

CAPÍTULO 9

Maslow: Teoria Holístico-Dinâmica

- ◆ *Panorama da teoria holístico-dinâmica*
- ◆ *Biografia de Abraham H. Maslow*
- ◆ *A visão de Maslow sobre a motivação*
 - Hierarquia de necessidades
 - Necessidades estéticas
 - Necessidades cognitivas
 - Necessidades neuróticas
 - Discussão geral das necessidades
- ◆ *Autorrealização*
 - A busca de Maslow pela pessoa autorrealizada
 - Critérios para a autorrealização
 - Valores das pessoas autorrealizadas
 - Características das pessoas autorrealizadas
 - Amor, sexo e autorrealização
- ◆ *Filosofia da ciência*
- ◆ *Medindo a autorrealização*
- ◆ *O complexo de Jonas*
- ◆ *Psicoterapia*
- ◆ *Pesquisa relacionada*
 - Necessidades de suprir uma deficiência, valores B e autoestima
 - Psicologia positiva
- ◆ *Críticas a Maslow*
- ◆ *Conceito de humanidade*
- ◆ *Termos-chave e conceitos*



Maslow

Professores e universitários reconheceram há tempo que alguns estudantes intelectualmente “na média” são capazes de tirar boas notas, enquanto alguns alunos intelectualmente superiores tiram apenas notas medianas e certos alunos brilhantes, na verdade, são reprovados na escola. Que fatores explicam essa situação? A motivação é uma suspeita provável. Saúde pessoal, morte repentina na família e muitos empregos são outras possibilidades.

Alguns anos atrás, um brilhante estudante estava se empenhando em um curso. Ainda que seu desempenho fosse razoavelmente bom nas disciplinas que despertavam seu interesse, seu trabalho era tão pobre nas outras que ele era colocado em dependência acadêmica. Posteriormente, esse jovem se submeteu a um teste de quociente de inteligência (QI), no qual obteve 195, um escore tão alto que pode ser atingido somente por cerca de uma pessoa em milhões. Portanto, falta de capacidade intelectual não era a razão para que esse jovem tivesse um desempenho mediocre na faculdade.

Assim como alguns outros jovens, esse estudante estava profundamente apaixonado, uma condição que tornava difícil sua concentração no trabalho acadêmico. Por ser muito tímido, o jovem não conseguia reunir coragem para se aproximar de sua amada de forma romântica. É interessante observar que a jovem objeto de sua afeição também era sua prima em primeiro grau. Essa situação permitia que ele visitasse a prima com o pretexto de visitar sua tia. Ele amava sua prima de uma forma distante e tímida, nunca tendo tocado nela ou expressado seus sentimentos. Então, de repente, um evento fortuito mudou sua vida. Enquanto visitava a tia, a irmã mais velha da prima empurrou o jovem na direção dela, praticamente ordenando que ele a beijasse. Ele fez isso, e, para sua surpresa, sua prima não ofereceu resistência. Ela o beijou, e daquele momento em diante a vida dele passou a ter significado.

O jovem tímido nessa história era Abraham Maslow; e sua prima, Bertha Goodman. Depois do primeiro beijo acidental, Abe e Bertha casaram-se rapidamente, e o casamento o fez mudar de um universitário mediocre para um brilhante estudioso, que acabou confirmando o curso da psicologia humanista nos Estados Unidos. Essa história não deve ser vista como uma recomendação para se casar com um primo, mas ilustra como pessoas brilhantes precisam, por vezes, apenas de um pequeno empurrão para atingir seu potencial.

PANORAMA DA TEORIA HOLÍSTICO-DINÂMICA

A teoria da personalidade de Abraham Maslow já foi diferentemente chamada de teoria humanista, teoria transpessoal, a terceira força na psicologia, a quarta for-

ça na personalidade, teoria das necessidades e teoria da autorrealização. Entretanto, Maslow (1970) se referia a ela como **teoria holístico-dinâmica**, porque pressupõe que a pessoa, em sua totalidade, está constantemente sendo motivada por uma necessidade ou outra e que os indivíduos têm potencial para crescer em direção à saúde psicológica, ou seja, à *autorrealização*. Para atingir a autorrealização, é preciso satisfazer necessidades de níveis inferiores, como fome, segurança, amor e estima. Somente depois que as pessoas estiverem relativamente satisfeitas em cada uma dessas necessidades é que elas podem alcançar a autorrealização.

As teorias de Maslow, Gordon Allport, Carl Rogers, Rollo May e outros são, por vezes, consideradas como a **terceira força** na psicologia. (A primeira força foi a psicanálise e suas modificações; a segunda, o behaviorismo e suas várias formas.) Assim como outros teóricos, Maslow aceitava alguns dos princípios da psicanálise e do behaviorismo. Quando universitário, estudou a *Interpretação dos sonhos* (Freud, 1900/1953) e ficou profundamente interessado em psicanálise. Além disso, sua pesquisa de graduação com primatas foi bastante influenciada pelo trabalho de John B. Watson (Watson, 1925). Em sua teoria madura, no entanto, Maslow criticou tanto a psicanálise quanto o behaviorismo por suas visões limitadas da humanidade e pela compreensão inadequada da pessoa psicologicamente sadia. Para Maslow, os humanos têm uma natureza mais elevada do que a psicanálise ou o behaviorismo sugeriam; e ele passou os últimos anos de sua vida tentando descobrir a natureza dos indivíduos psicologicamente sadios.

BIOGRAFIA DE ABRAHAM H. MASLOW

Abraham Harold (Abe) Maslow teve, talvez, a infância mais solitária e miserável de todas as pessoas discutidas neste livro. Nascido em Manhattan, Nova York, em 1º de abril de 1908, passou sua infância infeliz no Brooklin. Maslow era o mais velho de sete filhos nascidos de Samuel Maslow e Rose Schilosky Maslow. Quando criança, sua vida foi repleta de intensos sentimentos de timidez, inferioridade e depressão.

Maslow não era mais próximo de nenhum dos pais, mas tolerava seu pai frequentemente ausente, um imigrante russo judeu que ganhava a vida preparando barris. Por sua mãe, no entanto, Maslow sentia ódio e uma animosidade profunda, não somente durante a infância, mas até o dia em que ela morreu, apenas alguns dias antes da morte do próprio Maslow. Apesar de vários anos de psicanálise, ele nunca superou o intenso ódio pela mãe e se recusou a ir ao funeral dela, apesar dos apelos de seus irmãos que não compartilhavam de seus sentimentos por ela. Um ano antes de sua morte, Maslow (1969) registrou a seguinte reflexão em seu diário:

Aquilo contra o que eu reagia e odiava e rejeitava completamente não era apenas sua aparência física, mas também seus valores e sua visão do mundo, sua mesquinhez, seu total egoísmo, sua falta de amor por qualquer um no mundo, mesmo pelo marido e pelos filhos... seu pressuposto de que qualquer um que discordasse dela estava errado, sua falta de interesse por seus netos, sua falta de amigos, seu desleixo e sua sujeira, sua falta de sentimento familiar pelos próprios pais e irmãos... Sempre me perguntei de onde vieram minha utopia, ética, humanismo, ênfase na bondade, amor, amizade e todo o resto. Eu sabia certamente das consequências diretas de não ter amor materno. Mas todo o impulso de minha filosofia de vida e minha pesquisa e teorização também possuem suas raízes em um ódio e uma repulsa por tudo o que ela defendia. (p. 958)

Edward Hoffman (1988) relatou uma história que descreve vividamente a crueldade de Rose Maslow. Um dia, o jovem Maslow encontrou dois gatinhos abandonados na vizinhança. Com pena, ele levou os filhotes para casa, colocou-os no porão e lhes deu leite em um pires. Quando sua mãe viu os gatinhos, ficou furiosa e, enquanto o menino assistia, ela bateu as cabeças dos animais contra a parede do porão até que estivessem mortos.

A mãe de Maslow também era uma mulher muito religiosa, que, com frequência, ameaçava o menino com punições de Deus. Quando jovem, Maslow decidiu testar as ameaças de sua mãe, comportando-se mal de propósito. Quando nenhuma retaliação divina recaiu sobre si, ele raciocinou que as advertências da mãe não eram cientificamente sólidas. Com essas experiências, Maslow aprendeu a odiar e a suspeitar da religião e se tornou um ateu engajado.

Apesar de sua visão ateísta, ele sentiu o tormento do antisemitismo, não somente na infância, mas também durante a idade adulta. Possivelmente como uma defesa contra as atitudes antisemitas de seus colegas, ele se voltou para os livros e para as conquistas acadêmicas. Ele adorava ler, mas, para alcançar a segurança da biblioteca pública, tinha que evitar as gangues antisemitas que perambulavam pela sua vizinhança no Brooklin e que não precisavam de desculpas para aterrorizar o jovem Maslow e outros meninos judeus.

Sendo bem-dotado intelectualmente, Abe encontrou algum consolo durante seus anos na Boys High School, no Brooklin, onde suas notas eram apenas um pouco melhores do que a média. Ao mesmo tempo, desenvolveu uma amizade próxima com seu primo Will Maslow, uma pessoa extrovertida e socialmente ativa. Por meio desse relacionamento, o próprio Abe aprimorou algumas habilidades sociais e se envolveu em várias atividades escolares (Hoffman, 1988).

Depois que Maslow se formou na Boys High School, seu primo Will o encorajou a se candidatar à Universidade Cornell, mas, por falta de autoconfiança, escolheu a menos

prestigiosa City College of New York. Mais ou menos nessa época, seus pais se divorciaram, e ele e seu pai ficaram menos distantes emocionalmente. O pai de Maslow queria que seu filho mais velho fosse advogado, e, enquanto frequentava o City College, Maslow se inscreveu no curso de direito. No entanto, abandonou-o certa noite, deixando seus livros para trás. Para ele, o direito lidava demais com pessoas más e não estava suficientemente preocupado com o bem. Seu pai, embora inicialmente desapontado, acabou aceitando a decisão de Maslow de interromper o curso (M. H. Hall, 1968).

