Phiên bản "cao hơn" thể hiện là nhu cầu tự trọng và có thể bao gồm nhu cầu về sức mạnh, năng lực,  làm chủ, tự tin , độc lập và tự do. Phiên bản "cao hơn" này có hướng dẫn, "hệ thống phân cấp có liên quan với nhau chứ không tách rời nhau".  Điều này có nghĩa là lòng tự trọng và các cấp độ tiếp theo không được tách biệt nghiêm ngặt; thay vào đó, các cấp có liên quan chặt chẽ.

### **Nhu cầu thể hiện bản thân**[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=7) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=7)]

“What a man can be, he must be”, lời trích dẫn này là cơ sở cho nhu cầu nhận thức về tự thể hiện bản thân. Cấp độ nhu cầu này đề cập đến việc nhận ra năng lực đầy đủ của một người. Maslow giải thích câu trên như là mong ước có thể làm được tất cả những gì mà người đó có khả năng, để trở thành phiên bản tốt nhất của chính mình. Mỗi cá nhân nhận thức hoặc chú ý đến nhu cầu này thì khác biệt nhau. Có người thì mong muốn có sức mạnh, người thì muốn trở thành cha mẹ lý tưởng, thắng các cuộc thi thế vận hội, hoặc là sáng tạo nghệ thuật, chụp ảnh, cũng có thể phát minh. Ông tin rằng muốn hiểu rõ nhu cầu tự thể hiện này, người đó không chỉ thành công ở những cấp độ trước của tháp nhu cầu, mà còn kiểm soát được chúng. Tự thể hiện được mô tả như là hệ thống dựa trên giá trị khi thảo luận về vai trò tạo nên động lực; tự thể hiện được hiểu như là mục tiêu - một động lực rõ ràng, và những nấc nhu cầu trước đó chẳng qua chính là từng bước một để đạt được đỉnh cao nhất - tự thể hiện; một động lực rõ ràng là mục tiêu của hệ thống phần thưởng, được sử dụng để thúc đẩy hoàn thành các giá trị hoặc mục tiêu nhất định. Các cá nhân có động lực để theo đuổi mục tiêu này tìm kiếm và hiểu nhu cầu, mối quan hệ và ý thức về bản thân của họ được thể hiện như thế nào thông qua hành vi của họ. Tự thể hiện có thể bao gồm:

* Tìm kiếm cộng sự
* Nuôi dạy con cái
* Sử dụng và phát triển tài năng, năng lực
* Theo đuổi mục tiêu

### **Tính siêu việt**[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=8) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=8)]

Trong những năm cuối đời, Abraham Maslow đã khám phá thêm một chiều động lực, đồng thời chỉ trích tầm nhìn ban đầu của ông về tự thể hiện. Theo lý thuyết sau này, người ta tìm thấy sự nhận thức đầy đủ nhất trong việc đưa bản thân mình vào một thứ gì đó vượt ra ngoài bản thân, ví dụ, trong lòng vị tha hoặc tâm linh. Ông đánh đồng điều này với mong muốn đạt đến vô hạn. "Siêu việt đề cập đến mức độ cao nhất và toàn diện nhất hoặc toàn diện nhất của ý thức con người, hành xử và liên hệ, như là kết quả chứ không phải là mức độ trung bình, đối với người khác, đối với con người nói chung, đối với các loài khác, đối với tự nhiên và đối với vũ trụ "

## Phê bình học thuyết[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=9) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=9)]

Không giống như hầu hết các lý thuyết khoa học, hệ thống nhu cầu của Maslow có ảnh hưởng rộng khắp bên ngoài giới học thuật. Như Uriel Abulof lập luận, "Sự cộng hưởng liên tục của lý thuyết Maslow trong trí tưởng tượng rất phổ biến, tuy nhiên có vẻ không khoa học, có thể bằng chứng rõ ràng nhất về tầm quan trọng của hệ thống này là nó giải thích bản chất con người nhận ra nhu cầu của mình." Tuy nhiên, về mặt học thuật, lý thuyết của Maslow bị tranh cãi rất nhiều.

### Phương pháp[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=10) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=10)]

Maslow đã nghiên cứu ở những người mà ông cho là bậc thầy như: Albert Einstein, Jane Addams, Eleanor Roosevelt và Frederick Douglass hơn là chọn những người bị bệnh tâm thần hoặc thần kinh. Vì ông cho rằng "nghiên cứu về các người có bộ não bình thường, chưa trưởng thành và không lành mạnh chỉ mang lại sự tê liệt trong triết lý.” Nên Maslow đã nghiên cứu 1% người khỏe mạnh nhất trong số sinh viên đại học.

### Xếp hạng[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=11) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=11)]

#### Xếp hạng toàn cầu[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=12) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=12)]

Trong nghiên cứu dựa trên lý thuyết của Maslow, Wahba và Bridwell đã tìm thấy rất ít bằng chứng cho thấy việc xếp hạng các nhu cầu mà Maslow mô tả hay nhắc về sự tồn tại của một hệ thống phân cấp xác định.

Thứ tự sắp xếp thứ bậc của Maslow đã bị Geert Hofstede chỉ trích là dân tộc học. Đổi lại, công việc của Hofstede đã bị chỉ trích bởi những người khác. Hệ thống nhu cầu của Maslow không minh họa và mở rộng dựa trên sự khác biệt giữa nhu cầu xã hội và trí tuệ của những người được nuôi dưỡng trong xã hội cá nhân và những người được nuôi dưỡng trong xã hội tập thể. Nhu cầu và động lực của những người trong xã hội cá nhân có xu hướng tự cho mình là trung tâm hơn so với những người trong xã hội tập thể. Họ tập trung vào việc cải thiện bản thân, và việc thực hiện những  đỉnh cao của sự tự cải thiện. Trong các xã hội tập thể, nhu cầu chấp nhận và cộng đồng sẽ lớn hơn nhu cầu tự do và cá nhân.

#### Xếp hạng giới tính[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=13) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=13)]

Vị trí và giá trị của tình dục trên kim tự tháp cũng là một nguồn chỉ trích liên quan đến hệ thống phân cấp của Maslow. Hệ thống phân cấp của Maslow đặt tình dục vào loại nhu cầu sinh lý cùng với thức ăn và hơi thở; nó liệt kê tình dục chỉ từ một quan điểm cá nhân. Ví dụ, tình dục được đặt với các nhu cầu sinh lý khác phải được thỏa mãn trước khi một người xem xét mức độ động lực "cao hơn". Một số nhà phê bình cảm thấy vị trí này của tình dục bỏ qua ý nghĩa tình cảm, gia đình và tiến hóa của tình dục trong cộng đồng, mặc dù những người khác chỉ ra rằng điều này đúng với tất cả các nhu cầu cơ bản.

#### Thay đổi hệ thống phân cấp theo hoàn cảnh[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=14) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=14)]

Nhu cầu cấp cao hơn (lòng tự trọng và tự thực hiện) và thứ tự thấp hơn (sinh lý, an toàn và tình yêu) nhu cầu phân loại nhu cầu của Maslow không phổ biến và có thể khác nhau giữa các nền văn hóa do sự khác biệt cá nhân và nguồn lực sẵn có trong khu vực hoặc thực thể địa chính trị / quốc gia.

Trong một nghiên cứu, phân tích nhân tố khám phá(EFA) trong thang đo mười ba mặt hàng cho thấy có hai mức nhu cầu đặc biệt quan trọng ở Mỹ trong thời bình từ 1993 đến 1994: sống sót (sinh lý và an toàn) và tâm lý (tình yêu, lòng tự trọng và tự thực hiện). Năm 1991, một biện pháp thời bình hồi cứu đã được thiết lập và thu thập trong Chiến tranh vùng Vịnh Ba Tư và công dân Hoa Kỳ được yêu cầu nhớ lại tầm quan trọng của nhu cầu từ năm trước. Một lần nữa, chỉ có hai mức nhu cầu được xác định; do đó, mọi người có khả năng và năng lực để nhớ lại và ước tính tầm quan trọng của nhu cầu. Đối với công dân ở Trung Đông (Ai Cập và Ả Rập Saudi), ba mức nhu cầu liên quan đến tầm quan trọng và sự hài lòng đã xuất hiện trong thời kỳ hồi tưởng năm 1990. Ba cấp độ này hoàn toàn khác với các công dân Hoa Kỳ.

Những thay đổi liên quan đến tầm quan trọng và sự thỏa mãn nhu cầu từ thời bình cứu đến thời chiến do căng thẳng thay đổi đáng kể giữa các nền văn hóa (Mỹ so với Trung Đông). Đối với công dân Hoa Kỳ, chỉ có một mức nhu cầu vì tất cả các nhu cầu đều được coi là quan trọng như nhau. Liên quan đến sự thỏa mãn nhu cầu trong chiến tranh, ở Mỹ có ba cấp độ: nhu cầu sinh lý, nhu cầu an toàn và nhu cầu tâm lý (xã hội, lòng tự trọng và tự thực hiện). Trong chiến tranh, sự thỏa mãn nhu cầu sinh lý và nhu cầu an toàn được tách thành hai nhu cầu độc lập trong khi trong thời bình, chúng được kết hợp làm một. Đối với người dân Trung Đông, sự thỏa mãn nhu cầu đã thay đổi từ ba cấp độ thành hai trong thời chiến.

Một nghiên cứu năm 1981 đã xem xét cách phân cấp của Maslow có thể khác nhau giữa các nhóm tuổi. Một cuộc khảo sát đã yêu cầu những người tham gia ở các độ tuổi khác nhau đánh giá một số lượng các tuyên bố từ quan trọng nhất đến quan trọng nhất. Các nhà nghiên cứu phát hiện ra rằng trẻ em có điểm nhu cầu thể chất cao hơn các nhóm khác, nhu cầu tình yêu xuất hiện từ thời thơ ấu đến khi trưởng thành, nhu cầu tự trọng cao nhất trong nhóm thanh thiếu niên, thanh niên có mức độ tự thực hiện cao nhất và tuổi già có mức độ bảo mật cao nhất, nó là cần thiết trên tất cả các cấp tương đương. Các tác giả lập luận rằng điều này cho thấy hệ thống phân cấp của Maslow có thể bị giới hạn như một lý thuyết cho trình tự phát triển vì trình tự của nhu cầu tình yêu và nhu cầu tự trọng nên được đảo ngược theo tuổi tác.

### Định nghĩa thuật ngữ[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=15) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=15)]

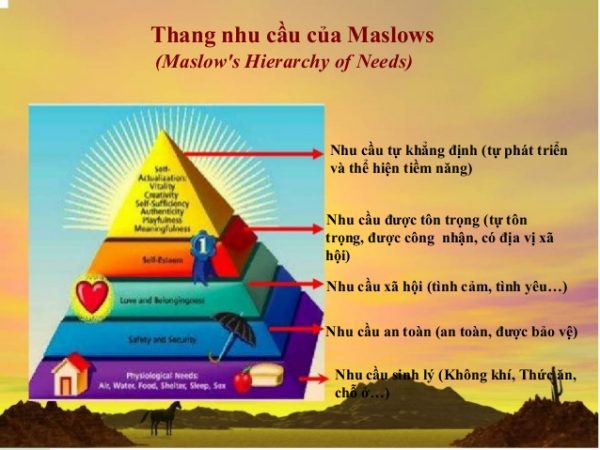
#### Nhu cầu thể hiện bản thân[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=16) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=16)]

Thuật ngữ “tự thể hiện” có thể không truyền đạt được những gì như là quan sát của Maslow, động lực này đề cập đến việc tập trung vào việc trở thành người giỏi nhất mà người ta có thể phấn đấu để phục vụ cả bản thân và người khác. Thuật ngữ tự thể hiện của Maslow có thể không mô tả một cách đầy đủ, trọn vẹn phạm vi của cấp độ nhu cầu này. Thường thì, khi một người ở cấp độ nhu cầu này, càng nhiều những gì họ thực hiện được càng đem lại nhiều lợi ích đến cho người khác, nói cách khác “lợi ích lớn hơn”.

#### Nhu cầu của con người hoặc không phải con người[[sửa](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=17) | [sửa mã nguồn](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=17)]

Abulof đã tranh cãi rằng trong khi Maslow nhấn mạnh rằng "lý thuyết động lực phải là nhân học chứ không phải động vật", ông ấy lại đưa ra một hệ thống phân cấp động vật chủ yếu, lên ngôi với một khía cạnh con người: "Bản chất cao hơn của con người dựa trên nền tảng thấp hơn của con người, nó như nền móng, và thứ gì không có nền sẽ bị sụp đổ... Những tính chất riêng biệt của con người chúng ta dựa trên và cần những tính chất động vật.” Abulof lưu ý rằng "tất cả các loài động vật đều tìm kiếm sự sống và an toàn, và nhiều động vật, đặc biệt là động vật có vú, cũng đầu tư nỗ lực để thuộc về và có được sự quý trọng ... Bốn nấc thang cổ điển đầu tiên của Maslow không có gì đặc biệt là con người." Ngay cả khi nó xuất hiện để "tự thể hiện", Abulof lập luận, không rõ con người hiện thực hóa "bản thân" như thế nào. Rốt cuộc, sau này, theo Maslow, cấu thành "một cốt lõi bên trong, sinh học hơn, bản năng hơn của bản chất con người", do đó, "việc tìm kiếm các giá trị nội tại, xác thực của chính mình" kiểm tra sự tự do lựa chọn của con người: "Một nhạc sĩ phải thực hiện âm nhạc", vì vậy tự do chỉ giới hạn ở sự lựa chọn nhạc cụ.