Como estudante no City College, Maslow se saía bem em filosofia e em outras matérias que despertavam seu interesse. Entretanto, naquelas de que não gostava, ele se saía tão mal que era colocado em dependência acadêmica. Após três semestres, ele se transferiu para a Universidade Cornell, no interior de Nova York, em parte para ficar mais perto do primo Will, que frequentava aquela universidade, mas também para se distanciar da prima Bertha Goodman, por quem estava apaixonado (Hoffman, 1988). Em Cornell, o trabalho escolástico de Maslow continuava apenas medíocre. Seu professor de psicologia introdutória era Edward B. Titchener, um renomado pioneiro em psicologia que ministrava suas aulas vestindo toga acadêmica. Maslow não ficava impressionado. Ele considerava a abordagem de Tichener da psicologia fria, "desumana" e nada tendo a ver com as pessoas.

Depois de um semestre em Cornell, Maslow voltou para o City College of New York, agora para ficar mais próximo de Bertha. Logo depois do evento fortuito descrito na vinheta de abertura, Abe e Bertha se casaram, não sem antes se defrontarem com a resistência dos pais dele. Os pais de Maslow faziam objeção ao casamento, em parte porque ele tinha apenas 20 anos e ela, 19. Entretanto, o temor maior era que um casamento entre primos em primeiro grau pudesse resultar em defeitos hereditários nos possíveis filhos. Esse medo era irônico à luz do fato de que os próprios pais de Maslow eram primos em primeiro grau e tiveram seis filhos saudáveis (uma filha morreu durante a infância, mas não por causa de algum defeito genético).

Um semestre antes do casamento, Maslow se matriculou na Universidade de Wisconsin, na qual fez bacharelado em filosofia. Além disso, ficou muito interessado no behaviorismo de John B. Watson, e esse interesse o estimulou a fazer cursos de psicologia suficientes para obter um doutorado. Como estudante de pós-graduação, trabalhou nesse campo com Harry Harlow, que estava começando sua pesquisa com macacos. A pesquisa para a tese de Maslow sobre dominância e comportamento sexual dos macacos sugeriu que a dominância social era um motivo mais poderoso do que o sexo, pelo menos entre os primatas (Blum, 2002).

Em 1934, Maslow recebeu seu doutorado, mas não conseguiu encontrar um cargo acadêmico, tanto por causa

da Grande Depressão quanto pelo preconceito antisemita ainda forte em muitos *campi* norte-americanos naquela época. Assim, ele continuou a ensinar em Wisconsin por um curto período, ao mesmo tempo em que cursava medicina nessa mesma universidade. No entanto, ele rechaçava a atitude fria e desapaixonada dos cirurgiões, que conseguiam cortar fora partes doentes do corpo sem emoção discernível. Para Maslow, o curso de medicina – assim como o de direito – refletia uma visão não emocional e negativa das pessoas, e ele ficou perturbado e entediado com suas experiências nessa área. Sempre que Maslow se entediava com algo, ele o abandonava, e a medicina não foi uma exceção (Hoffman, 1988).

No ano seguinte, Maslow voltou a Nova York para se tornar assistente de pesquisa de E. L. Thorndike, na Teachers College, Universidade de Columbia. Maslow, um aluno mediocre durante seus dias no City College e no Cornell, teve um escore de 195 no teste de inteligência de Thorndike, motivando este a dar a seu assistente carta branca para agir como quisesse. A mente fértil de Maslow prosperou nessa situação; mas, depois de um ano e meio fazendo pesquisas sobre dominância humana e sexualidade, deixou Columbia para se associar ao corpo docente do Brooklyn College, uma escola recém-fundada, cujos alunos eram preponderantemente adolescentes brilhantes provenientes de lares da classe operária, muito parecidos com o próprio Maslow 10 anos antes (Hoffman, 1988).

Viver em Nova York durante as décadas de 1930 e 1940 deu a Maslow uma oportunidade de entrar em contato com muitos dos psicólogos europeus que haviam escapado do domínio nazista. De fato, Maslow presumia que, de todas as pessoas que já tinham vivido, ele possuía os melhores professores (Goble, 1970). Entre outros, conheceu e aprendeu com Erich Fromm, Karen Horney, Max Wertheimer e Kurt Goldstein. Foi influenciado por todos estes, a maioria dos quais fazia conferências na New School for Social Research. Maslow também se associou a Alfred Adler, que estava morando em Nova York naquela época. Adler realizava seminários em sua casa nas noites de sexta-feira, e Maslow era um visitante frequente dessas sessões, assim como Julian Rotter (ver Cap. 18).

Ruth Benedict, uma antropóloga da Universidade de Columbia, também foi mentora de Maslow. Em 1938, Benedict encorajou-o a conduzir estudos antropológicos entre os índios Blackfoot, no Norte de Alberta, Canadá. Seu trabalho com esses nativos americanos ensinou-lhe que as diferenças com as culturas eram superficiais e que os Blackfoot do Norte eram, em primeiro lugar, pessoas e somente em segundo lugar eram índios. Essa percepção ajudou Maslow, em anos posteriores, a ver que sua famosa hierarquia de necessidades aplicava-se igualmente a todos.

Durante a metade da década de 1940, a saúde de Maslow começou a se deteriorar. Em 1946, aos 38 anos, sofreu de uma estranha doença que o deixou fraco, desanimado e

exausto. No ano seguinte, tirou uma licença médica e, com Bertha e suas duas filhas, mudou-se para Pleasanton, Califórnia, onde, apenas no nome, ele era diretor de fábrica da Maslow Cooperage Corporation. O cronograma de trabalho leve possibilitou a Maslow ler biografias e histórias, na busca por informações sobre pessoas autorrealizadas. Após um ano, sua saúde havia melhorado, e ele voltou a ensinar no Brooklyn College.

Em 1951, Maslow assumiu um cargo como diretor do departamento de psicologia na recém-fundada Universidade Brandeis, em Waltham, Massachusetts. Durante os anos em Brandeis, começou a escrever intensamente em seus diários, anotando, em intervalos regulares, seus pensamentos, opiniões, sentimentos, atividades sociais, conversas importantes e preocupações com a saúde (Maslow, 1979).

Apesar de ganhar fama durante a década de 1960, Maslow foi ficando cada vez mais desencantado com sua vida em Brandeis. Alguns alunos se rebelaram contra seus métodos de ensino, reivindicando um envolvimento mais experencial e uma abordagem menos intelectual e científica.

Além dos problemas relacionados ao trabalho, Maslow sofreu um grave ataque cardíaco em dezembro de 1967. Então, ficou sabendo que sua estranha doença 20 anos antes tinha sido um ataque cardíaco não diagnosticado. Agora com a saúde fraca e decepcionado com a atmosfera acadêmica em Brandeis, aceitou a oferta de se associar à Saga Administrative Corporation, em Menlo Park, Califórnia. Lá ele não tinha um trabalho em particular e era livre para pensar e escrever como quisesse. Ele gostava daquela liberdade, mas, em 8 de junho de 1970, abruptamente sofreu um colapso e morreu de um ataque cardíaco fulminante. Maslow tinha 62 anos.

Maslow recebeu muitas honrarias durante sua vida, incluindo a eleição para a presidência da American Psychological Association para o período de 1967 a 1968. Na época de sua morte, ele era muito conhecido não somente dentro da profissão da psicologia, mas também entre pessoas instruídas em geral, particularmente em gestão de negócios, marketing, teologia, aconselhamento, educação, enfermagem e outros campos relacionados à saúde.

A vida pessoal de Maslow foi repleta de dor, tanto física quanto psicológica. Quando adolescente, ele era terrivelmente tímido, infeliz, isolado e autorrejeitado. Em anos posteriores, ele estava com a saúde física fraca, sofrendo de uma série de doenças, incluindo distúrbios cardíacos crônicos. Seus diários (Maslow, 1979) são repletos de referências a sua saúde frágil. Em seu último registro no diário (7 de maio de 1970), um mês antes de sua morte, ele se queixou das pessoas que esperavam que ele fosse um líder e porta-voz corajoso. Ele escreveu: "Não sou 'corajoso' por temperamento. Minha coragem é realmente uma *superação* de todos os tipos de inibição, cortesia, gentileza, timidez –

e sempre me custou muito em fadiga, tensão, apreensão, noites maldormidas." (p. 1307).

A VISÃO DE MASLOW SOBRE A MOTIVAÇÃO

A teoria da personalidade de Maslow fundamenta-se em vários pressupostos básicos referentes à motivação. Primeiro, Maslow (1970) adotou uma *abordagem holística da motivação*: ou seja, a pessoa inteira, não uma parte ou função, é motivada.

Segundo, a *motivação é geralmente complexa*, significando que o comportamento de uma pessoa pode nascer de vários motivos isolados. Por exemplo, o desejo de união sexual pode ser motivado não somente por uma necessidade genital, mas também pelas necessidades de dominância, companheirismo, amor e autoestima. Além do mais, a motivação para um comportamento pode ser inconsciente ou desconhecida para a pessoa. Por exemplo, a motivação para um universitário tirar uma nota alta pode mascarar a necessidade de dominância ou poder. A aceitação de Maslow acerca da importância da motivação inconsciente representa um aspecto importante que o diferencia de Gordon Allport (Cap. 12). Enquanto Allport diria que uma pessoa joga golfe simplesmente pela diversão, Maslow olharia além da superfície, buscando razões subjacentes e, com frequência, complexas para jogar golfe.

Um terceiro pressuposto é que *as pessoas são continuamente motivadas por uma necessidade ou outra*. Quando uma necessidade é satisfeita, ela costuma perder sua força motivacional e é, então, substituída por outra necessidade. Por exemplo, enquanto as necessidades de fome forem frustradas, as pessoas lutarão por comida; toda-

via, quando tiverem o suficiente para comer, avançarão para outras necessidades, como segurança, amizade e autoestima.

Outro pressuposto é que *todas as pessoas, em qualquer lugar, são motivadas pelas mesmas necessidades básicas*. A maneira como as pessoas em diferentes culturas obtêm alimento, constroem abrigos, expressam amizade, e assim por diante, pode variar bastante, mas as necessidades fundamentais de alimento, segurança e amizade são comuns à espécie inteira.

Um pressuposto final referente à motivação é que *as necessidades podem ser organizadas em uma hierarquia* (Maslow, 1943, 1970).

Hierarquia de necessidades

O conceito de **hierarquia de necessidades** de Maslow supõe que as necessidades de nível mais baixo precisam ser satisfeitas ou, pelo menos, relativamente satisfeitas antes que as necessidades de níveis mais altos se tornem motivadoras. As cinco necessidades que compõem a hierarquia são as **necessidades conativas**, as quais têm um caráter de empenho ou motivacional. Estas referidas por Maslow, com frequência, como *necessidades básicas*, podem ser organizadas em uma hierarquia ou escada, com cada passo ascendente representando uma necessidade mais alta, porém menos básica para a sobrevivência (ver Fig. 9.1). As necessidades de nível mais baixo têm *predominância* sobre as necessidades de nível mais alto, isto é, elas devem ser satisfeitas ou satisfeitas em sua maior parte antes que as necessidades de nível mais alto sejam ativadas. Por exemplo, alguém motivado por estima ou autorrealização precisa antes ter satisfeito as necessidades de alimento e seguran-

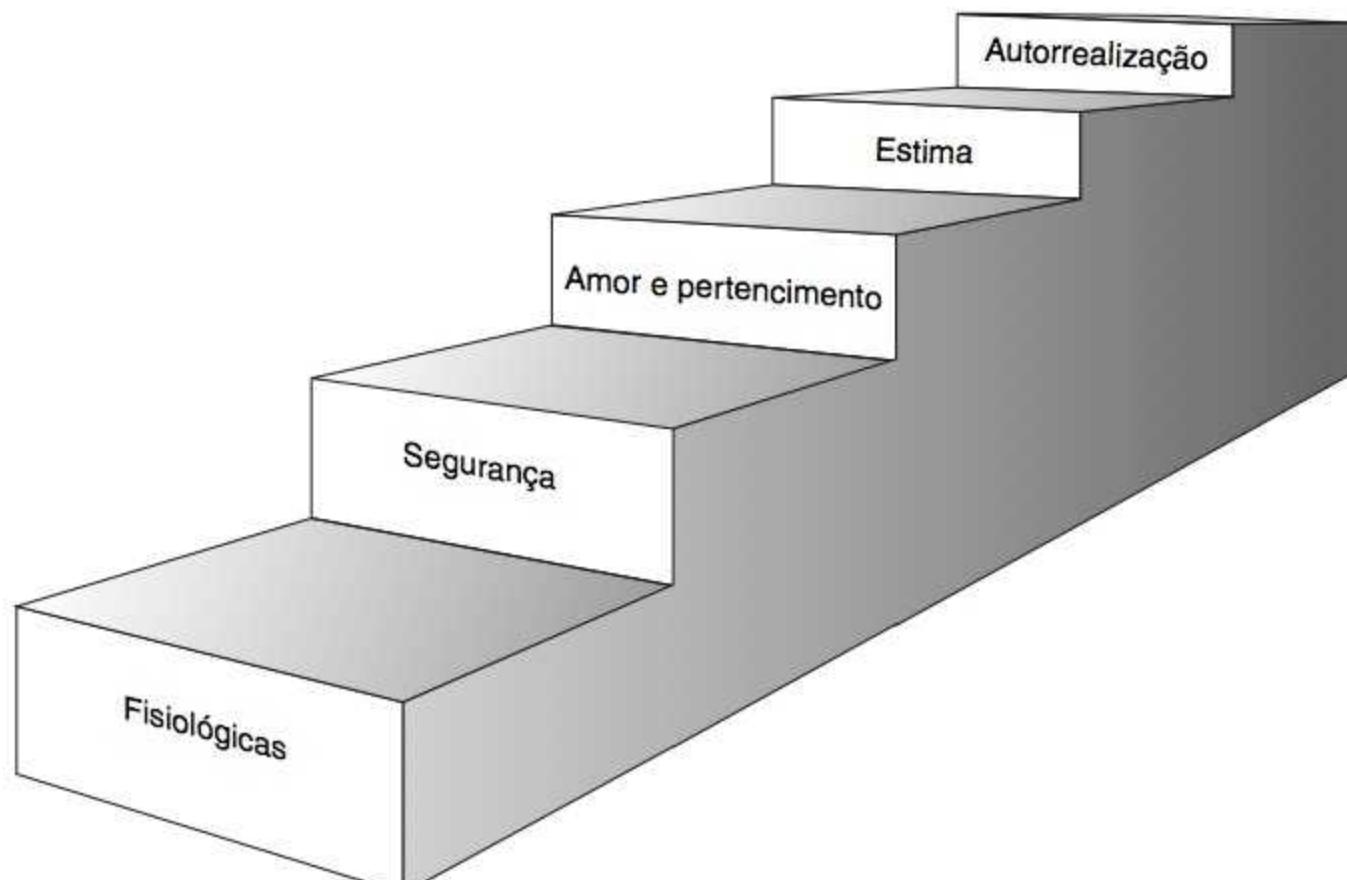


FIGURA 9.1 Hierarquia de necessidades de Maslow. Deve-se atingir a autorrealização dando um passo de cada vez.

ça. Fome e segurança, portanto, possuem predominância sobre estima e autorrealização.

Maslow (1970) listou as seguintes necessidades, na ordem de predominância: fisiológica, segurança, amor e pertencimento, estima e autorrealização.

Necessidades fisiológicas

As necessidades mais básicas de uma pessoa são as **necessidades fisiológicas**, incluindo comida, água, oxigênio, manutenção da temperatura corporal, entre outras. Elas são as mais potentes de todas. As pessoas constantemente famintas são motivadas a comer – não a fazer amigos ou a adquirir autoestima. Elas não veem além da comida e, enquanto essa necessidade permanecer insatisfeita, sua motivação primária será obter algo para comer.

Em sociedades abastadas, a maioria das pessoas satisfaz sua fome de forma natural. Elas, em geral, têm o suficiente para comer; portanto, quando dizem que estão com fome, elas estão, na realidade, falando de apetite, não de fome. Uma pessoa faminta de verdade não será exigente em relação a gosto, aroma, temperatura ou textura da comida.

Maslow (1970) disse: “É bem verdade que o homem vive somente com pão – quando não existe pão” (p. 38). Quando as pessoas não têm suas necessidades fisiológicas satisfeitas, elas vivem essencialmente por essas necessidades e esforçam-se de modo constante para satisfazê-las. As pessoas famintas são preocupadas com comida e estão dispostas a fazer quase qualquer coisa para obtê-la (Keys, Brozek, Henschel, Mickelsen, & Taylor, 1950).

As necessidades fisiológicas diferem de outras necessidades em pelo menos dois aspectos importantes. Primeiro, elas são as únicas necessidades que podem ser satisfeitas por completo ou mesmo excessivamente satisfeitas. As pessoas podem obter o suficiente para comer, de forma que a comida perde toda a sua força motivacional. Para alguém que terminou há pouco uma farta refeição, o pensamento de mais comida pode até mesmo ter efeito nauseante. Uma segunda característica peculiar às necessidades fisiológicas é sua natureza recorrente. Depois que as pessoas comeram, elas acabam tendo fome outra vez; elas precisam reabastecer constantemente seu suprimento de comida e água; e uma respiração precisa ser seguida por outra. As necessidades de outro nível, no entanto, não recorrem de forma tão constante. Por exemplo, as pessoas que têm suas necessidades de amor e estima satisfeitas pelo menos em parte permanecem confiantes de que podem continuar a satisfazer suas necessidades de amor e estima.

Necessidades de segurança

Depois que as pessoas satisfizeram parcialmente suas necessidades fisiológicas, elas ficam motivadas pelas **necessidades de segurança**, incluindo segurança física,

estabilidade, dependência, proteção e ser livre de forças ameaçadoras, como guerra, terrorismo, doença, medo, ansiedade, perigo, caos e desastres naturais. As necessidades de lei, ordem e estrutura também estão associadas à segurança (Maslow, 1970).

As necessidades de segurança diferem das necessidades fisiológicas, uma vez que não podem ser excessivamente saciadas; as pessoas nunca conseguem estar protegidas por completo de meteoritos, incêndios, enchentes ou atos perigosos.

Em sociedades que não estão em guerra, a maioria dos adultos sadios satisfaz sua necessidade de segurança a maior parte do tempo, tornando, assim, essa necessidade relativamente sem importância. As crianças, no entanto, são motivadas, com mais frequência, pelas necessidades de segurança, porque elas convivem com ameaças como escuridão, animais, estranhos e castigo dos pais. Além disso, alguns adultos também sentem-se relativamente inseguros, porque mantêm medos irracionais da infância que os fazem agir como se tivessem medo da punição dos pais. Eles gastam muito mais energia do que as pessoas sadias tentando satisfazer as necessidades de segurança e, quando não têm sucesso em suas tentativas, sofrem do que Maslow (1970) denominou **ansiedade básica**.

Necessidades de amor e pertencimento

Depois que as pessoas satisfazem parcialmente suas necessidades fisiológicas e de segurança, elas ficam mais motivadas pelas **necessidades de amor e pertencimento**, tais como o desejo de amizade, o desejo por um parceiro e por filhos e a necessidade de pertencer a uma família, um clube, uma vizinhança ou uma nação. Amor e pertencimento também incluem alguns aspectos de sexo e contato humano, bem como a necessidade de dar e receber amor (Maslow, 1970).

As pessoas que tiveram suas necessidades de amor e pertencimento satisfeitas de modo adequado desde uma idade precoce não entram em pânico quando o amor é negado. Elas têm confiança de que são aceitas por aqueles que são importantes para elas; portanto, quando outras pessoas as rejeitam, elas não se sentem devastadas.

Um segundo grupo de pessoas envolve aquelas que nunca experimentaram amor e pertencimento e, assim, são incapazes de dar amor. Elas raramente ou nunca foram abraçadas ou acariciadas, nem experimentaram qualquer forma de amor verbal. Maslow acreditava que essas pessoas acabam aprendendo a desvalorizar o amor e a achar natural a ausência dele.

Uma terceira categoria inclui aquelas pessoas que experimentaram amor e pertencimento somente em pequenas doses. Como recebem apenas uma amostra de amor e pertencimento, elas são fortemente motivadas a procurá-los. Em outras palavras, as pessoas que receberam apenas

uma pequena quantidade de amor têm necessidades mais intensas de afeição e aceitação do que aquelas que receberam uma quantidade saudável de amor ou nenhum amor (Maslow, 1970).