**1.1. Tiểu sử tác giả**  
Abraham Maslow sinh ngày 1-4-1908, mất năm 8-5-1970. Ông là một nhà tâm lý học nổi tiếng người Mỹ. Ông là người đáng chú ý nhất với sự đề xuất về Tháp nhu cầu và ông được xem là cha đẻ của chủ nghĩa nhân văn trong Tâm lý học.  
Maslow sinh ra ở Brookly – New York, là con cả trong một gia đình người Do Thái có 7 anh em, nhập cư từ Nga. Bố mẹ ông không được ăn học đến nơi đến chốn nhưng họ quyết tâm đầu tư cho Maslow được học hành và khuyến khích ông nên học ngành Luật.  
Đầu tiên ông thực hiện lời hứa của bố mẹ mình bằng cách ghi tên vào trường City College of New York. Tuy nhiên, sau 3 học kỳ ông chuyển sang học tại Cornell, sau đó ông quay trở lại CCNY.  
Sau đó ông cưới một người bà con là Bertha Maslow, ông chuyển đến Wisconsin và theo học tại University of Wisconsin. Tại đây ông đã nhận được B.A (1930), M.A (2011), PHD (1934) về tâm lý học. Trong khi học tại Wisconsin ông đã học với Harry Maslow, người được biết đến với những thí nghiệm gây tranh cãi về hành vi và tập tính xã hội của khỉ.  
Một năm sau khi tốt nghiệp, Maslow trở lại NewYork và làm việc với E. L. Thorndike tại Đại học Columbia.  
Maslow bắt đầu sự nghiệp giảng dạy tại Brooklyn College. Trong suốt thời gian này ông đã gặp gỡ nhiều nhà tâm lý học hàng đầu Châu Âu như Alfred Adler và Erich Fromm.  
Năm 1951, Maslow trở thànhTtrưởng khoa Tâm lý học tại Brandeis University, nơi mà ông bắt đầu với công tác nghiên cứu học thuyết của mình. Ông đã gặp Kurt Goldstein, người đã giới thiệu ông ta về ý tưởng của sự tự nhận thức về nhu cầu.  
Ông về hưu tại California. Chết vì đau tim năm 1979, thọ 62, sau nhiều năm sức khoẻ kém.  
**1.2. Nội dung cơ bản của thuyết nhu cầu**  
– Maslow nhà khoa học xã hội nổi tiếng đã xây dựng học thuyết về nhu cầu của con người vào những năm 1950. Lý thuyết của ông nhằm giải thích những nhu cầu nhất định của con người cần được đáp ứng như thế nào để một cá nhân hướng đến cuộc sống lành mạnh và có ích cả về thể chất lẫn tinh thần.

  
– Lý thuyết của ông giúp cho sự hiểu biết của chúng ta về những nhu cầu của con người bằng cách nhận diện một hệ thống thứ bậc các nhu cầu. Ông đã đem các loại nhu cầu khác nhau của con người, căn cứ theo tính đòi hỏi của nó và thứ tự phát sinh trước sau của chúng để quy về 5 loại sắp xếp thành thang bậc về nhu cầu của con người tư thấp đến cao.  
Nhu cầu sinh lý: Đây là nhu cầu cơ bản để duy trì cuộc sống của con người như nhu cầu ăn uống, ngủ, nhà ở, sưởi ấm và thoả mãn về tình dục.  
Là nhu cầu cơ bản nhất, nguyên thủy nhất, lâu dài nhất, rộng rãi nhất của con người. Nếu thiếu những nhu cầu cơ bản này con người sẽ không tồn tại được. Đặc biệt là với trẻ em vì chúng phụ thuộc rất nhiều vào người lớn để được cung cấp đầy đủ các nhu cầu cơ bản này. Ông quan niệm rằng, khi những nhu cầu này chưa được thoả mãn tới mức độ cần thiết để duy trì cuộc sống thì những nhu cầu khác của con người sẽ không thể tiến thêm nữa.  
Nhu cầu về an toàn hoặc an ninh:  
An ninh và an toàn có nghĩa là một môi trường không nguy hiểm, có lợi cho sự phát triển liên tục và lành mạnh của con người.  
– Nội dung của nhu cầu an ninh: An toàn sinh mạng là nhu cầu cơ bản nhất, là tiền đề cho các nội dung khác như an toàn lao động, an toàn môi trường, an toàn nghề nghiệp, an toàn kinh tế, an toàn ở và đi lại, an toàn tâm lý, an toàn nhân sự,…  
Đây là những nhu cầu khá cơ bản và phổ biến của con người. Để sinh tồn con người tất yếu phải xây dựng trên cơ sở nhu cầu về sự an toàn. Nhu cầu an toàn nếu không được đảm bảo thì công việc của mọi người sẽ không tiến hành bình thường được và các nhu cầu khác sẽ không thực hiện được. Do đó chúng ta có thể hiểu vì sao những người phạm pháp và vi phạm các quy tắc bị mọi người căm ghét vì đã xâm phạm vào nhu cầu an toàn của người khác.  
Vd, nếu nhà tham vấn làm việc với trẻ em lang thang thì phải xác định được rằng đa số trẻ em lang thang đã bị “tắc” ở bậc nhu cầu này bởi những rủi ro mà các em đang phải đối diện ở cuộc sống ngoài đường phố (cướp giật, lạm dụng,…). Bởi vì các em phải luôn cảnh giác với các rủi ro này nên không thể tập trung vào việc thỏa mãn các nhu cầu ở bậc cao hơn.  
Những nhu cầu về quan hệ và được thừa nhận (tình yêu và sự chấp nhận).  
– Do con người là thành viên của xã hội nên họ cần nằm trong xã hội và được người khác thừa nhận.  
– Nhu cầu này bắt nguồn từ những tình cảm của con người đối với sự lo sợ bị cô độc, bị coi thường, bị buồn chán, mong muốn được hòa nhập, lòng tin, lòng trung thành giữa con người với nhau.  
– Nội dung của nhu cầu này phong phú, tế nhị, phức tạp hơn. Bao gồm các vấn đề tâm lý như: Được dư luận xã hội thừa nhận, sự gần gũi, thân cận, tán thưởng, ủng hộ, mong muốn được hòa nhập, lòng thương, tình yêu, tình bạn, tình thân ái là nội dung cao nhất của nhu cầu này. Lòng thương, tình bạn, tình yêu, tình thân ái là nội dung lý lưởng mà nhu cầu về quan hệ và được thừa nhận luôn theo đuổi. Nó thể hiện tầm quan trọng của tình cảm con người trong quá trình phát triển của nhân loại.  
Hãy thử tưởng tượng một ngày kia anh/chị thức dậy và phát hiện ra rằng anh/chị là người cuối cùng trên quả đất này. Trong nhà, cộng đồng và cả thế giới này không còn ai ngoài anh/chị. Điều gì sẽ xảy ra ? Anh/chị sẽ cảm thấy như thế nào ? Hầu hết mọi người nói rằng nếu không còn ai khác – bạn bè, gia đình, tình hữu nghị – cuộc sống sẽ không còn ý nghĩa và giá trị nữa. Anh/chị không thể phát triển được nếu thiếu mối quan hệ giao tiếp với người khác (giao tiếp được coi như là nhu cầu bẩm sinh của con người). Qua đó chúng ta thấy được sức mạnh to lớn của nhu cầu được quan hệ và được thừa nhận trong sự phát triển của mỗi cá nhân. Nó cũng cho thấy con người cần được yêu thương và thừa nhận hơn là cần thức ăn, quần áo và chỗ ở cho sự tồn tại của mình.  
Nhu cầu được tôn trọng  
– Nội dung của nhu cầu này gồm hai loại: Lòng tự trọng và được người khác tôn trọng.  
+ Lòng tự trọng bao gồm nguyện vọng muồn giành được lòng tin, có năng lực, có bản lĩnh, có thành tích, độc lập, tự tin, tự do, tự trưởng thành, tự biểu hiện và tự hoàn thiện.  
+ Nhu cầu được người khác tôn trọng gồm khả năng giành được uy tín, được thừa nhận, được tiếp nhận, có địa vị, có danh dự,… Tôn trọng là được người khác coi trọng, ngưỡng mộ. Khi được người khác tôn trọng cá nhân sẽ tìm mọi cách để làm tốt công việc được giao. Do đó nhu cầu được tôn trọng là điều không thể thiếu đối với mỗi con người.  
Nhu cầu phát huy bản ngã: Maslow xem đây là nhu cầu cao nhất trong cách phân cấp về nhu cầu của ông. Đó là sự mong muốn để đạt tới, làm cho tiềm năng của một cá nhân đạt tới mức độ tối đa và hoàn thành được mục tiêu nào đó.  
– Nội dung nhu cầu bao gồm nhu cầu về nhận thức (học hỏi, hiểu biết, nghiên cứu,…) nhu cầu thẩm mỹ (cái đẹp, cái bi, cái hài,…), nhu cầu thực hiện mục đích của mình bằng khả năng của cá nhân.

Nhu cầu phát huy bản ngã: Maslow xem đây là nhu cầu cao nhất trong cách phân cấp về nhu cầu của ông. Đó là sự mong muốn để đạt tới, làm cho tiềm năng của một cá nhân đạt tới mức độ tối đa và hoàn thành được mục tiêu nào đó.

– Nội dung nhu cầu bao gồm nhu cầu về nhận thức (học hỏi, hiểu biết, nghiên cứu,…) nhu cầu thẩm mỹ (cái đẹp, cái bi, cái hài,…), nhu cầu thực hiện mục đích của mình bằng khả năng của cá nhân.

**1.3. Vận dụng thuyết “nhu cầu” trong tham vấn**  
– Sự hiểu biết về thứ bậc nhu cầu của Maslow giúp nhà tham vấn xác định được những nhu cầu nào trong hệ thống thứ bậc nhu cầu còn chưa được thỏa mãn tại thời điểm hiện tại, đặc biệt là các nhu cầu tâm lý của thân chủ, nhận ra khi nào thì những nhu cầu cụ thể của thân chủ chưa được thỏa mãn và cần đáp ứng.  
– Qua lý thuyết nhu cầu của Maslow, nhà tham vấn đã hiểu được con người có nhiều nhu cầu khác nhau bao gồm cả nhu cầu vật chất và nhu cầu tinh thần. Ai cũng cần được yêu thương, được thừa nhận, được tôn trọng, cảm giác an toàn, được phát huy bản ngã,…  
– Nhà tham vấn sử dụng thuyết nhu cầu để hiểu và giúp đỡ thân chủ thỏa mãn các nhu cầu của họ ở các cấp bậc khác nhau. Điều này có nghĩa là nhà tham vấn làm việc với thân chủ để giúp họ xác định các hành động có thể thực hiện được để thay đổi tình huống và tập trung vào các vấn đề tình cảm có thể đang cản trở thân chủ trong việc thỏa mãn nhu cầu của chính họ.  
– Trong một số trường hợp, thân chủ không có khả năng thỏa mãn các nhu cầu cơ bản, việc kết nối họ với các nguồn lực là hoàn toàn hợp lý nhưng đây là công việc của nghề công tác xã hội. Còn nhà tham vấn tăng cường năng lực cho thân chủ bằng cách lắng nghe thân chủ, chú ý đến các nhu cầu tinh thần của thân chủ và giúp thân chủ hiểu được các tiềm năng của mình, sử dụng các tiềm năng đó để vượt lên nấc thang nhu cầu cao hơn.

Nhà tâm lý học **Abraham Maslow** (1908-1970) được xem như một trong những người tiên phong trong trường phái **Tâm lý học nhân văn**(humanistic psychology), trường phái này được xem là thế lực thứ 3 (the Third Force) khi thế giới lúc ấy đang biết đến 2 trường phái tâm lý chính: Phân tâm học (Psychoanalysis) và Chủ nghĩa hành vi (Behaviorism).

.

Năm 1943, ông đã phát triển một trong các lý thuyết mà tầm ảnh hưởngcủa nó được thừa nhận rộng rãi và được sử dụng trong nhiều lĩnh vực khác nhau, bao gồm cả lĩnh vực giáo dục. Đó là **lý thuyết về Thang bậc nhu cầu** (**Hierarchy of Needs**) của con người.

.

Trong lý thuyết này, ông xếp các nhu cầu của con người theo một hệ thống trật tự cấp bậc, trong đó, các nhu cầu ở mức độ cao hơn muốn xuất hiện thì các nhu cầu ở mức độ thấp hơn phải được thỏa mãn trước.

.

Trong thời điểm đầu tiên của lý thuyết, Maslow đã sắp xếp các nhu cầu của con người theo **5 cấp bậc**:

.  
– Nhu cầu cơ bản (basic needs) thường được gọi là nhu cầu sinh học  
– Nhu cầu về an toàn (safety needs)  
– Nhu cầu về xã hội (social needs)  
– Nhu cầu về được quý trọng (esteem needs)  
– Nhu cầu được thể hiện mình (self-actualizing needs)

Sau đó, vào những năm 1970 và 1990, sự phân cấp này đã được Maslow hiệu chỉnh thành 7 bậc và cuối cùng là 8 bậc:  
– Nhu cầu cơ bản (basic needs)  
– Nhu cầu về an toàn (safety needs)  
– Nhu cầu về xã hội (social needs)  
– Nhu cầu về được quý trọng (esteem needs)  
– Nhu cầu về nhận thức (cognitive needs)  
– Nhu cầu về thẩm mỹ (aesthetic needs)  
– Nhu cầu được thể hiện mình (self-actualizing needs)  
– Sự siêu nghiệm (transcendence)

# **1.** **Nhu cầu cơ bản** (basic needs)

Nó còn được gọi là nhu cầu của cơ thể (body needs) hoặc nhu cầu sinh lý (physiological needs), bao gồm các nhu cầu cơ bản của con người như ăn, uống, ngủ, không khí để thở, tình dục, các nhu cầu làm cho con người thoải mái,…đây là những nhu cầu cơ bản nhất và mạnh nhất của con người. Trong hình kim tự tháp, chúng ta thấy những nhu cầu này được xếp vào bậc thấp nhất: bậc cơ bản nhất.

**Maslow cho rằng, những nhu cầu ở mức độ cao hơn sẽ không xuất hiện trừ khi những nhu cầu cơ bản này được thỏa mãn**và những nhu cầu cơ bản này sẽ chế ngự, hối thúc, giục giã một người hành động khi nhu cầu cơ bản này chưa đạt được.

Ông bà ta cũng đã sớm nhận ra điều này khi cho rằng: “Có thực mới vực được đạo”, cần phải được ăn uống, đáp ứng nhu cầu cơ bản để có thể hoạt động, vươn tới nhu cầu cao hơn.

Chúng ta có thể kiểm chứng dễ dàng điều này khi cơ thể không khỏe mạnh, đói khát hoặc bệnh tật, lúc ấy, các nhu cầu khác chỉ còn là thứ yếu.

Sự phản đối của công nhân, nhân viên khi đồng lương không đủ nuôi sống họ cũng thể hiện việc đáp ứng các yêu cầu cơ bản cần phải được thực hiện ưu tiên.

Nếu bạn muốn nghỉ việc để tìm việc khác có mức lương cao hơn thì phải dự phòng tiền cho ít nhất 3 tháng sống (nhiều hơn càng tốt vì nó sẽ khiến bạn không bị thúc ép). Nếu dự phòng thấp, đặc biệt lại có gia đình trông chờ thì sẽ tạo áp lực rất lớn lên quá trình tìm việc. Lúc bạn còn thu nhập bạn sẽ nghĩ vấn đề đó không quá lo (vì lúc đó vẫn đang được thỏa mãn), nhưng khi mất hẳn thu nhập thì nhu cầu sẽ hiện diện ngày càng rõ ràng hơn khiến bạn phải từ bỏ tất cả các nhu cầu bậc trên đó để tìm việc bất kỳ.

Covid-19 hiện nay là một ví dụ rõ ràng. Chính phủ mỗi lần gia hạn thêm cách ly sẽ phải tính toán ngưỡng chịu đựng của những người nghèo trong xã hội. Tới một ngường nào đó khi họ không còn tiền để sống nữa thì họ bất chấp tất cả để có thể có tiền mua thức ăn nuôi gia đình họ. Mới hôm qua 11/4/2020 khi tôi đi qua đường hàng Bông thấy có người dừng xe máy mua, tiêm và vứt ống tiêm luôn lên vỉa hè. Đó mới chỉ là chưa hết 15 ngày cách ly. Nếu bạn có tích lũy có thể yên ổn cách ly thêm nhiều chục ngày nữa thì đừng nghĩ rằng người khác cũng sẽ có thể như bạn.

# **2. Nhu cầu An toàn, an ninh** (safety, security needs)

Khi con người đã được đáp ứng các nhu cầu cơ bản, tức các nhu cầu này không còn điều khiển suy nghĩ và hành động của họ nữa, họ sẽ cần gì tiếp theo? Khi đó các nhu cầu về an toàn, an ninh sẽ bắt đầu được kích hoạt. Nhu cầu an toàn và an ninh này thể hiện trong cả thể chất lẫn tinh thần.

Con người mong muốn có sự bảo vệ cho sự sống còn của mình khỏi các nguy hiểm. Nhu cầu này sẽ trở thành động cơ hoạt động trong các trường hợp khẩn cấp, nguy khốn đến tính mạng như chiến tranh, thiên tai, gặp thú dữ,…. Trẻ con thường hay biểu lộ sự thiếu cảm giác an toàn khi bứt rứt, khóc đòi cha mẹ, mong muốn được vỗ về.

Nhu cầu này cũng thường được khẳng định thông qua các mong muốn về sự ổn định trong cuộc sống, được sống trong các khu phố an ninh, sống trong xã hội có pháp luật, có nhà cửa để ở,…Nhiều người tìm đến sự che chở bởi các niềm tin tôn giáo, triết học cũng là do nhu cầu an toàn này, đây chính là việc tìm kiếm sự an toàn về mặt tinh thần.

Vingroup rất giỏi trong thỏa mãn nhu cầu của khách hàng; họ nắm được giới thượng lưu muốn gì, giới trung lưu muốn gì. Ví dụ lĩnh vực nhà ở họ có 2 phân khúc chính là phân khúc trung lưu và phân khúc thượng lưu. Nếu khách hàng là giới thượng lưu họ có thể chọn mua biệt thự hoặc nhà chung cư với diện tích rộng ở vị trí đẹp. An ninh ở cực kỳ nghiêm ngặt, các nội quy được thực thi nghiêm; mục đích là để mang lại sự an tâm, an toàn cho khách (vốn đang có nhu cầu này). Ngoài ra nếu bạn bảo sống ở khu riverside chẳng hạn thì mặc nhiên mọi người đều biết bạn giàu; cái tôi được thể hiện. Tầng lớp trung lưu ở nhà diện tích nhỏ hơn, vị trí kém đẹp hơn thì nhu cầu về an toàn của họ sẽ thấp hơn nên Vin sẽ cung cấp một lượng vừa đủ.

Nhu cầu bậc thấp được thỏa mãn thì tự phát sinh nhu cầu bậc cao hơn trên đó; đây là quy luật đối với tất cả con người chúng ta.

Đối với giới bình dân khi mà nhu cầu bậc 1 còn chới với thì nhu cầu bậc 2 của họ xuất hiện nhưng rất yếu. Lúc đó họ chỉ cần rõ ràng các chế độ bảo hiểm xã hội, các chế độ khi về hưu, các kế hoạch để dành tiết kiệm, …. Nhưng giả định khi bạn có 10 tỷ trong ngân hàng rồi thì thì bạn sẽ chẳng quan tâm lắm tới lương hưu.

\* **Thông qua việc nghiên cứu 2 cấp bậc nhu cầu trên chúng ta có thể thấy nhiều điều thú vị**:

– Muốn kìm hãm hay chặn đứng sự phát triển của một người nào đó, cách cơ bản nhất là tấn công vào các nhu cầu bậc thấp của họ. Nhu cầu bậc thấp gắn liền với con người; đói và rét tác động ngay tới não người trong khi nhu cầu tập thể, được tôn trọng lại rất xa. Tác động vào nhu cầu bậc thấp liên tục với cấp độ cao sẽ khiến một người có thể sẵn sàng từ bỏ phẩm giá, lòng tự trọng, đam mê, tự chủ,…

– Muốn một người phát triển ở mức độ cao thì phải đáp ứng các nhu cầu bậc thấp của họ trước: đồng lương tốt, chế độ đãi ngộ hợp lý, nhà cửa ổn định,…Chẳng phải ông bà chúng ta đã nói: “An cư mới lạc nghiệp” hay sao? Muốn nghĩ lớn chúng ta phải không bị quấy rầy bởi những suy nghĩ nhỏ kiểu như không biết ngày mai có đủ tiền ăn không.

– Một đứa trẻ đói khát cùng cực thì không thể học tốt, một đứa trẻ bị stress thì không thể tiếp thu được gì, một đứa trẻ bị sợ hãi, bị đe dọa thì càng không thể học. Lúc này, các nhu cầu cơ bản, an toàn, an ninh được kích hoạt và nó chiếm quyền ưu tiên so với các nhu cầu học hành. Các nghiên cứu về não bộ cho thấy, trong các trường hợp sợ hãi, bị đe doạ về mặt tinh thần và thể xác, não người tiết ra các hóa chất ngăn cản các quá trình suy nghĩ, học tập.

– Có nhiều người sống rất thiếu thực tế, họ cố gắng tìm cách thỏa mãn các nhu cầu bậc cao như được tôn trọng, làm những thứ mình đam mê nhưng lại không sẵn sàng bỏ ra thời gian và công sức. Họ dùng các biện pháp thay đổi vẻ bề ngoài và che đậy các vấn đề bên trong. Lặp đi lặp lại dần đó chở thành thói quen cả đời, nhiều người sống như vậy tới già, cứ như vậy mộng mộng ảo ảo cả đời. Muốn tác động vào họ buộc phải kéo họ trở lại với thực tế, rằng chẳng có bữa ăn nào là miễn phí cả.

# **3. Nhu cầu Xã hội** (social needs)

Nhu cầu này còn được gọi là nhu cầu mong muốn thuộc về một bộ phận, một tổ chức nào đó (belonging needs) hoặc nhu cầu về tình cảm, tình thương (needs of love). Nhu cầu này thể hiện qua quá trình giao tiếp như việc tìm kiếm, kết bạn, tìm người yêu, lập gia đình, tham gia một cộng đồng nào đó, đi làm việc, đi chơi picnic, tham gia các câu lạc bộ, làm việc nhóm, …

Nhu cầu này là một dấu vết của bản chất sống theo bầy đàn của loài người chúng ta từ buổi bình minh của nhân loại. Mặc dù, Maslow xếp nhu cầu này sau 2 nhu cầu phía trên, nhưng ông nhấn mạnh rằng nếu nhu cầu này không được thoả mãn, đáp ứng, nó có thể gây ra các bệnh trầm trọng về tinh thần, thần kinh. Nhiều nghiên cứu gần đây cũng cho thấy, những người sống độc thân thường hay mắc các bệnh về tiêu hóa, thần kinh, hô  
hấp hơn những người sống với gia đình. Chúng ta cũng biết rõ rằng: sự cô đơn có thể dễ dàng giết chết con người. Nhiều em ở độ tuổi mới lớn đã lựa chọn con đường từ bỏ thế giới này với lý do: “Những người xung quanh, không có ai hiểu con!”.

Để đáp ứng cấp bậc nhu cầu thứ 3 này, nhiều công ty đã tổ chức cho các nhân viên có các buổi cắm trại ngoài trời, cùng chơi chung các trò chơi tập thể, nhà trường áp dụng các phương pháp làm việc theo nhóm, các phương pháp giảng dạy dựa trên vấn đề, các tổ chức Đoàn, Đội trong nhà trường được giao trách nhiệm tập hợp các em, định hướng các em vào  
những hoạt động bổ ích. Các kết quả cho thấy: các hoạt động chung, hoạt động ngoài trời đem lại kết quả tốt cho tinh thần và hiệu suất cho công việc được nâng cao.

Kinh nghiệm giảng dạy của nhiều giáo viên cũng đưa đến kết luận: phần lớn các em học sinh sống trong các gia đình hay bất hòa, vợ chồng lục đục, thiếu quan tâm, tình thương của gia đình thường có kết quả học tập không cao như các em học sinh khác.

Chúng ta để ý các vụ lừa đảo đa cấp có số lượng nông dân hoặc lao động tự do chiếm áp đảo. Nguyên nhân vì nông dân hay lao động tự do thường không thuộc về một nhóm nào cả; họ cảm thấy cô độc và luôn muốn được gia nhập vào một nhóm. Khi bán hàng đa cấp họ được ăn mặc đẹp (mà bình thường họ chẳng có lý do gì mặc đẹp cho dù họ thừa tiền để mặc đẹp), được giảng dạy, được sống trong một tập thể (giao tiếp, trao đổi,..), được thăng chức,.. Họ tham gia không đơn giản là vì họ muốn kiếm tiền dễ dàng mà vì các công ty đa cấp đã trao cho họ môi trường nơi họ cảm thấy là một phần trong đó.

Các tập đoàn lớn họ thường làm rất tốt các phong trào khiến cho mỗi thành viên có ý thức cao độ là mình đang thuộc về một tập thế nảo đó. Thương hiệu tập thể đó càng nổi tiếng thì họ càng được thỏa mãn. Các tập đoàn làm rất tốt có thể kể ra như FPT, CMC,…còn với Vingroup thì họ lại tập hợp thông qua tầm nhìn của công ty rất có trọng lượng “…góp phần xây dựng đất nước hùng cường”. Họ khiến cho thành viên trong đó cảm thấy mình đang làm một cái gì đó rất lớn lao, có nghĩa là tác động hẳn vào nhu cầu bậc cao hơn nữa.