As crianças precisam de amor para crescer psicologicamente, e suas tentativas de satisfazer essa necessidade são, em geral, simples e diretas. Os adultos também precisam de amor, mas suas tentativas de atingi-lo são, por vezes, disfarçadas de forma inteligente. Esses adultos, muitas vezes, se envolvem em comportamentos autodestrutivos, como fingir estar distantes de outras pessoas ou adotar um estilo cínico, frio e calejado em suas relações interpessoais. Eles podem ter uma aparência de autossuficiência e independência, mas, na realidade, possuem uma forte necessidade de serem aceitos e amados. Outros adultos, cujas necessidades de amor permanecem, em grande parte, insatisfeitas, adotam formas mais óbvias de tentar satisfazê-las, porém acabam minando o próprio sucesso ao se esforçarem demais. Suas constantes súplicas por aceitação e afeição deixam os outros desconfiados, hostis e irredutíveis.

Necessidades de estima

Depois que as pessoas satisfazem suas necessidades de amor e pertencimento, elas estão livres para buscar satisfazer **necessidades de estima**, as quais incluem autorrespeito, confiança, competência e conhecimento de que os outros as têm em alta estima. Maslow (1970) identificou dois níveis de necessidades de estima: reputação e autoestima. Reputação é a percepção do prestígio, do reconhecimento ou da fama que uma pessoa alcançou aos olhos dos outros, enquanto autoestima são os sentimentos de valor e confiança do próprio indivíduo. A autoestima está baseada em mais do que reputação ou prestígio; ela reflete um “desejo de força, conquistas, adequação, domínio e competência, confiança diante do mundo e independência e liberdade” (p. 45). Em outras palavras, a autoestima está baseada na competência real, e não meramente na opinião dos outros. Depois que as pessoas satisfazem suas necessidades de estima, elas se encontram no limiar da autorrealização, a necessidade mais alta reconhecida por Maslow.

Necessidades de autorrealização

Quando as necessidades de nível mais baixo são satisfeitas, as pessoas avançam de forma mais ou menos automática para o nível seguinte. No entanto, depois que as necessidades de estima são satisfeitas, elas nem sempre avançam para o nível de autorrealização. A princípio, Maslow (1950) presumia que as necessidades de autorrealização se tornavam potentes sempre que as necessidades de estima eram satisfeitas. Contudo, durante a década de 1960, ele percebeu que muitos dos jovens estudantes em Brandeis e em



Ainda que não necessariamente artistas, as pessoas realizadas são criativas à própria maneira.

outros campi por todo o país tinham todas as suas necessidades mais baixas gratificadas, incluindo reputação e autoestima e, mesmo assim, não se tornavam autorrealizados (Frick, 1982; Hoffman, 1988; Maslow, 1971). O fato de alguns ultrapassarem o limiar da estima para a autorrealização e outros não está relacionado à adoção ou não dos valores B (os valores B serão discutidos na seção Autorrealização). As pessoas que têm um alto respeito por valores como verdade, beleza, justiça e outros valores B se tornam autorrealizadas depois que suas necessidades de estima são satisfeitas, enquanto aquelas que não adotam esses valores são frustradas em suas necessidades de autorrealização, muito embora tenham satisfeito cada uma das outras necessidades básicas.

As **necessidades de autorrealização** incluem a realização pessoal, a realização de todo o seu potencial e um desejo de tornar-se criativo, no sentido amplo da palavra (Maslow, 1970). As pessoas que alcançaram o nível de autorrealização tornam-se completamente humanas, satisfazendo necessidades que outros meramente vislumbram ou nunca enxergam. Elas são naturais no mesmo sentido que os animais e os bebês, ou seja, elas expressam suas necessidades humanas básicas e não permitem que estas sejam suprimidas pela cultura.

As pessoas autorrealizadas mantêm seus sentimentos de autoestima mesmo quando desprezadas, rejeitadas e ignoradas. Em outras palavras, não dependem das necessidades de amor ou estima; elas se tornam independentes das necessidades de nível mais baixo que lhes garantiram a vida. (Apresentamos um quadro mais completo das pessoas autorrealizadas na seção Autorrealização.)

Além dessas cinco necessidades conativas, Maslow identificou três outras categorias de necessidades: *estéticas, cognitivas e neuróticas*. A satisfação das necessidades estéticas e cognitivas é coerente com a saúde psicológica, enquanto a privação destas resulta em patologia. As necessidades neuróticas, no entanto, levam a patologia, sendo ou não satisfeitas.

Necessidades estéticas

Diferentemente das necessidades conativas, as **necessidades estéticas** não são universais, mas pelo menos algumas pessoas em cada cultura parecem motivadas pela necessidade de beleza e experiências esteticamente agradáveis (Maslow, 1967). Desde os tempos dos moradores das cavernas até o tempo atual, algumas pessoas vêm produzindo arte pela arte.

As pessoas com fortes necessidades estéticas desejam um entorno bonito e organizado, e, quando estas necessidades não são satisfeitas, elas ficam doentes da mesma forma que adoecem quando as necessidades conativas são frustradas. As pessoas preferem a beleza à feiura e podem até ficar física ou espiritualmente doentes quando forçadas a vivem em ambientes miseráveis e desorganizados (Maslow, 1970).

Necessidades cognitivas

A maioria das pessoas é curiosa, tem o desejo de conhecer, resolver mistérios, compreender. Maslow (1970) chamou esses desejos de **necessidades cognitivas**. Quando as necessidades cognitivas são bloqueadas, todas as necessidades na hierarquia de Maslow ficam ameaçadas; isto é, o conhecimento é necessário para satisfazer cada uma das cinco necessidades conativas. As pessoas podem satisfazer suas necessidades fisiológicas sabendo como garantir alimento; as necessidades de segurança, como construir um abrigo; as necessidades de amor, como se relacionar no âmbito pessoal; e as necessidades de estima, como adquirir algum nível de autoconfiança e autorrealização usando integralmente seu potencial cognitivo.

Maslow (1968b, 1970) acreditava que as pessoas saudáveis desejam saber mais, teorizar, verificar hipóteses, descobrir mistérios ou desvendar como algo funciona apenas pela satisfação de saber. Entretanto, aquelas que não satisfizeram suas necessidades cognitivas, que consistentemente ouviram mentiras, que tiveram a curiosidade inibida ou não receberam informações se tornam patológicas, uma patologia que assume a forma de ceticismo, desilusão e cinismo.

Necessidades neuróticas

A satisfação das necessidades conativas, estéticas e cognitivas é básica para a saúde física e psicológica, e sua frus-

tração conduz a algum nível de doença. Entretanto, as **necessidades neuróticas** levam apenas à estagnação e à patologia (Maslow, 1970).

Por definição, as necessidades neuróticas não são produtivas. Elas perpetuam um estilo insalubre de vida e não há valor na luta pela autorrealização. As necessidades neuróticas em geral são reativas, ou seja, elas servem como compensação para as necessidades básicas insatisfatas. Por exemplo, uma pessoa que não satisfaz as necessidades de segurança pode desenvolver um forte desejo de acumular dinheiro e propriedades. O impulso de acumulação é uma necessidade neurótica que leva a patologia, sendo ou não satisfeito. Do mesmo modo, uma pessoa neurótica pode ser capaz de estabelecer uma relação íntima com outro indivíduo, mas essa relação pode ser neurótica e simbiótica, levando a um vínculo patológico, em vez de amor genuíno. Maslow (1970) apresentou, ainda, outro exemplo de necessidade neurótica. Uma pessoa fortemente motivada pelo poder pode adquirir poder quase ilimitado, mas isso não a torna menos neurótica ou menos exigente de poder adicional. "Faz pouca diferença para a saúde final se uma necessidade neurótica é gratificada ou frustrada" (Maslow, 1970, p. 274).

Discussão geral das necessidades

Maslow (1970) estimou que uma pessoa hipotética média tem suas necessidades satisfeitas até aproximadamente os seguintes níveis: psicológicas, 85%; segurança, 70%; amor e pertencimento, 50%; estima, 40%; e autorrealização, 10%. Quanto mais um nível mais baixo for satisfeito, maior a emergência da necessidade do nível seguinte. Por exemplo, se as necessidades de amor forem satisfeitas em apenas 10%, a estima pode não ser ativada. Porém, se as necessidades de amor forem satisfeitas em 25%, então a estima pode emergir 5% como uma necessidade. Se o amor for satisfeito em 75%, então a estima pode emergir 50%, e assim por diante. As necessidades, portanto, emergem de modo gradual, e uma pessoa pode ser, ao mesmo tempo, motivada pelas necessidades de dois ou mais níveis. Por exemplo, uma pessoa autorrealizada pode ser a convidada de honra em um jantar dado por amigos íntimos em um restaurante tranquilo. O ato de comer gratifica uma necessidade fisiológica; ao mesmo tempo, porém, o convidado de honra pode estar satisfazendo necessidades de segurança, amor, estima e autorrealização.

Ordem invertida das necessidades

Muito embora as necessidades sejam, em geral, satisfeitas na ordem hierárquica mostrada na Figura 9.1, ocasionalmente elas são invertidas. Para algumas pessoas, o impulso de criatividade (uma necessidade de autorrealização) pode ter precedência em relação às necessidades de segurança e fisiológicas. Um artista entusiasta pode arriscar segurança

e saúde para concluir um trabalho importante. Durante anos, o falecido escultor Korczak Ziolkowski colocou em perigo sua saúde e abandonou as companhias para escavar uma montanha em Black Hills e fazer um monumento ao Chefe Cavalo Louco.

As inversões, no entanto, costumam ser mais aparentes do que reais, e alguns desvios aparentemente óbvios na ordem das necessidades não são variações em absoluto. Se entendêssemos a *motivação inconsciente* subjacente ao comportamento, reconheceríamos que as necessidades não estão invertidas.

Comportamento imotivado

Maslow acreditava que, embora todos os comportamentos tenham uma causa, alguns deles não são motivados. Em outras palavras, nem todos os determinantes são motivos. Alguns comportamentos não são causados pelas necessidades, mas por outros fatores, como reflexos condicionados, amadurecimento ou uso de drogas. A motivação está limitada à luta pela satisfação de alguma necessidade. Muito do que Maslow (1970) definiu como “comportamento expressivo” é imotivado.

Comportamento expressivo e de enfrentamento

Maslow (1970) distinguiu entre comportamento expressivo (o qual é, com frequência, é imotivado) e comportamento de enfrentamento (o qual é sempre motivado e visa à satisfação de uma necessidade).

O *comportamento expressivo* costuma ser um fim em si mesmo e não serve a nenhum outro propósito. Ele tende a ser inconsciente e, em geral, ocorre de forma natural e com pouco esforço. Não possui objetivos ou finalidade, é meramente um modo de expressão. O comportamento expressivo inclui ações como ser desleixado, parecer tolo, ser relaxado, mostrar raiva e expressar alegria. O comportamento expressivo pode continuar mesmo na ausência de reforço ou recompensa. Por exemplo, uma cara fechada, um rubor ou um piscar de olhos normalmente não é reforçado de modo específico.