Chúng ta có thể cảm nhận nhu cầu này rất rõ ràng trong những ngày cách ly xã hội. Không được tụ tập đông người, không được lao ra ngoài đường, không được tham gia các hoạt động tập thể như thể thảo,….Chúng ta cảm thấy rất khó chịu, cuồng chân,..mặc dù rằng chúng ta có thể sử dụng thời gian “yên tĩnh” đó để tìm hiểu chính mình, để thực hiện các hoạt động đơn lẻ ví như xem phim, đọc sách,…

# **4. Nhu cầu Được quý trọng** (esteem needs)

Nhu cầu này còn được gọi là nhu cầu tự trọng (self esteem needs) vì nó thể hiện 2 cấp độ: Nhu cầu được người khác quý mến, nể trọng thông qua các thành quả của bản thân, và Nhu cầu cảm nhận, quý trọng chính bản thân, danh tiếng của mình, có lòng tự trọng, sự tự tin vào khả năng của bản thân. Sự đáp ứng và đạt được nhu cầu này có thể khiến cho một đứa trẻ học tập tích cực hơn, một người trưởng thành cảm thấy tự do hơn.

Chúng ta thường thấy trong công việc hoặc cuộc sống, khi một người được khích lệ, tương thưởng về thành quả lao động của mình, họ sẵn sàng làm việc hăng say hơn, hiệu quả hơn. Nhu cầu này được xếp cao hơn nhu cầu “thuộc về một tổ chức”, nhu cầu xã hội phía trên. Sau khi đã gia nhập một tổ chức, một đội nhóm, chúng ta luôn muốn được mọi người trong nhóm nể trọng, quý mến, đồng thời chúng ta cũng phấn đấu để cảm thấy mình có  
“vị trí” trong nhóm đó. Một tập thể được tổ chức thành công là một tổ chức mà mỗi người trong đó khi nói rằng anh ta là một phần trong đó (cho dù có là nv quét dọn) có thể ưỡn ngực tự hào. Rõ ràng nếu bạn bảo rằng bạn là nhân viên của Google sẽ ghê gớm hơn là trưởng phòng ở VNG.

Các hành động bêu xấu học sinh trước lớp, cho các học sinh khác “lêu lêu” một em học sinh bị phạm lỗi,… chỉ dẫn đến những hậu quả tồi tệ hơn về mặt giáo dục, tâm lý.

Ai trong chúng ta cũng có nhu cầu được tôn trọng. Một người ăn xin thực sự có nhu cầu này không? Chắc chắn có nhưng vì nó xếp sau nhu cầu vật chất nên nó không được thể hiện ra. Cho họ 100 nghìn và thóa mạ họ thì họ cũng ok. Dần dần thì khi sự xỉ vả, bị mọi người khác mắng chửi không còn khơi dậy một tí cảm xúc xấu hổ nào nữa từ họ thì cho dù thừa tiền họ cũng muốn vẫn đi ăn xin.

Các công ty bán hàng đa cấp quy tụ được rất nhiều nông dân, người thất nghiệp, người về hưu cũng một phần khi bạn tham gia sẽ có các cấp bậc kiểu như đồng, vàng, kim cương, rubi, saphia..Cấp độ càng cao càng khẳng định được vị trí nên các thành viên cứ là lăn xả vào. Các công ty nói chung luôn phải gắn kết được “vị trí” với sự “tôn trọng”. Nếu như bản thân công ty coi mọi vị trí là như nhau chỉ là thu nhập chênh một tí thì thành viên sẽ không muốn phấn đấu để lên vị trí đó. Họ không cảm thấy tự hào khi ở vị trí đó.

Chúng ta thấy rằng bất cứ lúc nào chúng ta cũng sẽ có toàn bộ các nhu cầu từ thấp lên cao nhưng mức độ ưu tiên mỗi bậc sẽ khác nhau và giống như một chai nước với nhiều mức; chỉ khi đổ đầy phần ở dưới thì mới thể tràn lên phần cao hơn.

**5. Nhu cầu Được thể hiện mình/ Khẳng định bản thân** (self-actualizing needs)

Khi nghe về nhu cầu này: “**Thể hiện mình**” chúng ta khoan vội gán cho nó ý nghĩa tiêu cực. Không phải ngẫu nhiên mà nhu cầu này được xếp đặt ở mức độ cao nhất. “Thể hiện mình” không đơn giản có nghĩa là là làm một cái gì đó khiến cho người xung quanh phải chú ý tới, đặc biệt là những hành vi xấu chẳng giống ai.

Maslow mô tả nhu cầu này như sau: “**self-actualization as a person’s need to be and do that which the person was “born to do”**” (nhu cầu của một cá nhân mong muốn được là chính mình, được làm những cái mà mình “sinh ra để làm”). Nói một cách đơn giản hơn, đây chính là nhu **cầu được sử dụng hết khả năng, tiềm năng của mình để tự khẳng định mình, để làm việc, đạt các thành quả trong xã hội.**

Chúng ta có thể thấy nhiều người xung quanh mình, khi đã đi đến đoạn cuối của sự nghiệp thì lại hối tiếc vì mình đã không được làm việc đúng như khả năng, mong ước của mình. Hoặc có nhiều trường hợp, một người đang giữ một vị trí lương cao trong một công ty, lại vẫn dứt áo ra đi vì muốn thực hiện các công việc mà mình mong muốn, cái công việc  
mà Maslow đã nói “born to do”. Đó chính là việc đi tìm kiếm các cách thức mà năng lực, trí tuệ, khả năng của mình được phát huy và mình cảm thấy hài lòng về nó.

Mỗi người trong chúng ta sinh ra đã có tổ chất phù hợp với một mắt xích nào đó trong dây chuyền sản xuất. Từ trong sâu thẳm con người, ta tìm kiếm cái mắt xích đó để có thể lắp vào; nếu tìm được ta có thể thỏa mãn toàn bộ các nhu cầu, khai thác hết được các thế mạnh của bản thân. Nhưng mấy ai có thể làm được điều đó? Một người sinh ra với tố chất của nông dân; nếu là nông dân ta sẽ có cuộc sống như ý và tận dụng mọi năng lực. Nhưng vấn đề là chúng ta lại sinh ra ở thành thị trong một gia đình mà bố mẹ làm doanh nhân, một anh sinh ra với cái cuốc lại phải cầm cái bút.

Về cơ bản, chúng ta càng tìm được cái mắt xích phù hợp nhất thì ta càng có thể tận dụng hết năng lực bản thân, cảng khẳng định được bản thân, càng cảm thấy được tôn trọng, càng thỏa mãn nhu cầu xã hội và cơ bản.

# **Áp dụng Maslow**

Con người hành động để thỏa mãn một nhu cầu nào đó. Đứng ở góc độ sinh học thì ta tồn tại để duy trì nòi giống; nhìn dưới góc độ đẹp đẽ hơn tí là để thực hiện một việc gì đó mà cuộc sống giao phó. Một người tìm ra lẽ sống của đời mình và cả đời theo đuổi đạt được điều đó thường sẽ cảm thấy thỏa mãn nhất (họ chính thức ở bậc trên cùng). Một người không tìm ra “việc mình phải làm trong đời” sẽ đành tạm chấp nhận đỉnh cao nhất của họ là mức 4; và luôn sẽ kèm một chút tiếc nuối lúc cuối đời vì đã không đạt tới bậc 5.

Xét cuộc sống hàng ngày, ta thấy rằng nhu cầu cơ bản đóng một vai trò mang tính quyết định tới hạnh phúc gia đình, sự hài lòng mỗi cá nhân. Khi ta chưa thỏa mãn nhu cầu cơ bản ta sẽ thấy rất nhiều vấn đề phát sinh; rất khó để làm một cái gì đó to tát ở bậc trên khi mà miếng ăn hàng ngày còn phải lo. Vậy bạn phải tìm cách thỏa mãn nhu cầu cơ bản ở một mức vừa đủ **trước khi nghĩ tới những thứ cao xa hơn**.

Đối với cá nhân ta; ta phải nhận thức được bậc mình đang đứng. Xác định một danh sách công việc để hướng tới các nhu cầu đồng thời nhưng trọng tâm vào một nhu cầu nào đó. Nhớ là cùng một thời điểm bạn luôn sẽ có cả 5 nhu cầu; giống như bạn có 5 chân đặt trên cả 5 bậc; nhưng có một chân sẽ chống chịu chính, đó là bậc bạn đang đứng.

Trong công việc, bạn phải tiếp cận theo hướng từ trên xuống. Làm một việc nào đó nhằm chứng minh năng lực của mình, được cống hiến năng lực của mình; tự khắc tiền sẽ tới vì người ta sẽ phải tìm cách giữ bạn. Nếu bạn tiếp cận từ dưới lên theo kiểu “thu nhập tới đâu làm tới đó” và “hãy tăng lương cho tôi, tôi sẽ làm tốt hơn” thì muôn đời không khá được. Tiếp cận từ trên xuống bạn sẽ có một khoảng thời gian thiệt thòi về vật chất nhưng sẽ được bù đắp ở tương lai. Còn đối với người lãnh đạo thì ngoài chuyện khích lệ hướng dẫn nhân viên tiếp cận nhu cầu từ trên xuống thì họ cũng cần có lộ trình thỏa mãn các nhu cầu bậc thấp; không ai có thể ăn bánh vẽ mãi được.

Khi muốn thuyết phục, đàm phán một ai đó phải xem nhu cầu chính của họ đang là gì để có hành động tương ứng. Ví dụ như cuộc đàm phán về thương mại mà Mỹ – Trung đang thực hiện thì nhu cầu hai bên ở diện rộng; kinh tế chỉ là thứ yếu mà là vị thế của lãnh đạo mỗi nước. Cả Trump và Bình đều muốn thể hiện với nhân dân nước mình rằng họ không ở chiếu dưới, đây là thể diện cá nhân mà cũng là thể diện của cả dân tộc. Rất có thể sẽ có những thỏa thuận ngầm để giữ thể diện cho cả hai bên.

Trong giao tiếp xã giao thông thường, nếu như những người trong nhóm đều nằm trên một bậc thì sẽ rất dễ có được sự đồng cảm. Và thường những người trên cùng một bậc sẽ tự tìm tới nhau để trở thành bạn bè. Ngay cả khi đã là bạn bè mà nếu cấp bậc càng xa nhau thì tình bạn sẽ càng xa nhau.

**Thang bậc nhu cầu**(**Hierarchy of Needs**)

Abraham Maslow sinh ngày 1-4-1908, mất năm 8-5-1970. Ông là một nhà tâm lý học nổi tiếng người Mỹ. Ông là người đáng chú ý nhất với sự đề xuất về Tháp nhu cầu và ông được xem là cha đẻ của chủ nghĩa nhân văn trong Tâm lý học.  
Maslow sinh ra ở Brookly – New York, là con cả trong một gia đình người Do Thái có 7 anh em, nhập cư từ Nga. Bố mẹ ông không được ăn học đến nơi đến chốn nhưng họ quyết tâm đầu tư cho Maslow được học hành và khuyến khích ông nên học ngành Luật.  
Đầu tiên ông thực hiện lời hứa của bố mẹ mình bằng cách ghi tên vào trường City College of New York. Tuy nhiên, sau 3 học kỳ ông chuyển sang học tại Cornell, sau đó ông quay trở lại CCNY.  
Sau đó ông cưới một người bà con là Bertha Maslow, ông chuyển đến Wisconsin và theo học tại University of Wisconsin. Tại đây ông đã nhận được B.A (1930), M.A (2011), PHD (1934) về tâm lý học. Trong khi học tại Wisconsin ông đã học với Harry Maslow, người được biết đến với những thí nghiệm gây tranh cãi về hành vi và tập tính xã hội của khỉ.  
Một năm sau khi tốt nghiệp, Maslow trở lại NewYork và làm việc với E. L. Thorndike tại Đại học Columbia.  
Maslow bắt đầu sự nghiệp giảng dạy tại Brooklyn College. Trong suốt thời gian này ông đã gặp gỡ nhiều nhà tâm lý học hàng đầu Châu Âu như Alfred Adler và Erich Fromm.  
Năm 1951, Maslow trở thànhTtrưởng khoa Tâm lý học tại Brandeis University, nơi mà ông bắt đầu với công tác nghiên cứu học thuyết của mình. Ông đã gặp Kurt Goldstein, người đã giới thiệu ông ta về ý tưởng của sự tự nhận thức về nhu cầu.  
Ông về hưu tại California. Chết vì đau tim năm 1979, thọ 62, sau nhiều năm sức khoẻ kém.

## Căn bản của lý thuyết

Hệ thống nhu cầu của Maslow thường được mô tả theo hình dạng của một kim tự tháp với những nhu cầu cơ bản nhất, lớn nhất ở phía dưới và nhu cầu tự thực hiện và siêu việt ở phía trên. Nói cách khác, lý thuyết là các nhu cầu cơ bản nhất của cá nhân phải được đáp ứng trước khi họ có động lực để đạt được nhu cầu cấp cao hơn.