Os comportamentos expressivos também incluem a marcha, os gestos, a voz e o sorriso (mesmo quando sozinho). Uma pessoa, por exemplo, pode expressar uma personalidade metódica e compulsiva somente porque ela é o que é e não por causa de alguma necessidade de agir assim. Outros exemplos de expressão incluem arte, jogo, prazer, apreciação, admiração, respeito e excitação. O comportamento expressivo, em geral, não é aprendido, é espontâneo e determinado por forças internas do indivíduo, e não pelo ambiente.

O *comportamento de enfrentamento*, por sua vez, costuma ser consciente, requer esforço, é aprendido e determinado pelo ambiente externo. Envolve as tentativas do indivíduo de lidar com o ambiente para assegurar comida

e abrigo; fazer amigos; e receber aceitação, apreciação e prestígio dos outros. O comportamento de enfrentamento serve a alguma finalidade ou objetivo (embora nem sempre consciente ou conhecido pela pessoa) e é sempre motivado por alguma necessidade de déficit (Maslow, 1970).

Privação de necessidades

A falta de satisfação de alguma das necessidades básicas conduz a algum tipo de patologia. A privação das necessidades fisiológicas resulta em desnutrição, fadiga, perda de energia, obsessão por sexo, e assim por diante. Ameaças à segurança conduzem a medo, insegurança e pavor. Quando as necessidades de amor não são satisfeitas, a pessoa se torna defensiva, excessivamente agressiva ou tímida. A baixa autoestima resulta na doença da autodúvida, autodepreciação e falta de confiança. A privação de autorrealização também leva a patologia, ou, mais precisamente, **metapatologia**. Maslow (1967) definiu metapatologia como a ausência de valores, a falta de satisfação e a perda de significado na vida.

Natureza instintiva das necessidades

Maslow (1970) levantou a hipótese de que algumas necessidades humanas são determinadas de forma inata, mesmo que possam ser modificadas pelo aprendizado. Ele denominou essas necessidades de **necessidades instintivas**. O sexo, por exemplo, é uma necessidade fisiológica básica, mas a maneira como é expresso depende do aprendizado. Para a maioria das pessoas, então, o sexo é uma necessidade instintiva.

Um critério para separar as necessidades instintivas das não instintivas é o nível de patologia sobre a frustração. O impedimento das necessidades instintivas produz patologia, enquanto a frustração de necessidades não instintivas não produz. Por exemplo, quando é negado às pessoas amor suficiente, elas ficam doentes e impedidas de atingir a saúde psicológica. Do mesmo modo, quando as pessoas são frustradas na satisfação das necessidades fisiológicas, de segurança, de estima e de autorrealização, elas ficam doentes. Portanto, essas necessidades são instintivas. Todavia, a necessidade de pentear o cabelo ou falar sua língua materna é aprendida, e a frustração dessas necessidades, em geral, não produz doença. Se uma pessoa ficasse doente no âmbito psicológico em consequência de não conseguir pentear o cabelo ou falar a língua materna, então a necessidade frustrada seria, na realidade, uma necessidade básica instintiva, talvez amor e pertencimento ou possivelmente estima.

Um segundo critério para distinguir entre necessidades instintivas e não instintivas é que aquelas são persistentes e sua satisfação leva à saúde psicológica. Estas, pelo contrário, geralmente são temporárias, e sua satisfação não é um pré-requisito para saúde.

Uma terceira distinção é que as necessidades instintivas são peculiares à espécie. Portanto, os instintos animais não podem ser usados como modelo para o estudo da motivação humana. Somente os humanos podem ser motivados por estima e autorrealização.

Quarto, embora difíceis de mudar, as necessidades instintivas podem ser moldadas, inibidas ou alteradas por influências ambientais. Como muitas delas (p. ex., amor) são mais fracas do que as forças culturais (p. ex., agressividade na forma de crime ou guerra), Maslow (1970) insistia em que a sociedade deve “proteger as necessidades instintivas fracas, sutis e sensíveis, para que elas não sejam sobrecarregadas pela cultura mais rigorosa e poderosa” (p. 82). Dito de outra maneira, mesmo que as necessidades instintivas sejam básicas e não aprendidas, elas podem ser alteradas e, até mesmo, destruídas pelas forças mais poderosas da civilização. Portanto, uma sociedade sadia deve procurar formas pelas quais seus membros possam receber satisfação não somente para as necessidades fisiológicas e de segurança, mas também para as necessidades de amor, estima e autorrealização.

Comparação entre necessidades mais altas e mais baixas

Existem semelhanças e diferenças importantes entre as necessidades de nível mais alto (amor, estima e autorrealização) e as necessidades de nível mais baixo (fisiológicas e de segurança). As necessidades mais altas são semelhantes às mais baixas quanto a serem instintivas. Maslow (1970) insistia em que amor, estima e autorrealização são tão biológicos quanto sede, sexo e fome.

As diferenças entre as necessidades mais altas e as mais baixas são de grau, e não de tipo. Primeiro, as necessidades de nível mais alto são mais tardias na escala filogenética ou evolucionária. Por exemplo, apenas os humanos (uma espécie relativamente recente) têm a necessidade de autorrealização. Além disso, as necessidades mais altas aparecem mais tarde durante o curso do desenvolvimento do indivíduo; aquelas de nível mais baixo devem ser atendidas nos bebês e nas crianças antes que as necessidades de nível mais alto se tornem operativas.

Segundo, as necessidades de nível mais alto produzem mais felicidade e mais experiências culminantes, embora a satisfação das necessidades de nível mais baixo possa produzir algum prazer. O prazer hedonista, no entanto, tende a ser temporário e não comparável à qualidade da felicidade produzida pela satisfação das necessidades mais altas. Além disso, a satisfação das necessidades de nível mais alto é desejável de forma mais subjetiva para aquelas pessoas que experimentaram tanto as necessidades de nível mais alto quanto as de nível mais baixo. Em outras palavras, uma pessoa que atingiu o nível de autorrealização não tem motivação para voltar a um estágio mais baixo do desenvolvimento (Maslow, 1970).

AUTORREALIZAÇÃO

As ideias de Maslow sobre autorrealização começaram logo depois que ele recebeu seu doutorado, quando ficou intrigado sobre por que dois de seus professores na cidade de Nova York – a antropóloga Ruth Benedict e o psicólogo Max Wertheimer – eram tão diferentes da média das pessoas. Para Maslow, esses dois indivíduos representavam o nível mais elevado do desenvolvimento humano, ao qual denominou “autorrealização”.

A busca de Maslow pela pessoa autorrealizada

Que traços tornavam Wertheimer e Benedict tão especiais? Para responder a tal pergunta, Maslow começou a fazer anotações sobre essas duas pessoas; e ele esperava encontrar outros a quem pudesse chamar de um “bom ser humano”. No entanto, ele teve problemas em encontrá-los. Os jovens alunos em suas classes foram voluntários, mas nenhum deles parecia combinar com Wertheimer e Benedict, fazendo Maslow questionar se universitários de 20 anos de idade poderiam ser bons seres humanos (Hoffman, 1988).

Maslow encontrou inúmeros indivíduos mais velhos que pareciam ter algumas das características pelas quais estava procurando, mas, quando entrevistava essas pessoas para saber o que as tornava especiais, ele quase sempre ficava decepcionado. Em geral, elas eram “bem-adaptadas... mas não têm chama, centelha, excitação, dedicação, sentimento de responsabilidade” (Lowry, 1973, p. 87). Maslow foi forçado a concluir que segurança emocional e boa adaptação não eram prognosticadores confiáveis de um bom ser humano.

Maslow enfrentou outros entraves na busca pela “pessoa autorrealizada”. Primeiro, ele estava tentando encontrar uma síndrome da personalidade que nunca tivesse sido claramente identificada. Segundo, muitas das pessoas que ele acreditava serem autorrealizadas se recusaram a participar de sua pesquisa. Elas não estavam interessadas no que o professor Maslow tentava fazer. Maslow (1968a) comentou posteriormente que nenhuma das pessoas que ele identificou como definitivamente autorrealizadas concordou em ser testada. Elas pareciam valorizar demais sua privacidade para compartilharem a si mesmas com o mundo.

Em vez de ficar desencorajado por essa dificuldade, Maslow decidiu assumir uma abordagem diferente – começou a ler biografias de celebridades para ver se conseguia encontrar indivíduos autorrealizados entre santos, sábios, heróis nacionais e artistas. Enquanto tomava conhecimento da vida de Thomas Jefferson, Abraham Lincoln (em seus últimos anos), Albert Einstein, William James, Albert Schweitzer, Benedict de Spinoza, Jane Addams e outras

pessoas memoráveis, Maslow, de repente, teve uma epifania. Em vez de perguntar: "O que torna Max Wertheimer e Ruth Benedict autorrealizados?", ele fez uma inversão e indagou: "Por que nós não somos todos autorrealizados?". Esse novo olhar sobre o problema foi mudando, aos poucos, a concepção de humanidade de Maslow e expandiu sua lista de pessoas autorrealizadas.

Depois que aprendeu a fazer as perguntas certas, Maslow continuou sua busca pela pessoa autorrealizada. Para facilitar sua procura, ele identificou uma síndrome para a saúde psicológica. Depois de selecionar uma amostra de indivíduos potencialmente saudáveis, estudou de modo cuidadoso essas pessoas para construir uma síndrome da personalidade. A seguir, refinou sua definição original e, então, tornou a selecionar autorrealizados, mantendo alguns, eliminando outros e acrescentando novos. Depois, repetiu todo o procedimento com o segundo grupo, fazendo algumas alterações na definição e nos critérios de autorrealização. Maslow (1970) continuou esse processo cíclico até um terceiro ou quarto grupo ou até que estivesse satisfeita de que havia refinado um conceito vago e não científico, transformando-o em uma definição precisa e científica da pessoa autorrealizada.