Bốn lớp cơ bản và cơ bản nhất của kim tự tháp chứa thứ mà Maslow gọi là "nhu cầu thiếu" hoặc "nhu cầu": lòng tự trọng, tình bạn và tình yêu, an ninh và nhu cầu thể chất. Nếu những "nhu cầu thiếu hụt" này không được đáp ứng - ngoại trừ nhu cầu cơ bản nhất (sinh lý) - có thể không có dấu hiệu thực thể, nhưng cá nhân sẽ cảm thấy lo lắng và căng thẳng. Lý thuyết của Maslow cho thấy rằng mức độ nhu cầu cơ bản nhất phải được đáp ứng trước khi cá nhân sẽ khao khát mạnh mẽ (hoặc thúc đẩy tập trung vào) nhu cầu cấp trung học trở lên. Maslow cũng đặt ra thuật ngữ " siêu năng lực " để mô tả động lực của những người vượt ra ngoài phạm vi của các nhu cầu cơ bản và cố gắng cải thiện liên tục

## Chi tiết nội dung tháp nhu cầu

[](https://vi.wikipedia.org/wiki/Tập_tin:Tháp_nhu_cầu_của_Maslow.png)

### **Nhu cầu sinh lý**

Nhu cầu sinh lý là một khái niệm bắt nguồn để giải thích và nuôi dưỡng nền tảng của động lực khác. Khái niệm này là yêu cầu vật lý chính cho sự sống còn của con người. Điều này có nghĩa là nhu cầu sinh lý là nhu cầu phổ quát của con người. Nhu cầu sinh lý được xem xét từ động lực bên trong của con người theo hệ thống nhu cầu của Maslow. Lý thuyết này nói rằng: con người buộc phải đáp ứng những nhu cầu sinh lý này trước tiên để theo đuổi sự thỏa mãn ở mức độ cao hơn. Nếu những nhu cầu này không được đáp ứng, nó sẽ dẫn đến sự gia tăng sự bất mãn trong một cá nhân. Nhu cầu sinh lý có thể được định nghĩa dựa trên đặc điểm và trạng thái. Nhu cầu sinh lý như những đặc điểm ám chỉ đến nhu cầu lâu dài, không thay đổi được, đó là những yêu cầu của cuộc sống cơ bản của con người. Nhu cầu sinh lý như một trạng thái ám chỉ sự giảm khoái cảm và sự gia tăng cho một động lực để thực hiện một điều cần thiết. Để theo đuổi động lực nội tại ở thứ bậc cao của Maslow, trước tiên phải đáp ứng nhu cầu sinh lý. Điều này có nghĩa là nếu một con người đang vật lộn để đáp ứng nhu cầu sinh lý của họ, thì về bản chất họ không có khả năng theo đuổi sự an toàn, xã hội, lòng tự trọng và tự thể hiện.

Các nhu cầu về căn bản nhất thuộc "thể lý" (*physiological*) - thức ăn, nước uống, nơi trú ngụ, tình dục, bài tiết, thở, nghỉ ngơi.

* Cân bằng nội môi
* Sức khỏe
* Thực phẩm và nước
* Ngủ
* Quần áo
* Nơi trú ẩn

### **Nhu cầu an toàn**

Một khi nhu cầu sinh lý của một người tương đối thỏa mãn, nhu cầu an toàn của họ được ưu tiên và chi phối hành vi. Trong trường hợp không có sự an toàn về thể chất - do chiến tranh, thảm họa tự nhiên, bạo lực gia đình, lạm dụng thời thơ ấu, phân biệt chủng tộc, v.v. - mọi người có thể (tái) trải qua rối loạn căng thẳng sau chấn thương. Trong trường hợp không có điều kiện kinh tế - do khủng hoảng kinh tế và thiếu cơ hội làm việc - những nhu cầu an toàn này thể hiện theo các cách như ưu tiên bảo đảm công việc, thủ tục khiếu nại, tài khoản tiết kiệm, chính sách bảo hiểm, chứng nhận nhà ở,.. vv. Mức độ này có nhiều khả năng chiếm ưu thế ở trẻ em vì chúng thường có nhu cầu lớn hơn để cảm thấy an toàn. Nhu cầu an toàn và an ninh là việc giữ cho chúng ta an toàn, khỏi bị tổn hại. Chúng bao gồm nơi trú ẩn, an ninh công việc, sức khỏe và môi trường an toàn. Nếu một người không cảm thấy an toàn trong môi trường của họ, họ sẽ cố gắng tìm sự an toàn trước khi họ cố gắng đáp ứng bất kỳ mức sống nào cao hơn, nhưng nhu cầu an toàn không quan trọng bằng nhu cầu sinh lý cơ bản.

Nhu cầu an toàn (*safety*) - cần có cảm giác yên tâm về an toàn thân thể, việc làm, gia đình, sức khỏe, tài sản được đảm bảo.

* An ninh cá nhân
* An ninh cảm xúc
* An ninh tài chính
* Sức khỏe và hạnh phúc
* Nhu cầu an toàn chống lại tai nạn / bệnh tật và tác động bất lợi của chúng

### **Nhu cầu xã hội / mối quan hệ, tình cảm**

Sau khi đã được đáp ứng nhu cầu sinh lý và an toàn, mức độ thứ ba của nhu cầu của con người nằm giữa các cá nhân và gồm các cảm giác cần thuộc về. Nhu cầu này đặc biệt phát triển mạnh mẽ trong trong thời thơ ấu và nó có thể vượt qua cả nhu cầu an toàn như đã được quan sát ở những đứa trẻ phải ở với cha mẹ bạo hành, ngược đãi. Sự thiếu sót trong mức độ này về các yếu tố về bị bỏ mặc, trốn tránh, tảy chay… có thể gây các tác động tiêu cực đến khả năng tạo dựng và duy trì các cảm xúc trong các mối quan hệ.

Nhu cầu được giao lưu tình cảm và được trực thuộc (*love/belonging*) - muốn được trong một nhóm cộng đồng nào đó, muốn có gia đình yên ấm, bạn bè thân hữu tin cậy.

* Tình bạn
* Sự thân mật
* Tình gia đình

Theo Maslow, con người sở hữu một nhu cầu tình cảm về cảm giác muốn được thuộc về và chấp nhận trong một nhóm xã hội nào đó dù lớn hay nhỏ. Ví dụ, những nhóm lớn bao gồm các câu lạc bộ, đồng nghiệp, tôn giáo, tổ chức chuyên nghiệp đội thể thao, băng đảng và cộng đồng trực tuyến. Một số ví dụ về các kết nối xã hội nhỏ bao gồm các thành viên gia đình, đối tác thân mật, cố vấn, đồng nghiệp và tâm sự. Con người cần yêu và được yêu - cả tình dục và phi tình dục - bởi người khác. Nhiều người trở nên dễ bị cô đơn , lo lắng xã hội và trầm cảm lâm sàng khi không có tình yêu hoặc yếu tố thuộc về này.

Nhu cầu thuộc về này có thể khắc phục các nhu cầu sinh lý và an ninh, tùy thuộc vào sức mạnh của áp lực ngang hàng. Ngược lại, đối với một số cá nhân, nhu cầu về lòng tự trọng quan trọng hơn nhu cầu thuộc về; và đối với những người khác, nhu cầu thực hiện sáng tạo có thể thay thế ngay cả những nhu cầu cơ bản nhất.

### **Nhu cầu được tôn trọng**

Hầu hết mọi người đều có nhu cầu tự tôn và lòng tự trọng ổn định. Maslow lưu ý hai phiên bản về nhu cầu quý trọng: phiên bản "thấp hơn" và phiên bản "cao hơn". Phiên bản "thấp hơn" của lòng tự trọng là nhu cầu tôn trọng người khác, và có thể bao gồm nhu cầu về địa vị, sự công nhận, danh tiếng, uy tín và sự chú ý. Phiên bản "cao hơn" thể hiện là nhu cầu tự trọng và có thể bao gồm nhu cầu về sức mạnh, năng lực, làm chủ, tự tin , độc lập và tự do. Phiên bản "cao hơn" này có hướng dẫn, "hệ thống phân cấp có liên quan với nhau chứ không tách rời nhau". Điều này có nghĩa là lòng tự trọng và các cấp độ tiếp theo không được tách biệt nghiêm ngặt; thay vào đó, các cấp có liên quan chặt chẽ.Nhu cầu về lòng tự trọng là nhu cầu bản ngã hoặc nhu cầu địa vị. Mọi người phát triển mối quan tâm với việc nhận được sự công nhận, địa vị, tầm quan trọng và sự tôn trọng từ người khác. Hầu hết con người có nhu cầu cảm thấy được tôn trọng; điều này bao gồm nhu cầu có lòng tự trọng và tự trọng. Esteem thể hiện mong muốn điển hình của con người để được người khác chấp nhận và coi trọng. Mọi người thường tham gia vào một nghề nghiệp hoặc sở thích để được công nhận. Những hoạt động này mang lại cho người đó cảm giác đóng góp hoặc giá trị. Lòng tự trọng thấp hoặc mặc cảmcó thể dẫn đến sự mất cân bằng trong cấp độ này trong hệ thống phân cấp. Những người có lòng tự trọng thấp thường cần sự tôn trọng từ người khác; họ có thể cảm thấy cần phải tìm kiếm danh tiếng hoặc vinh quang. Tuy nhiên, danh tiếng hay vinh quang sẽ không giúp người đó xây dựng lòng tự trọng cho đến khi họ chấp nhận họ là ai trong nội bộ. Mất cân bằng tâm lý như trầm cảm có thể khiến người ta mất tập trung vào việc có được lòng tự trọng cao hơn.

Hầu hết mọi người đều có nhu cầu tự tôn và lòng tự trọng ổn định. Maslow lưu ý hai phiên bản về nhu cầu quý trọng: phiên bản "thấp hơn" và phiên bản "cao hơn". Phiên bản "thấp hơn" của lòng tự trọng là nhu cầu tôn trọng người khác, và có thể bao gồm nhu cầu về địa vị, sự công nhận, danh tiếng, uy tín và sự chú ý. Phiên bản "cao hơn" thể hiện là nhu cầu tự trọng và có thể bao gồm nhu cầu về sức mạnh, năng lực, làm chủ, tự tin , độc lập và tự do. Phiên bản "cao hơn" này có hướng dẫn, "hệ thống phân cấp có liên quan với nhau chứ không tách rời nhau". Điều này có nghĩa là lòng tự trọng và các cấp độ tiếp theo không được tách biệt nghiêm ngặt; thay vào đó, các cấp có liên quan chặt chẽ.

Nhu cầu được quý trọng, kính mến (*esteem*) - cần có cảm giác được tôn trọng, kính mến, được tin tưởng.

### **Nhu cầu thể hiện bản thân**

“What a man can be, he must be”, lời trích dẫn này là cơ sở cho nhu cầu nhận thức về tự thể hiện bản thân. Cấp độ nhu cầu này đề cập đến việc nhận ra năng lực đầy đủ của một người. Maslow giải thích câu trên như là mong ước có thể làm được tất cả những gì mà người đó có khả năng, để trở thành phiên bản tốt nhất của chính mình. Mỗi cá nhân nhận thức hoặc chú ý đến nhu cầu này thì khác biệt nhau. Có người thì mong muốn có sức mạnh, người thì muốn trở thành cha mẹ lý tưởng, thắng các cuộc thi thế vận hội, hoặc là sáng tạo nghệ thuật, chụp ảnh, cũng có thể phát minh. Ông tin rằng muốn hiểu rõ nhu cầu tự thể hiện này, người đó không chỉ thành công ở những cấp độ trước của tháp nhu cầu, mà còn kiểm soát được chúng. Tự thể hiện được mô tả như là hệ thống dựa trên giá trị khi thảo luận về vai trò tạo nên động lực; tự thể hiện được hiểu như là mục tiêu - một động lực rõ ràng, và những nấc nhu cầu trước đó chẳng qua chính là từng bước một để đạt được đỉnh cao nhất - tự thể hiện; một động lực rõ ràng là mục tiêu của hệ thống phần thưởng, được sử dụng để thúc đẩy hoàn thành các giá trị hoặc mục tiêu nhất định. Các cá nhân có động lực để theo đuổi mục tiêu này tìm kiếm và hiểu nhu cầu, mối quan hệ và ý thức về bản thân của họ được thể hiện như thế nào thông qua hành vi của họ. Tự thể hiện có thể bao gồm:

Nhu cầu về tự thể hiện bản thân cường độ cao (self - actualization)*- muốn sáng tạo, được thể hiện khả năng, thể hiện bản thân, trình diễn mình, có được và được công nhận là thành đạt.*

* Tìm kiếm cộng sự
* Nuôi dạy con cái
* Sử dụng và phát triển tài năng, năng lực
* Theo đuổi mục tiêu

### **Tính siêu việt**

Trong những năm cuối đời, Abraham Maslow đã khám phá thêm một chiều động lực, đồng thời chỉ trích tầm nhìn ban đầu của ông về tự thể hiện. Theo lý thuyết sau này, người ta tìm thấy sự nhận thức đầy đủ nhất trong việc đưa bản thân mình vào một thứ gì đó vượt ra ngoài bản thân, ví dụ, trong lòng vị tha hoặc tâm linh. Ông đánh đồng điều này với mong muốn đạt đến vô hạn. "Siêu việt đề cập đến mức độ cao nhất và toàn diện nhất hoặc toàn diện nhất của ý thức con người, hành xử và liên hệ, như là kết quả chứ không phải là mức độ trung bình, đối với người khác, đối với con người nói chung, đối với các loài khác, đối với tự nhiên và đối với vũ trụ "

# **Áp dụng Maslow**

Con người hành động để thỏa mãn một nhu cầu nào đó. Đứng ở góc độ sinh học thì ta tồn tại để duy trì nòi giống; nhìn dưới góc độ đẹp đẽ hơn tí là để thực hiện một việc gì đó mà cuộc sống giao phó. Một người tìm ra lẽ sống của đời mình và cả đời theo đuổi đạt được điều đó thường sẽ cảm thấy thỏa mãn nhất (họ chính thức ở bậc trên cùng). Một người không tìm ra “việc mình phải làm trong đời” sẽ đành tạm chấp nhận đỉnh cao nhất của họ là mức 4; và luôn sẽ kèm một chút tiếc nuối lúc cuối đời vì đã không đạt tới bậc 5.

Xét cuộc sống hàng ngày, ta thấy rằng nhu cầu cơ bản đóng một vai trò mang tính quyết định tới hạnh phúc gia đình, sự hài lòng mỗi cá nhân. Khi ta chưa thỏa mãn nhu cầu cơ bản ta sẽ thấy rất nhiều vấn đề phát sinh; rất khó để làm một cái gì đó to tát ở bậc trên khi mà miếng ăn hàng ngày còn phải lo. Vậy bạn phải tìm cách thỏa mãn nhu cầu cơ bản ở một mức vừa đủ**trước khi nghĩ tới những thứ cao xa hơn**.

Đối với cá nhân ta; ta phải nhận thức được bậc mình đang đứng. Xác định một danh sách công việc để hướng tới các nhu cầu đồng thời nhưng trọng tâm vào một nhu cầu nào đó. Nhớ là cùng một thời điểm bạn luôn sẽ có cả 5 nhu cầu; giống như bạn có 5 chân đặt trên cả 5 bậc; nhưng có một chân sẽ chống chịu chính, đó là bậc bạn đang đứng.

Trong công việc, bạn phải tiếp cận theo hướng từ trên xuống. Làm một việc nào đó nhằm chứng minh năng lực của mình, được cống hiến năng lực của mình; tự khắc tiền sẽ tới vì người ta sẽ phải tìm cách giữ bạn. Nếu bạn tiếp cận từ dưới lên theo kiểu “thu nhập tới đâu làm tới đó” và “hãy tăng lương cho tôi, tôi sẽ làm tốt hơn” thì muôn đời không khá được. Tiếp cận từ trên xuống bạn sẽ có một khoảng thời gian thiệt thòi về vật chất nhưng sẽ được bù đắp ở tương lai. Còn đối với người lãnh đạo thì ngoài chuyện khích lệ hướng dẫn nhân viên tiếp cận nhu cầu từ trên xuống thì họ cũng cần có lộ trình thỏa mãn các nhu cầu bậc thấp; không ai có thể ăn bánh vẽ mãi được.

Khi muốn thuyết phục, đàm phán một ai đó phải xem nhu cầu chính của họ đang là gì để có hành động tương ứng. Ví dụ như cuộc đàm phán về thương mại mà Mỹ – Trung đang thực hiện thì nhu cầu hai bên ở diện rộng; kinh tế chỉ là thứ yếu mà là vị thế của lãnh đạo mỗi nước. Cả Trump và Bình đều muốn thể hiện với nhân dân nước mình rằng họ không ở chiếu dưới, đây là thể diện cá nhân mà cũng là thể diện của cả dân tộc. Rất có thể sẽ có những thỏa thuận ngầm để giữ thể diện cho cả hai bên.

Trong giao tiếp xã giao thông thường, nếu như những người trong nhóm đều nằm trên một bậc thì sẽ rất dễ có được sự đồng cảm. Và thường những người trên cùng một bậc sẽ tự tìm tới nhau để trở thành bạn bè. Ngay cả khi đã là bạn bè mà nếu cấp bậc càng xa nhau thì tình bạn sẽ càng xa nhau.

## Phê bình học thuyết

Không giống như hầu hết các lý thuyết khoa học, hệ thống nhu cầu của Maslow có ảnh hưởng rộng khắp bên ngoài giới học thuật. Như Uriel Abulof lập luận, "Sự cộng hưởng liên tục của lý thuyết Maslow trong trí tưởng tượng rất phổ biến, tuy nhiên có vẻ không khoa học, có thể bằng chứng rõ ràng nhất về tầm quan trọng của hệ thống này là nó giải thích bản chất con người nhận ra nhu cầu của mình." Tuy nhiên, về mặt học thuật, lý thuyết của Maslow bị tranh cãi rất nhiều.

### Phương pháp

Maslow đã nghiên cứu ở những người mà ông cho là bậc thầy như: Albert Einstein, Jane Addams, Eleanor Roosevelt và Frederick Douglass hơn là chọn những người bị bệnh tâm thần hoặc thần kinh. Vì ông cho rằng "nghiên cứu về các người có bộ não bình thường, chưa trưởng thành và không lành mạnh chỉ mang lại sự tê liệt trong triết lý.” Nên Maslow đã nghiên cứu 1% người khỏe mạnh nhất trong số sinh viên đại học.

### Xếp hạng

#### [Xếp hạng toàn cầu](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=12)

Trong nghiên cứu dựa trên lý thuyết của Maslow, Wahba và Bridwell đã tìm thấy rất ít bằng chứng cho thấy việc xếp hạng các nhu cầu mà Maslow mô tả hay nhắc về sự tồn tại của một hệ thống phân cấp xác định.

Thứ tự sắp xếp thứ bậc của Maslow đã bị Geert Hofstede chỉ trích là dân tộc học. Đổi lại, công việc của Hofstede đã bị chỉ trích bởi những người khác. Hệ thống nhu cầu của Maslow không minh họa và mở rộng dựa trên sự khác biệt giữa nhu cầu xã hội và trí tuệ của những người được nuôi dưỡng trong xã hội cá nhân và những người được nuôi dưỡng trong xã hội tập thể. Nhu cầu và động lực của những người trong xã hội cá nhân có xu hướng tự cho mình là trung tâm hơn so với những người trong xã hội tập thể. Họ tập trung vào việc cải thiện bản thân, và việc thực hiện những đỉnh cao của sự tự cải thiện. Trong các xã hội tập thể, nhu cầu chấp nhận và cộng đồng sẽ lớn hơn nhu cầu tự do và cá nhân.

#### [Xếp hạng giới tính](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=13)

Vị trí và giá trị của tình dục trên kim tự tháp cũng là một nguồn chỉ trích liên quan đến hệ thống phân cấp của Maslow. Hệ thống phân cấp của Maslow đặt tình dục vào loại nhu cầu sinh lý cùng với thức ăn và hơi thở; nó liệt kê tình dục chỉ từ một quan điểm cá nhân. Ví dụ, tình dục được đặt với các nhu cầu sinh lý khác phải được thỏa mãn trước khi một người xem xét mức độ động lực "cao hơn". Một số nhà phê bình cảm thấy vị trí này của tình dục bỏ qua ý nghĩa tình cảm, gia đình và tiến hóa của tình dục trong cộng đồng, mặc dù những người khác chỉ ra rằng điều này đúng với tất cả các nhu cầu cơ bản.

#### [Thay đổi hệ thống phân cấp theo hoàn cảnh](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&action=edit&section=14)

Nhu cầu cấp cao hơn (lòng tự trọng và tự thực hiện) và thứ tự thấp hơn (sinh lý, an toàn và tình yêu) nhu cầu phân loại nhu cầu của Maslow không phổ biến và có thể khác nhau giữa các nền văn hóa do sự khác biệt cá nhân và nguồn lực sẵn có trong khu vực hoặc thực thể địa chính trị / quốc gia.

Trong một nghiên cứu, phân tích nhân tố khám phá(EFA) trong thang đo mười ba mặt hàng cho thấy có hai mức nhu cầu đặc biệt quan trọng ở Mỹ trong thời bình từ 1993 đến 1994: sống sót (sinh lý và an toàn) và tâm lý (tình yêu, lòng tự trọng và tự thực hiện). Năm 1991, một biện pháp thời bình hồi cứu đã được thiết lập và thu thập trong Chiến tranh vùng Vịnh Ba Tư và công dân Hoa Kỳ được yêu cầu nhớ lại tầm quan trọng của nhu cầu từ năm trước. Một lần nữa, chỉ có hai mức nhu cầu được xác định; do đó, mọi người có khả năng và năng lực để nhớ lại và ước tính tầm quan trọng của nhu cầu. Đối với công dân ở Trung Đông (Ai Cập và Ả Rập Saudi), ba mức nhu cầu liên quan đến tầm quan trọng và sự hài lòng đã xuất hiện trong thời kỳ hồi tưởng năm 1990. Ba cấp độ này hoàn toàn khác với các công dân Hoa Kỳ.

Những thay đổi liên quan đến tầm quan trọng và sự thỏa mãn nhu cầu từ thời bình cứu đến thời chiến do căng thẳng thay đổi đáng kể giữa các nền văn hóa (Mỹ so với Trung Đông). Đối với công dân Hoa Kỳ, chỉ có một mức nhu cầu vì tất cả các nhu cầu đều được coi là quan trọng như nhau. Liên quan đến sự thỏa mãn nhu cầu trong chiến tranh, ở Mỹ có ba cấp độ: nhu cầu sinh lý, nhu cầu an toàn và nhu cầu tâm lý (xã hội, lòng tự trọng và tự thực hiện). Trong chiến tranh, sự thỏa mãn nhu cầu sinh lý và nhu cầu an toàn được tách thành hai nhu cầu độc lập trong khi trong thời bình, chúng được kết hợp làm một. Đối với người dân Trung Đông, sự thỏa mãn nhu cầu đã thay đổi từ ba cấp độ thành hai trong thời chiến.

Một nghiên cứu năm 1981 đã xem xét cách phân cấp của Maslow có thể khác nhau giữa các nhóm tuổi. Một cuộc khảo sát đã yêu cầu những người tham gia ở các độ tuổi khác nhau đánh giá một số lượng các tuyên bố từ quan trọng nhất đến quan trọng nhất. Các nhà nghiên cứu phát hiện ra rằng trẻ em có điểm nhu cầu thể chất cao hơn các nhóm khác, nhu cầu tình yêu xuất hiện từ thời thơ ấu đến khi trưởng thành, nhu cầu tự trọng cao nhất trong nhóm thanh thiếu niên, thanh niên có mức độ tự thực hiện cao nhất và tuổi già có mức độ bảo mật cao nhất, nó là cần thiết trên tất cả các cấp tương đương. Các tác giả lập luận rằng điều này cho thấy hệ thống phân cấp của Maslow có thể bị giới hạn như một lý thuyết cho trình tự phát triển vì trình tự của nhu cầu tình yêu và nhu cầu tự trọng nên được đảo ngược theo tuổi tác.

### [Định nghĩa thuật ngữ](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=15)

#### [Nhu cầu thể hiện bản thân](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=16)

Thuật ngữ “tự thể hiện” có thể không truyền đạt được những gì như là quan sát của Maslow, động lực này đề cập đến việc tập trung vào việc trở thành người giỏi nhất mà người ta có thể phấn đấu để phục vụ cả bản thân và người khác. Thuật ngữ tự thể hiện của Maslow có thể không mô tả một cách đầy đủ, trọn vẹn phạm vi của cấp độ nhu cầu này. Thường thì, khi một người ở cấp độ nhu cầu này, càng nhiều những gì họ thực hiện được càng đem lại nhiều lợi ích đến cho người khác, nói cách khác “lợi ích lớn hơn”.

#### [Nhu cầu của con người hoặc không phải con người](https://vi.wikipedia.org/w/index.php?title=Tháp_nhu_cầu_của_Maslow&veaction=edit&section=17)

Abulof đã tranh cãi rằng trong khi Maslow nhấn mạnh rằng "lý thuyết động lực phải là nhân học chứ không phải động vật", ông ấy lại đưa ra một hệ thống phân cấp động vật chủ yếu, lên ngôi với một khía cạnh con người: "Bản chất cao hơn của con người dựa trên nền tảng thấp hơn của con người, nó như nền móng, và thứ gì không có nền sẽ bị sụp đổ... Những tính chất riêng biệt của con người chúng ta dựa trên và cần những tính chất động vật.” Abulof lưu ý rằng "tất cả các loài động vật đều tìm kiếm sự sống và an toàn, và nhiều động vật, đặc biệt là động vật có vú, cũng đầu tư nỗ lực để thuộc về và có được sự quý trọng ... Bốn nấc thang cổ điển đầu tiên của Maslow không có gì đặc biệt là con người." Ngay cả khi nó xuất hiện để "tự thể hiện", Abulof lập luận, không rõ con người hiện thực hóa "bản thân" như thế nào. Rốt cuộc, sau này, theo Maslow, cấu thành "một cốt lõi bên trong, sinh học hơn, bản năng hơn của bản chất con người", do đó, "việc tìm kiếm các giá trị nội tại, xác thực của chính mình" kiểm tra sự tự do lựa chọn của con người: "Một nhạc sĩ phải thực hiện âm nhạc", vì vậy tự do chỉ giới hạn ở sự lựa chọn nhạc cụ.