Critérios para a autorrealização

Que critérios as pessoas autorrealizadas apresentam? Primeiro, *elas eram livres de psicopatologia*. Elas não eram neuróticas nem psicóticas e também não tinham tendência a perturbações psicológicas. Esse ponto é um critério negativo importante, porque alguns indivíduos neuróticos e psicóticos têm aspectos em comum com pessoas autorrealizadas, ou seja, características como um sentido acentuado de realidade, experiências místicas, criatividade e afastamento dos outros indivíduos. Maslow eliminou da lista de possíveis pessoas autorrealizadas qualquer uma que demonstrasse sinais claros de psicopatologia – exceto algumas doenças psicossomáticas.

Segundo, *as pessoas autorrealizadas tinham progredido na hierarquia de necessidades* e, portanto, viviam acima do nível de subsistência e não tinham ameaças sempre presentes a sua segurança. Além disso, elas experimentavam amor e apresentavam um senso arraigado de autovalorização. Como tinham suas necessidades de nível mais baixo satisfeitas, as pessoas autorrealizadas conseguiam tolerar melhor a frustração dessas necessidades, mesmo diante de críticas e desdém. Elas são capazes de amar uma ampla variedade de pessoas, mas não têm obrigação de amar todas.

O terceiro critério de Maslow para autorrealização era a *adoção dos valores B*. Suas pessoas autorrealizadas não só se sentiam confortáveis com aspectos como verdade, beleza, justiça, simplicidade, humor e cada um dos outros valores B que discutiremos mais tarde, como também reivindicavam esses elementos.

O critério final para atingir a autorrealização era o "uso integral e a exploração dos talentos, capacidades, potencialidades." (Maslow, 1970, p. 150). Em outras palavras, seus indivíduos autorrealizados *satisfaziam as necessidades de crescer, desenvolver-se e cada vez mais se transformarem no que eram capazes de ser*.

Valores das pessoas autorrealizadas

Maslow (1971) sustentava que as pessoas autorrealizadas eram motivadas pelas "verdades eternas", o que ele chamava de **valores B**. Esses valores de "ser" são indicadores de saúde psicológica e se opõem às necessidades de suprir uma deficiência, que motivam os não autorrealizados. Os valores B não são necessidades no mesmo sentido que são a comida, o abrigo ou o companheirismo. Maslow definiu os valores B como "metanecessidades", para indicar que se trata do último nível de necessidades. Ele distinguiu entre a motivação da necessidade comum e os motivos das pessoas autorrealizadas, os quais denominou **metamotivação**.

A metamotivação é caracterizada pelo comportamento expressivo, em vez de pelo comportamento de enfrentamento e está associada aos valores B. Ela diferencia as pessoas autorrealizadas daquelas que não o são. Em outras palavras, a metamotivação era a resposta provisória de Maslow para o problema de por que algumas pessoas têm suas necessidades mais baixas satisfeitas, são capazes de dar e receber amor, possuem uma grande quantidade de confiança e autoestima e, mesmo assim, não conseguem ultrapassar o limiar para a autorrealização. Sua vida não tem significado e carece de valores B. Somente as pessoas que vivem entre os valores B são autorrealizadas e capazes de metamotivação.

Maslow (1964, 1970) identificou 14 valores B, mas o número exato não é importante, porque, no fim, todos se tornam um ou, pelo menos, todos estão altamente correlacionados. Os valores das pessoas autorrealizadas incluem *verdade, bondade, beleza, integridade ou a transcendência de dicotomias, vivacidade ou espontaneidade, singularidade, perfeição, realização, justiça e ordem, simplicidade, riqueza ou totalidade, falta de esforço, alegria ou humor e autossuficiência ou autonomia* (Fig. 9.2).

Esses valores distinguem as pessoas autorrealizadas daquelas cujo crescimento psicológico é abalado depois que atingem as necessidades de estima. Maslow (1970) levantou a hipótese de que, quando as metanecessidades não são satisfeitas, as pessoas adoecem, elas têm uma patologia existencial. Todos possuem uma tendência holística a avançar para a perfeição ou a totalidade; quando esse movimento é frustrado, há sentimentos de inadequação, desintegração e não realização. A ausência dos valores B leva a patologia com a mesma certeza de que a falta de comida resulta em desnutrição. Quando é negada a verdade, as pessoas sofrem de paranoia; quando vivem em ambientes

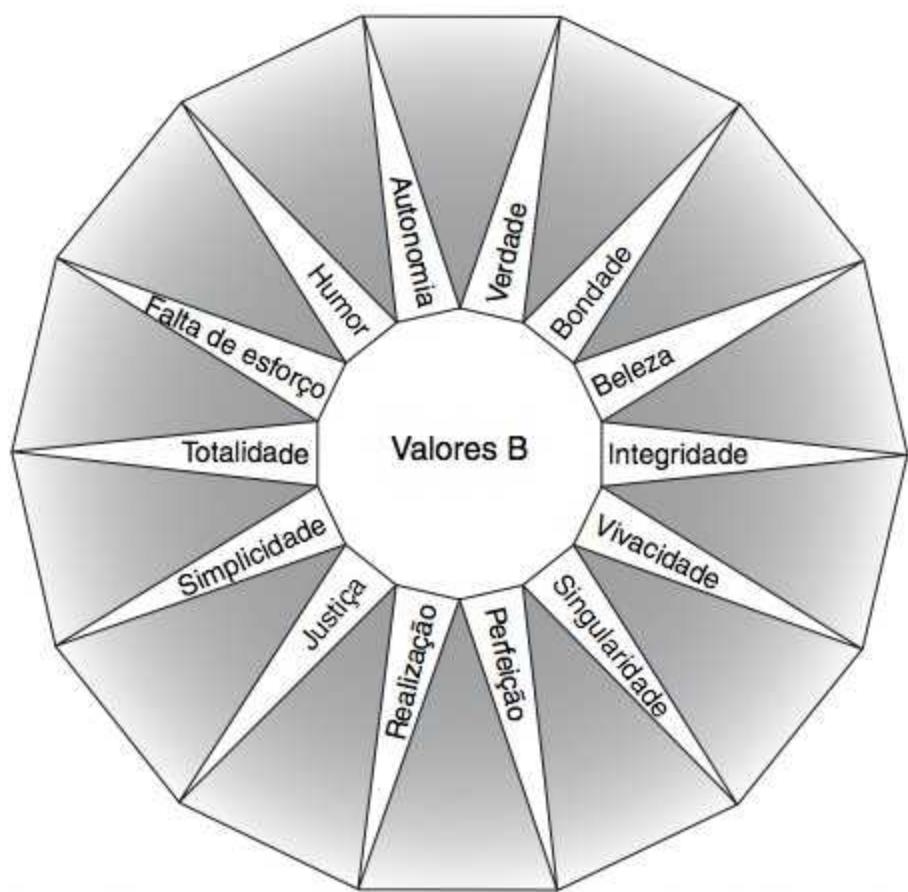


FIGURA 9.2 Valores B de Maslow: uma única joia com muitas facetas.

ameaçadores, tornam-se fisicamente doentes; sem justiça e ordem, elas experimentam medo e ansiedade; sem alegria e humor, elas se tornam aborrecidas, rígidas e sombrias. A privação de algum dos valores B resulta em *metapatologia*, ou a falta de uma filosofia de vida significativa.

Características das pessoas autorrealizadas

Maslow acreditava que todos os humanos têm potencial para a autorrealização. Então, por que não somos todos autorrealizados? Para se tornar autorrealizada, acreditava Maslow, a pessoa precisa ser regularmente satisfeita em suas outras necessidades e também deve adotar os valores B. Usando esses dois critérios, ele supôs que 1% da população adulta dos Estados Unidos mais sadiamente psicologicamente seria autorrealizada.



ALÉM DA BIOGRAFIA (EM INGLÊS) O que estimulou Maslow a procurar pessoas autorrealizadas? Para informações sobre a busca de Maslow pela pessoa autorrealizada, acesse www.mhhe.com/feist8e.

Maslow (1970) listou 15 qualidades experimentais que caracterizam as pessoas autorrealizadas em pelo menos algum grau.

Percepção mais eficiente da realidade

As pessoas autorrealizadas podem detectar com mais facilidade a falsidade nos outros. Elas conseguem discriminar entre o genuíno e o falso não só nas pessoas, mas também na literatura, na arte e na música. Elas não são enganadas por fachadas e podem ver nos outros os traços positivos

e negativos subjacentes que não são tão aparentes para a maioria das pessoas. Elas percebem os valores reais com mais clareza do que os outros, e são menos preconceituosas e têm menor probabilidade de verem o mundo como gostariam que ele fosse.

Além disso, as pessoas autorrealizadas possuem menos medo e ficam mais confortáveis com o desconhecido. Elas não só apresentam maior tolerância à ambiguidade, como também a buscam ativamente e se sentem confortáveis com problemas e enigmas que não têm uma solução certa ou errada definida. Elas recebem bem a dúvida, a incerteza, a indefinição e os caminhos inexplorados, uma qualidade que as torna particularmente inclinadas para serem filósofas, exploradoras ou cientistas.

Aceitação de si, dos outros e da natureza

As pessoas autorrealizadas conseguem se aceitar da forma como são. Elas não são defensivas, não têm falsidade ou culpa autodestrutiva; possuem um forte apetite animal por comida, sono e sexo, não são excessivamente críticas dos próprios defeitos; e não se mostram sobrecarregadas por ansiedade ou vergonha indevidas. De forma similar, elas aceitam os outros e não têm a necessidade compulsiva de ensinar, informar ou converter. Elas conseguem tolerar as fraquezas nos outros e não são ameaçadas pelos pontos fortes dos demais. Elas aceitam a natureza, incluindo a natureza humana, como ela é e não esperam perfeição em si mesmas ou nos outros. Elas reconhecem que as pessoas sofrem, envelhecem e morrem.

Esportaneidade, simplicidade e naturalidade

As pessoas autorrealizadas são espontâneas, simples e naturais. Elas são não convencionais, mas também não são compulsivas; são muito éticas, mas podem parecer antiéticas ou fora das normas. Em geral, comportam-se de modo convencional, seja porque a questão não é de grande importância ou por respeito aos outros. Porém, quando a situação justifica, elas podem deixar de ser convencionais e tornarem-se inflexíveis, mesmo pagando o preço do ostracismo e da censura. A semelhança entre as pessoas autorrealizadas e as crianças e os animais está em seu comportamento espontâneo e natural. Elas tendem a viver com simplicidade, no sentido de que não têm necessidade de construir uma aparência complexa para ludibriar o mundo. Elas são despretensiosas e não têm medo ou vergonha de expressar alegria, admiração, euforia, tristeza, raiva ou outras emoções sentidas com profundidade.