Áp dụng vào tham vấn  
– Sự hiểu biết về thứ bậc nhu cầu của Maslow giúp nhà tham vấn xác định được những nhu cầu nào trong hệ thống thứ bậc nhu cầu còn chưa được thỏa mãn tại thời điểm hiện tại, đặc biệt là các nhu cầu tâm lý của thân chủ, nhận ra khi nào thì những nhu cầu cụ thể của thân chủ chưa được thỏa mãn và cần đáp ứng.  
– Qua lý thuyết nhu cầu của Maslow, nhà tham vấn đã hiểu được con người có nhiều nhu cầu khác nhau bao gồm cả nhu cầu vật chất và nhu cầu tinh thần. Ai cũng cần được yêu thương, được thừa nhận, được tôn trọng, cảm giác an toàn, được phát huy bản ngã,…  
– Nhà tham vấn sử dụng thuyết nhu cầu để hiểu và giúp đỡ thân chủ thỏa mãn các nhu cầu của họ ở các cấp bậc khác nhau. Điều này có nghĩa là nhà tham vấn làm việc với thân chủ để giúp họ xác định các hành động có thể thực hiện được để thay đổi tình huống và tập trung vào các vấn đề tình cảm có thể đang cản trở thân chủ trong việc thỏa mãn nhu cầu của chính họ.  
– Trong một số trường hợp, thân chủ không có khả năng thỏa mãn các nhu cầu cơ bản, việc kết nối họ với các nguồn lực là hoàn toàn hợp lý nhưng đây là công việc của nghề công tác xã hội. Còn nhà tham vấn tăng cường năng lực cho thân chủ bằng cách lắng nghe thân chủ, chú ý đến các nhu cầu tinh thần của thân chủ và giúp thân chủ hiểu được các tiềm năng của mình, sử dụng các tiềm năng đó để vượt lên nấc thang nhu cầu cao hơn.

.

Trong thời điểm đầu tiên của lý thuyết, Maslow đã sắp xếp các nhu cầu của con người theo **5 cấp bậc**:

.  
– Nhu cầu cơ bản (basic needs) thường được gọi là nhu cầu sinh học  
– Nhu cầu về an toàn (safety needs)  
– Nhu cầu về xã hội (social needs)  
– Nhu cầu về được quý trọng (esteem needs)  
– Nhu cầu được thể hiện mình (self-actualizing needs)

Sau đó, vào những năm 1970 và 1990, sự phân cấp này đã được Maslow hiệu chỉnh thành7 bậc và cuối cùng là 8 bậc:  
– Nhu cầu cơ bản (basic needs)  
– Nhu cầu về an toàn (safety needs)  
– Nhu cầu về xã hội (social needs)  
– Nhu cầu về được quý trọng (esteem needs)  
– Nhu cầu về nhận thức (cognitive needs)  
– Nhu cầu về thẩm mỹ (aesthetic needs)  
– Nhu cầu được thể hiện mình (self-actualizing needs)  
– Sự siêu nghiệm (transcendence)

# **1.Nhu cầu cơ bản**(basic needs)

Nó còn được gọi là nhu cầu của cơ thể (body needs) hoặc nhu cầu sinh lý (physiological needs), bao gồm các nhu cầu cơ bản của con người như ăn, uống, ngủ, không khí để thở, tình dục, các nhu cầu làm cho con người thoải mái,…đây là những nhu cầu cơ bản nhất và mạnh nhất của con người. Trong hình kim tự tháp, chúng ta thấy những nhu cầu này được xếp vào bậc thấp nhất: bậc cơ bản nhất.

**Maslow cho rằng, những nhu cầu ở mức độ cao hơn sẽ không xuất hiện trừ khi những nhu cầu cơ bản này được thỏa mãn**và những nhu cầu cơ bản này sẽ chế ngự, hối thúc, giục giã một người hành động khi nhu cầu cơ bản này chưa đạt được.

Ông bà ta cũng đã sớm nhận ra điều này khi cho rằng: “Có thực mới vực được đạo”, cần phải được ăn uống, đáp ứng nhu cầu cơ bản để có thể hoạt động, vươn tới nhu cầu cao hơn.

Chúng ta có thể kiểm chứng dễ dàng điều này khi cơ thể không khỏe mạnh, đói khát hoặc bệnh tật, lúc ấy, các nhu cầu khác chỉ còn là thứ yếu.

Sự phản đối của công nhân, nhân viên khi đồng lương không đủ nuôi sống họ cũng thể hiện việc đáp ứng các yêu cầu cơ bản cần phải được thực hiện ưu tiên.

Nếu bạn muốn nghỉ việc để tìm việc khác có mức lương cao hơn thì phải dự phòng tiền cho ít nhất 3 tháng sống (nhiều hơn càng tốt vì nó sẽ khiến bạn không bị thúc ép). Nếu dự phòng thấp, đặc biệt lại có gia đình trông chờ thì sẽ tạo áp lực rất lớn lên quá trình tìm việc. Lúc bạn còn thu nhập bạn sẽ nghĩ vấn đề đó không quá lo (vì lúc đó vẫn đang được thỏa mãn), nhưng khi mất hẳn thu nhập thì nhu cầu sẽ hiện diện ngày càng rõ ràng hơn khiến bạn phải từ bỏ tất cả các nhu cầu bậc trên đó để tìm việc bất kỳ.

Covid-19 hiện nay là một ví dụ rõ ràng. Chính phủ mỗi lần gia hạn thêm cách ly sẽ phải tính toán ngưỡng chịu đựng của những người nghèo trong xã hội. Tới một ngường nào đó khi họ không còn tiền để sống nữa thì họ bất chấp tất cả để có thể có tiền mua thức ăn nuôi gia đình họ. Mới hôm qua 11/4/2020 khi tôi đi qua đường hàng Bông thấy có người dừng xe máy mua, tiêm và vứt ống tiêm luôn lên vỉa hè. Đó mới chỉ là chưa hết 15 ngày cách ly. Nếu bạn có tích lũy có thể yên ổn cách ly thêm nhiều chục ngày nữa thì đừng nghĩ rằng người khác cũng sẽ có thể như bạn.

# **2. Nhu cầu An toàn, an ninh**(safety, security needs)

Khi con người đã được đáp ứng các nhu cầu cơ bản, tức các nhu cầu này không còn điều khiển suy nghĩ và hành động của họ nữa, họ sẽ cần gì tiếp theo? Khi đó các nhu cầu về an toàn, an ninh sẽ bắt đầu được kích hoạt. Nhu cầu an toàn và an ninh này thể hiện trong cả thể chất lẫn tinh thần.

Con người mong muốn có sự bảo vệ cho sự sống còn của mình khỏi các nguy hiểm. Nhu cầu này sẽ trở thành động cơ hoạt động trong các trường hợp khẩn cấp, nguy khốn đến tính mạng như chiến tranh, thiên tai, gặp thú dữ,…. Trẻ con thường hay biểu lộ sự thiếu cảm giác an toàn khi bứt rứt, khóc đòi cha mẹ, mong muốn được vỗ về.

Nhu cầu này cũng thường được khẳng định thông qua các mong muốn về sự ổn định trong cuộc sống, được sống trong các khu phố an ninh, sống trong xã hội có pháp luật, có nhà cửa để ở,…Nhiều người tìm đến sự che chở bởi các niềm tin tôn giáo, triết học cũng là do nhu cầu an toàn này, đây chính là việc tìm kiếm sự an toàn về mặt tinh thần.

Vingroup rất giỏi trong thỏa mãn nhu cầu của khách hàng; họ nắm được giới thượng lưu muốn gì, giới trung lưu muốn gì. Ví dụ lĩnh vực nhà ở họ có 2 phân khúc chính là phân khúc trung lưu và phân khúc thượng lưu. Nếu khách hàng là giới thượng lưu họ có thể chọn mua biệt thự hoặc nhà chung cư với diện tích rộng ở vị trí đẹp. An ninh ở cực kỳ nghiêm ngặt, các nội quy được thực thi nghiêm; mục đích là để mang lại sự an tâm, an toàn cho khách (vốn đang có nhu cầu này). Ngoài ra nếu bạn bảo sống ở khu riverside chẳng hạn thì mặc nhiên mọi người đều biết bạn giàu; cái tôi được thể hiện. Tầng lớp trung lưu ở nhà diện tích nhỏ hơn, vị trí kém đẹp hơn thì nhu cầu về an toàn của họ sẽ thấp hơn nên Vin sẽ cung cấp một lượng vừa đủ.

Nhu cầu bậc thấp được thỏa mãn thì tự phát sinh nhu cầu bậc cao hơn trên đó; đây là quy luật đối với tất cả con người chúng ta.

Đối với giới bình dân khi mà nhu cầu bậc 1 còn chới với thì nhu cầu bậc 2 của họ xuất hiện nhưng rất yếu. Lúc đó họ chỉ cần rõ ràng cácchế độ bảo hiểm xã hội, các chế độ khi về hưu, các kế hoạch để dành tiết kiệm, …. Nhưng giả định khi bạn có 10 tỷ trong ngân hàng rồi thì thì bạn sẽ chẳng quan tâm lắm tới lương hưu.

\***Thông qua việc nghiên cứu 2 cấp bậc nhu cầu trên chúng ta có thể thấy nhiều điều thú vị**:

– Muốn kìm hãm hay chặn đứng sự phát triển của một người nào đó, cách cơ bản nhất là tấn công vào các nhu cầu bậc thấp của họ. Nhu cầu bậc thấp gắn liền với con người; đói và rét tác động ngay tới não người trong khi nhu cầu tập thể, được tôn trọng lại rất xa. Tác động vào nhu cầu bậc thấp liên tục với cấp độ cao sẽ khiến một người có thể sẵn sàng từ bỏ phẩm giá, lòng tự trọng, đam mê, tự chủ,…

– Muốn một người phát triển ở mức độ cao thì phải đáp ứng các nhu cầu bậc thấp của họ trước: đồng lương tốt, chế độ đãi ngộ hợp lý, nhà cửa ổn định,…Chẳng phải ông bà chúng ta đã nói: “An cư mới lạc nghiệp” hay sao? Muốn nghĩ lớn chúng ta phải không bị quấy rầy bởi những suy nghĩ nhỏ kiểu như không biết ngày mai có đủ tiền ăn không.

– Một đứa trẻ đói khát cùng cực thì không thể học tốt, một đứa trẻ bị stress thì không thể tiếp thu được gì, một đứa trẻ bị sợ hãi, bị đe dọa thì càng không thể học. Lúc này, các nhu cầu cơ bản, an toàn, an ninh được kích hoạt và nó chiếm quyền ưu tiên so với các nhu cầu học hành. Các nghiên cứu về não bộ cho thấy, trong các trường hợp sợ hãi, bị đe doạ về mặt tinh thần và thể xác, não người tiết ra các hóa chất ngăn cản các quá trình suy nghĩ, học tập.

– Có nhiều người sống rất thiếu thực tế, họ cố gắng tìm cách thỏa mãn các nhu cầu bậc cao như được tôn trọng, làm những thứ mình đam mê nhưng lại không sẵn sàng bỏ ra thời gian và công sức. Họ dùng các biện pháp thay đổi vẻ bề ngoài và che đậy các vấn đề bên trong. Lặp đi lặp lại dần đó chở thành thói quen cả đời, nhiều người sống như vậy tới già, cứ như vậy mộng mộng ảo ảo cả đời. Muốn tác động vào họ buộc phải kéo họ trở lại với thực tế, rằng chẳng có bữa ăn nào là miễn phí cả.

# **3. Nhu cầu Xã hội**(social needs)

Nhu cầu này còn được gọi là nhu cầu mong muốn thuộc về một bộ phận, một tổ chức nào đó (belonging needs) hoặc nhu cầu về tình cảm, tình thương (needs of love). Nhu cầu này thể hiện qua quá trình giao tiếp như việc tìm kiếm, kết bạn, tìm người yêu, lập gia đình, tham gia một cộng đồng nào đó, đi làm việc, đi chơi picnic, tham gia các câu lạc bộ, làm việc nhóm, …

Nhu cầu này là một dấu vết của bản chất sống theo bầy đàn của loài người chúng ta từ buổi bình minh của nhân loại. Mặc dù, Maslow xếp nhu cầu này sau 2 nhu cầu phía trên, nhưng ông nhấn mạnh rằng nếu nhu cầu này không được thoả mãn, đáp ứng, nó có thể gây ra các bệnh trầm trọng về tinh thần, thần kinh. Nhiều nghiên cứu gần đây cũng cho thấy, những người sống độc thân thường hay mắc các bệnh về tiêu hóa, thần kinh, hô  
hấp hơn những người sống với gia đình. Chúng ta cũng biết rõ rằng: sự cô đơn có thể dễ dàng giết chết con người. Nhiều em ở độ tuổi mới lớn đã lựa chọn con đường từ bỏ thế giới này với lý do: “Những người xung quanh, không có ai hiểu con!”.