Centradas nos problemas

Uma quarta característica das pessoas autorrealizadas é o interesse em problemas externos a elas. As pessoas que não são autorrealizadas costumam ser autocentradas e

tendem a ver todos os problemas do mundo em relação a si mesmas, enquanto as autorrealizadas são orientadas para a tarefa e preocupadas com problemas externos a elas. Esse interesse possibilita que os autorrealizados desenvolvam uma missão na vida, um propósito para viver que se propaga além do autoengrandecimento. Sua ocupação não é meramente uma forma de ganhar a vida, mas uma vocação, um chamado, um fim em si.

As pessoas autorrealizadas estendem sua estrutura de referência para além do *self*. Elas são preocupadas com problemas eternos e adotam uma base filosófica e ética sólida para lidar com tais problemas. Elas são despreocupadas com o trivial e o insignificante. Sua percepção realista lhes possibilita distinguir claramente entre as questões importantes e as irrelevantes na vida.

A necessidade de privacidade

As pessoas autorrealizadas têm uma qualidade de distanciamento que lhes permite estar sozinhas sem serem solitárias. Elas se sentem relaxadas e confortáveis quando estão com as pessoas ou sozinhas. Como já satisfezaram as necessidades de amor e pertencimento, elas não possuem uma necessidade desesperada de estar cercadas por outras pessoas. Elas podem encontrar alegria na solidão e na privacidade.

As pessoas autorrealizadas podem ser vistas como indiferentes ou desinteressadas, mas, de fato, seu desinteresse está limitado a questões menores. Elas têm uma preocupação global com o bem-estar dos outros, sem ficarem enredadas em problemas pequenos e insignificantes. Como gastam pouca energia tentando impressionar os outros ou tentando obter amor e aceitação, têm maior capacidade de fazer escolhas responsáveis. Elas são autoimpulsionadas, resistindo às tentativas da sociedade de fazê-las aderirem a convenções.

Autonomia

As pessoas autorrealizadas são autônomas e dependem de si mesmas para o crescimento, muito embora, em algum momento em seu passado, tenham necessitado de amor e segurança. Ninguém nasce autônomo e, portanto, ninguém é completamente independente das pessoas. A autonomia pode ser atingida somente por meio de relações satisfatórias com os outros.

Contudo, a confiança de ser amado e aceito sem condições ou qualificações pode ser uma força poderosa que contribui para os sentimentos de autovalorização. Depois que a confiança é alcançada, uma pessoa não mais depende de outras para autoestima. As pessoas autorrealizadas possuem essa confiança e, portanto, uma grande dose de autonomia que lhes permite não ficar perturbadas pelas críticas, nem tocadas pela bajulação. Tal independência também fornece a elas paz interior e serenida-

de que não são sentidas por indivíduos dependentes da aprovação dos outros.

Apreciação constante do novo

Maslow (1970) escreveu que as "pessoas autorrealizadas possuem a maravilhosa capacidade de apreciar repetidas vezes, como novidade e ingenuamente, as coisas boas da vida, com admiração, prazer, encanto e, até mesmo, êxtase" (p. 163). Elas têm plena consciência de sua boa saúde física, amigos e pessoas amadas, segurança econômica e liberdade política. Diferentemente de outras pessoas, que consideram suas bênçãos como garantidas, as autorrealizadas apreciam com uma nova visão fenômenos cotidianos como as flores, a comida e os amigos. Elas apreciam suas posses e não perdem tempo se lamentando por uma existência aborrecida e desinteressante. Em resumo, "mantêm um constante sentimento de boa sorte e gratidão por ela" (Maslow, 1970, p. 164).

A experiência culminante

Conforme Maslow continuou os estudos a respeito das pessoas autorrealizadas, ele fez a descoberta inesperada de que muitas das pessoas estudadas haviam tido experiências de natureza mística e que, de alguma forma, isso forneceu a elas um sentimento de transcendência. Originalmente, ele acreditava que essas assim chamadas **experiências culminantes** eram muito mais comuns entre os autorrealizados do que entre os não autorrealizados. Mais tarde, no entanto, Maslow (1971) afirmou que "a maioria das pessoas, ou quase todas, tem experiências culminantes, ou êxtases" (p. 175).

Nem todas as experiências culminantes são de igual intensidade; algumas são apenas levemente sentidas, outras moderadamente sentidas e algumas intensamente experimentadas. Na forma leve, as experiências culminantes provavelmente ocorrem em todos, embora raras vezes sejam percebidas. Por exemplo, corredores de longa distância com frequência relatam um tipo de transcendência, uma perda do *self*, ou um sentimento de serem separados do corpo. Por vezes, durante períodos de intenso prazer ou satisfação, as pessoas têm experiências místicas ou culminantes. Assistir a um pôr do sol ou a alguma outra grandeza da natureza pode precipitar uma experiência culminante, mas esse tipo de experiência não pode ser desencadeado por um ato da vontade; muitas vezes, ocorre em momentos inesperados, bastante comuns.

Como é ter uma experiência culminante? Maslow (1964) descreveu várias diretrizes que podem ajudar a responder a essa pergunta. Primeiro, as experiências culminantes são muito naturais e fazem parte da constituição humana. Segundo, as pessoas que têm uma experiência culminante veem todo o universo como unificado ou como uma peça única, e elas enxergam claramente seu lugar nes-

se universo. Além disso, durante tal período místico, as pessoas se sentem mais humildes e mais potentes ao mesmo tempo. Elas se percebem passivas, mais desejosas de ouvir e mais capazes de ouvir. Ao mesmo tempo, sentem-se mais responsáveis por suas atividades e percepções, mais ativas e mais autodeterminadas. Elas experimentam a perda do medo, da ansiedade e do conflito e se tornam mais afetivas, receptivas e espontâneas. Ainda que, com frequência, relatem emoções como respeito, admiração, arrebatamento, êxtase, reverência, humildade e entrega, não é provável que desejem obter algo prático com a experiência. Em geral, experimentam uma desorientação no tempo e no espaço, uma perda da autoconsciência, uma atitude altruísta e uma capacidade de transcender as polaridades do dia a dia.

A experiência culminante é desmotivada, sem empenho, sem desejo, e, durante uma experiência como essa, a pessoa não experimenta necessidades, desejos ou deficiências. Além disso, segundo Maslow (1964): "A experiência culminante é vista como bela, boa, desejável, louvável, etc., e nunca é experimentada como má ou indesejável" (p. 63). Maslow também acreditava que a experiência culminante costuma ter um efeito duradouro na vida da pessoa.

Gemeinschaftsgefühl

As pessoas autorrealizadas possuem *Gemeinschaftsgefühl*, o termo de Adler para interesse social, sentimento de comunidade ou um sentimento de unidade com toda a humanidade. Maslow identificou nesse grupo um tipo de atitude de cuidado em relação a outras pessoas. Ainda que frequentemente se sintam como estranhos em uma terra estrangeira, os autorrealizados se identificam com todas as outras pessoas e possuem um interesse genuíno em ajudar os outros – estranhos e amigos.

Os autorrealizados ficam zangados, impacientes ou descontentes com os outros; porém, eles mantêm um sentimento de afeição pelos seres humanos em geral. De forma mais específica, Maslow (1970) declarou que os indivíduos autorrealizados ficam "frequentemente entristecidos, exasperados e até mesmo enraivecidos pelos defeitos da pessoa média" (p. 166); no entanto, continuam a sentir uma afinidade básica por ela.

Relações interpessoais profundas

Relacionada à *Gemeinschaftsgefühl*, há uma qualidade especial das relações interpessoais que envolve sentimentos profundos pelos indivíduos. Os autorrealizados possuem um sentimento compassivo em relação às pessoas em geral, mas suas relações íntimas estão limitadas a apenas algumas. Eles não têm uma necessidade frenética de serem amigos de todo mundo; entretanto, as poucas relações interpessoais importantes que possuem são muito profundas e intensas. Eles tendem a escolher pessoas sadias

como amigos e a evitar relações interpessoais íntimas com indivíduos dependentes ou imaturos, embora seu interesse social permita o sentimento especial de empatia por pessoas menos sadias.

É comum os autorrealizados serem mal compreendidos e, às vezes, menosprezados pelos outros. Entretanto, vários deles são muito amados e atraem um grande grupo de admiradores e até mesmo adoradores, especialmente se fizeram alguma contribuição notável para seu negócio ou campo profissional. Aquelas pessoas sadias estudadas por Maslow se sentiam desconfortáveis e embaraçadas por tal veneração, preferindo relacionamentos que fossem mútuos, em vez de unilaterais.

A estrutura do caráter democrático

Maslow descobriu que todos os seus autorrealizados possuíam valores democráticos. Eles podiam ser amistosos e atenciosos com outras pessoas, independentemente de classe, cor, idade ou gênero, e, na verdade, pareciam ter pouca consciência das diferenças superficiais interpessoais.

Além dessa atitude democrática, os autorrealizados possuem um desejo e uma capacidade de aprender com todos. Em uma situação de aprendizagem, eles reconhecem o quanto sabem pouco em relação ao que poderiam saber. Eles percebem que os indivíduos menos sadios têm muito a oferecer, e são respeitosos e até humildes diante dessas pessoas. No entanto, eles não aceitam passivamente a conduta maliciosa dos outros; ao contrário, lutam contra as pessoas más e esse tipo de conduta.

Discriminação entre meios e fins

As pessoas autorrealizadas possuem um claro senso de conduta certa e errada e têm pouco conflito acerca de valores básicos. Elas focam os fins e não os meios e têm uma habilidade incomum para distinguir entre os dois. O que outras pessoas consideram um meio (p. ex., comer ou se exercitar), os indivíduos autorrealizados com frequência veem como um fim em si. Eles gostam de fazer algo pela finalidade em si e não porque é um meio para algum outro fim. Maslow (1970) descreveu suas pessoas autorrealizadas dizendo que "elas frequentemente apreciam o fato em si de ir ou chegar a algum lugar. Em alguns casos, é possível fazerem da atividade mais trivial e rotineira um jogo intrinsecamente agradável" (p. 169).