Để đáp ứng cấp bậc nhu cầu thứ 3 này, nhiều công ty đã tổ chức cho các nhân viên có các buổi cắm trại ngoài trời, cùng chơi chung các trò chơi tập thể, nhà trường áp dụng các phương pháp làm việc theo nhóm, các phương pháp giảng dạy dựa trên vấn đề, các tổ chức Đoàn, Đội trong nhà trường được giao trách nhiệm tập hợp các em, định hướng các em vào  
những hoạt động bổ ích. Các kết quả cho thấy: các hoạt động chung, hoạt động ngoài trời đem lại kết quả tốt cho tinh thần và hiệu suất cho công việc được nâng cao.

Kinh nghiệm giảng dạy của nhiều giáo viên cũng đưa đến kết luận: phần lớn các em học sinh sống trong các gia đình hay bất hòa, vợ chồng lục đục, thiếu quan tâm, tình thương của gia đình thường có kết quả học tập không cao như các em học sinh khác.

Chúng ta để ý các vụ lừa đảo đa cấp có số lượng nông dân hoặc lao động tự do chiếm áp đảo. Nguyên nhân vì nông dân hay lao động tự do thường không thuộc về một nhóm nào cả; họ cảm thấy cô độc và luôn muốn được gia nhập vào một nhóm. Khi bán hàng đa cấp họ được ăn mặc đẹp (mà bình thường họ chẳng có lý do gì mặc đẹp cho dù họ thừa tiền để mặc đẹp), được giảng dạy, được sống trong một tập thể (giao tiếp, trao đổi,..), được thăng chức,.. Họ tham gia không đơn giản là vì họ muốn kiếm tiền dễ dàng mà vì các công ty đa cấp đã trao cho họ môi trường nơi họ cảm thấy là một phần trong đó.

Các tập đoàn lớn họ thường làm rất tốt các phong trào khiến cho mỗi thành viên có ý thức cao độ là mình đang thuộc về một tập thế nảo đó. Thương hiệu tập thể đó càng nổi tiếng thì họ càng được thỏa mãn. Các tập đoàn làm rất tốt có thể kể ra như FPT, CMC,…còn với Vingroup thì họ lại tập hợp thông qua tầm nhìn của công ty rất có trọng lượng “…góp phần xây dựng đất nước hùng cường”. Họ khiến cho thành viên trong đó cảm thấy mình đang làm một cái gì đó rất lớn lao, có nghĩa là tác động hẳn vào nhu cầu bậc cao hơn nữa.

Chúng ta có thể cảm nhận nhu cầu này rất rõ ràng trong những ngày cách ly xã hội. Không được tụ tập đông người, không được lao ra ngoài đường, không được tham gia các hoạt động tập thể như thể thảo,….Chúng ta cảm thấy rất khó chịu, cuồng chân,..mặc dù rằng chúng ta có thể sử dụng thời gian “yên tĩnh” đó để tìm hiểu chính mình, để thực hiện các hoạt động đơn lẻ ví như xem phim, đọc sách,…

# **4. Nhu cầu Được quý trọng**(esteem needs)

Nhu cầu này còn được gọi là nhu cầu tự trọng (self esteem needs) vì nó thể hiện 2 cấp độ: Nhu cầu được người khác quý mến, nể trọng thông qua các thành quả của bản thân, và Nhu cầu cảm nhận, quý trọng chính bản thân, danh tiếng của mình, có lòng tự trọng, sự tự tin vào khả năng của bản thân. Sự đáp ứng và đạt được nhu cầu này có thể khiến cho một đứa trẻ học tập tích cực hơn, một người trưởng thành cảm thấy tự do hơn.

Chúng ta thường thấy trong công việc hoặc cuộc sống, khi một người được khích lệ, tương thưởng về thành quả lao động của mình, họ sẵn sàng làm việc hăng say hơn, hiệu quả hơn. Nhu cầu này được xếp cao hơn nhu cầu “thuộc về một tổ chức”, nhu cầu xã hội phía trên. Sau khi đã gia nhập một tổ chức, một đội nhóm, chúng ta luôn muốn được mọi người trong nhóm nể trọng, quý mến, đồng thời chúng ta cũng phấn đấu để cảm thấy mình có  
“vị trí” trong nhóm đó. Một tập thể được tổ chức thành công là một tổ chức mà mỗi người trong đó khi nói rằng anh ta là một phần trong đó (cho dù có là nv quét dọn) có thể ưỡn ngực tự hào. Rõ ràng nếu bạn bảo rằng bạn là nhân viên của Google sẽ ghê gớm hơn là trưởng phòng ở VNG.

Các hành động bêu xấu học sinh trước lớp, cho các học sinh khác “lêu lêu” một em học sinh bị phạm lỗi,… chỉ dẫn đến những hậu quả tồi tệ hơn về mặt giáo dục, tâm lý.

Ai trong chúng ta cũng có nhu cầu được tôn trọng. Một người ăn xin thực sự có nhu cầu này không? Chắc chắn có nhưng vì nó xếp sau nhu cầu vật chất nên nó không được thể hiện ra. Cho họ 100 nghìn và thóa mạ họ thì họ cũng ok. Dần dần thì khi sự xỉ vả, bị mọi người khác mắng chửi không còn khơi dậy một tí cảm xúc xấu hổ nào nữa từ họ thì cho dù thừa tiền họ cũng muốn vẫn đi ăn xin.

Các công ty bán hàng đa cấp quy tụ được rất nhiều nông dân, người thất nghiệp, người về hưu cũng một phần khi bạn tham gia sẽ có các cấp bậc kiểu như đồng, vàng, kim cương, rubi, saphia..Cấp độ càng cao càng khẳng định được vị trí nên các thành viên cứ là lăn xả vào. Các công ty nói chung luôn phải gắn kết được “vị trí” với sự “tôn trọng”. Nếu như bản thân công ty coi mọi vị trí là như nhau chỉ là thu nhập chênh một tí thì thành viên sẽ không muốn phấn đấu để lên vị trí đó. Họ không cảm thấy tự hào khi ở vị trí đó.

Chúng ta thấy rằng bất cứ lúc nào chúng ta cũng sẽ có toàn bộ các nhu cầu từ thấp lên cao nhưng mức độ ưu tiên mỗi bậc sẽ khác nhau và giống như một chai nước với nhiều mức; chỉ khi đổ đầy phần ở dưới thì mới thể tràn lên phần cao hơn.

**5. Nhu cầu Được thể hiện mình/ Khẳng định bản thân**(self-actualizing needs)

Khi nghe về nhu cầu này: “**Thể hiện mình**” chúng ta khoan vội gán cho nó ý nghĩa tiêu cực. Không phải ngẫu nhiên mà nhu cầu này được xếp đặt ở mức độ cao nhất. “Thể hiện mình” không đơn giản có nghĩa là là làm một cái gì đó khiến cho người xung quanh phải chú ý tới, đặc biệt là những hành vi xấu chẳng giống ai.

Maslow mô tả nhu cầu này như sau: “**self-actualization as a person’s need to be and do that which the person was “born to do”**” (nhu cầu của một cá nhân mong muốn được là chính mình, được làm những cái mà mình “sinh ra để làm”). Nói một cách đơn giản hơn, đây chính là nhu**cầu được sử dụng hết khả năng, tiềm năng của mình để tự khẳng định mình, để làm việc, đạt các thành quả trong xã hội.**

Chúng ta có thể thấy nhiều người xung quanh mình, khi đã đi đến đoạn cuối của sự nghiệp thì lại hối tiếc vì mình đã không được làm việc đúng như khả năng, mong ước của mình. Hoặc có nhiều trường hợp, một người đang giữ một vị trí lương cao trong một công ty, lại vẫn dứt áo ra đi vì muốn thực hiện các công việc mà mình mong muốn, cái công việc  
mà Maslow đã nói “born to do”. Đó chính là việc đi tìm kiếm các cách thức mà năng lực, trí tuệ, khả năng của mình được phát huy và mình cảm thấy hài lòng về nó.

Mỗi người trong chúng ta sinh ra đã có tổ chất phù hợp với một mắt xích nào đó trong dây chuyền sản xuất. Từ trong sâu thẳm con người, ta tìm kiếm cái mắt xích đó để có thể lắp vào; nếu tìm được ta có thể thỏa mãn toàn bộ các nhu cầu, khai thác hết được các thế mạnh của bản thân. Nhưng mấy ai có thể làm được điều đó? Một người sinh ra với tố chất của nông dân; nếu là nông dân ta sẽ có cuộc sống như ý và tận dụng mọi năng lực. Nhưng vấn đề là chúng ta lại sinh ra ở thành thị trong một gia đình mà bố mẹ làm doanh nhân, một anh sinh ra với cái cuốc lại phải cầm cái bút.

Về cơ bản, chúng ta càng tìm được cái mắt xích phù hợp nhất thì ta càng có thể tận dụng hết năng lực bản thân, cảng khẳng định được bản thân, càng cảm thấy được tôn trọng, càng thỏa mãn nhu cầu xã hội và cơ bản.

# **Áp dụng Maslow**

Con người hành động để thỏa mãn một nhu cầu nào đó. Đứng ở góc độ sinh học thì ta tồn tại để duy trì nòi giống; nhìn dưới góc độ đẹp đẽ hơn tí là để thực hiện một việc gì đó mà cuộc sống giao phó. Một người tìm ra lẽ sống của đời mình và cả đời theo đuổi đạt được điều đó thường sẽ cảm thấy thỏa mãn nhất (họ chính thức ở bậc trên cùng). Một người không tìm ra “việc mình phải làm trong đời” sẽ đành tạm chấp nhận đỉnh cao nhất của họ là mức 4; và luôn sẽ kèm một chút tiếc nuối lúc cuối đời vì đã không đạt tới bậc 5.

Xét cuộc sống hàng ngày, ta thấy rằng nhu cầu cơ bản đóng một vai trò mang tính quyết định tới hạnh phúc gia đình, sự hài lòng mỗi cá nhân. Khi ta chưa thỏa mãn nhu cầu cơ bản ta sẽ thấy rất nhiều vấn đề phát sinh; rất khó để làm một cái gì đó to tát ở bậc trên khi mà miếng ăn hàng ngày còn phải lo. Vậy bạn phải tìm cách thỏa mãn nhu cầu cơ bản ở một mức vừa đủ**trước khi nghĩ tới những thứ cao xa hơn**.

Đối với cá nhân ta; ta phải nhận thức được bậc mình đang đứng. Xác định một danh sách công việc để hướng tới các nhu cầu đồng thời nhưng trọng tâm vào một nhu cầu nào đó. Nhớ là cùng một thời điểm bạn luôn sẽ có cả 5 nhu cầu; giống như bạn có 5 chân đặt trên cả 5 bậc; nhưng có một chân sẽ chống chịu chính, đó là bậc bạn đang đứng.

Trong công việc, bạn phải tiếp cận theo hướng từ trên xuống. Làm một việc nào đó nhằm chứng minh năng lực của mình, được cống hiến năng lực của mình; tự khắc tiền sẽ tới vì người ta sẽ phải tìm cách giữ bạn. Nếu bạn tiếp cận từ dưới lên theo kiểu “thu nhập tới đâu làm tới đó” và “hãy tăng lương cho tôi, tôi sẽ làm tốt hơn” thì muôn đời không khá được. Tiếp cận từ trên xuống bạn sẽ có một khoảng thời gian thiệt thòi về vật chất nhưng sẽ được bù đắp ở tương lai. Còn đối với người lãnh đạo thì ngoài chuyện khích lệ hướng dẫn nhân viên tiếp cận nhu cầu từ trên xuống thì họ cũng cần có lộ trình thỏa mãn các nhu cầu bậc thấp; không ai có thể ăn bánh vẽ mãi được.

Khi muốn thuyết phục, đàm phán một ai đó phải xem nhu cầu chính của họ đang là gì để có hành động tương ứng. Ví dụ như cuộc đàm phán về thương mại mà Mỹ – Trung đang thực hiện thì nhu cầu hai bên ở diện rộng; kinh tế chỉ là thứ yếu mà là vị thế của lãnh đạo mỗi nước. Cả Trump và Bình đều muốn thể hiện với nhân dân nước mình rằng họ không ở chiếu dưới, đây là thể diện cá nhân mà cũng là thể diện của cả dân tộc. Rất có thể sẽ có những thỏa thuận ngầm để giữ thể diện cho cả hai bên.

Trong giao tiếp xã giao thông thường, nếu như những người trong nhóm đều nằm trên một bậc thì sẽ rất dễ có được sự đồng cảm. Và thường những người trên cùng một bậc sẽ tự tìm tới nhau để trở thành bạn bè. Ngay cả khi đã là bạn bè mà nếu cấp bậc càng xa nhau thì tình bạn sẽ càng xa nhau.