Senso de humor filosófico

Outra característica que distingue as pessoas autorrealizadas é o senso de humor filosófico não hostil. A maior parte do que passa pelo humor ou comédia é, basicamente, hostil, sexual ou escatológico. O riso, em geral, se dá à custa de outra pessoa. As pessoas sadias veem pouco humor em

brincadeiras depreciativas. Elas podem fazer piadas de si mesmas, mas não de forma masoquista. Elas fazem menos tentativas de humor com os outros, mas suas tentativas servem a um propósito que vai além de fazer as pessoas rirem. Elas divertem, informam, apontam ambiguidades, provocam um sorriso, em vez de uma gargalhada.

O humor de uma pessoa autorrealizada é intrínseco à situação, não forçado; ele é espontâneo, não planejado. Como depende da situação, em geral não pode ser repetido. Para aqueles que procuram exemplos de um senso de humor filosófico, a deceção é inevitável. Recontar o incidente quase invariavelmente perde a qualidade original de diversão. É preciso que se “esteja lá” para apreciar.

Criatividade

Todas as pessoas autorrealizadas estudadas por Maslow eram criativas em algum sentido da palavra. De fato, Maslow sugeriu que criatividade e autorrealização podem ser uma coisa só. Nem todos os autorrealizados são talentosos ou criativos nas artes, mas todos são criativos à própria maneira. Eles possuem uma percepção aguçada sobre verdade, beleza e realidade – ingredientes que formam as bases da verdadeira criatividade.

As pessoas autorrealizadas não precisam ser poetas ou artistas para serem criativas. Ao falar da sogra (que também era sua tia), Maslow (1968a) assinalou enfaticamente que a criatividade provinha de quase qualquer lugar. Ele disse que, embora sua sogra autorrealizada não tivesse talentos especiais como escritora ou artista, ela era verdadeiramente criativa na preparação de uma sopa caseira. Maslow observou que a sopa de primeira classe era mais criativa do que uma poesia de segunda classe!

Resistência à enculturação

Uma característica final identificada por Maslow foi a resistência à enculturação. As pessoas autorrealizadas possuem um senso de desligamento de seu entorno e são capazes de transcender uma cultura particular. Elas não são antisociais, nem conscientemente inadequadas. Em vez disso, são autônomas, seguindo seus próprios padrões de conduta e não obedecendo cegamente às regras dos outros.

As pessoas autorrealizadas não gastam energia lutando contra costumes insignificantes e regulações da sociedade. Usos populares como vestes, estilo de cabelo e leis de trânsito são relativamente arbitrários, e as pessoas autorrealizadas não fazem uma demonstração visível de desafio a essas convenções. Como aceitam o estilo e a vestimenta convencionais, elas não são muito diferentes de qualquer um na aparência. No entanto, em questões importantes, elas podem ser tornar bastante estimuladas a buscar mudança social e resistir às tentações da sociedade de enculturá-las. As pessoas autorrealizadas não têm meramente mais diferença sociais, mas, segundo a hipótese de Maslow

(1970), elas são “menos enculturadas, menos niveladas, menos moldadas” (p. 174).

Por essa razão, tais pessoas sadias são mais individualizadas e menos comuns do que as outras. Elas não são todas semelhantes. De fato, o termo “autorrealização” significa se tornar tudo o que é possível ser; realizar ou atingir todos os seus potenciais. Quando as pessoas conseguem atingir esse objetivo, elas se tornam mais singulares, mais heterogêneas e menos moldadas por determinada cultura (Maslow, 1970).

Amor, sexo e autorrealização

Antes que as pessoas possam se tornar autorrealizadas, elas precisam satisfazer suas necessidades de amor e pertencimento. O que se segue, então, é que elas são capazes de dar e receber amor e não são mais motivadas pelo tipo de amor proveniente de uma falta (**amor D**) comum aos outros indivíduos. As pessoas autorrealizadas são capazes do amor B, isto é, amor pela essência de “ser” do outro. O **amor B** é mutuamente sentido e compartilhado, e não motivado por uma deficiência ou incompletude do amante. Na verdade, trata-se de um comportamento imotivado expressivo. As pessoas autorrealizadas não amam porque esperam algo em retribuição. Elas simplesmente amam e são amadas. O seu amor nunca é prejudicial. É o tipo de amor que permite aos amantes ficar relaxados, abertos e não reservados (Maslow, 1970).

Como os autorrealizados são capazes de um nível mais profundo de amor, Maslow (1970) acreditava que o sexo entre dois amantes B com frequência se torna um tipo de experiência mística. Mesmo sendo pessoas fortes, que desfrutam integralmente do sexo, da comida e de outros prazeres sensuais, os autorrealizados não são dominados pelo sexo. Eles conseguem tolerar com mais facilidade a ausência de sexo (assim como de outras necessidades básicas), porque não têm necessidade originária de uma falta. A atividade sexual entre amantes B nem sempre é uma experiência emocional elevada; às vezes, ela é realizada de forma leve no espírito da alegria e do humor. Mas essa abordagem deve ser esperada porque alegria e humor são valores B e, como os demais valores deste tipo, são uma parte importante da vida dos autorrealizados.

FILOSOFIA DA CIÊNCIA

A filosofia da ciência de Maslow e seus métodos de pesquisa são essenciais para a compreensão de como ele chegou ao conceito de autorrealização. Maslow (1966) acreditava que a ciência livre de valores não conduz ao estudo adequado da personalidade humana. Ele argumentava a favor de uma filosofia da ciência diferente, uma abordagem humanista e holística que não é livre de valores, que tem cientistas que *se importam* com as pessoas e com os temas

que investigam. Por exemplo, Maslow foi motivado a procurar pessoas autorrealizadas porque ele tinha como ídolos e admirava muito Max Wertheimer e Ruth Benedict, seus dois modelos originais para autorrealização. Mas também expressou interesse e admiração por Abraham Lincoln, Eleanor Roosevelt e outros indivíduos autorrealizados (Maslow, 1968a).

Maslow concordava com Allport (ver Cap. 12) no sentido de que a ciência psicológica deveria colocar mais ênfase no estudo do indivíduo e menos destaque na análise de grandes grupos. Os relatos subjetivos deveriam ser favorecidos em relação aos rigidamente objetivos, e deveria ser permitido que as pessoas falassem sobre si mesmas de uma forma holística, em vez da abordagem mais ortodoxa que estuda os indivíduos em partes. A psicologia tradicional tratou das sensações, da inteligência, das atitudes, dos estímulos, dos reflexos, dos escores de testes e dos construtos hipotéticos a partir de um ponto de vista externo. Ela não se preocupou muito com a pessoa como um todo, considerada a partir de uma visão subjetiva.

Quando Maslow frequentou a escola médica, ficou chocado com a atitude impessoal dos cirurgiões, que atiravam com indiferença sobre uma mesa partes de corpo recentemente removidas. A observação de um procedimento tão frio e insensível levou Maslow ao conceito de **dessacralização**: o tipo de ciência que carece de emoção, alegria, admiração, respeito e arrebatamento (Hoffman, 1988). Maslow acreditava que a ciência ortodoxa não apresentava ritual ou cerimônia e convocou os cientistas a colocarem de volta valores, criatividade, emoção e ritual em seus trabalhos. Os cientistas devem estar dispostos a **ressacralizar** a ciência ou instilá-la com valores humanos, emoção e ritual. Os astrônomos não devem apenas estudar as estrelas; eles devem ficar fascinados por elas. Os psicólogos não devem simplesmente estudar a personalidade humana; eles devem fazer isso com alegria, excitação, admiração e afeição.

Maslow (1966) defendeu uma **atitude taoísta** para a psicologia, que seria sem interferências, passiva e receptiva. Essa nova psicologia aboliria prognóstico e controle como os objetivos principais da ciência e os substituiria pela fascinação pura e pelo desejo de liberar as pessoas dos controles, de forma que elas pudessem crescer e se tornar menos previsíveis. A resposta apropriada ao mistério, referiu Maslow, não é a análise, mas o respeito.

Maslow insistia em que os próprios psicólogos precisavam ser pessoas sadias, capazes de tolerar a ambiguidade e a incerteza. Eles devem ser intuitivos, não racionais, perspicazes e corajosos o suficiente para fazer as perguntas corretas. Eles também devem estar dispostos a tropeçar, ser imprecisos, questionar os próprios procedimentos e assumir os problemas importantes da psicologia. Maslow (1966) referia que não há necessidade de fazer bem aquilo

que não vale a pena ser feito. Em vez disso, é melhor fazer razoavelmente aquilo que é importante.

Em seu estudo sobre as pessoas autorrealizadas e experiências culminantes, Maslow empregou métodos de pesquisa coerentes com sua filosofia da ciência. Ele começou intuitivamente, com frequência “patinando sobre o gelo fino”, depois tentou verificar seus palpites usando métodos idiográficos e subjetivos. Com frequência, deixava para outros o trabalho técnico de reunir evidências. Sua preferência pessoal era “explorar à frente”, abandonando uma área quando ficava cansado dela e continuando a investigar outras novas (M. H. Hall, 1968).

MEDINDO A AUTORREALIZAÇÃO

Everett L. Shostrom (1974) desenvolveu o **Inventário de Orientação Pessoal (POI)** – Personal Orientation Inventory – na tentativa de medir os valores e comportamentos das pessoas autorrealizadas. O POI consiste em 150 itens de escolha obrigatória, tais como (a) “Posso me sentir confortável com um desempenho menos do que perfeito” versus (b) “Sinto-me desconfortável com tudo menos um desempenho perfeito”; (a) “Duas pessoas vão se dar melhor se cada uma se concentrar em agradar a outra” versus (b) “Duas pessoas podem se dar melhor se cada uma se sentir livre para se expressar”; e (a) “Meus valores morais são ditados pela sociedade” versus (b) “Meus valores morais são autodeterminados” (Shostrom, 1963). Os sujeitos devem escolher a afirmação (a) ou (b), mas podem deixar a resposta em branco se nenhuma das afirmações se aplicar a eles ou se não souberem nada acerca da afirmação.

O POI possui duas escalas principais e 10 subescalas. A primeira escala principal – a de competência no tempo/incompetência no tempo – mede o grau em que as pessoas são orientadas para o presente. A segunda escala principal – a de apoio – é “concebida para mensurar se o modo de reação de um indivíduo é caracteristicamente orientado para o ‘self’ ou para o ‘outro’” (Shostrom, 1974, p. 4). As 10 subescalas avaliam níveis de (1) valores de autorrealização, (2) flexibilidade na aplicação dos valores, (3) sensibilidade às próprias necessidades e aos próprios sentimentos, (4) espontaneidade na expressão corporal de sentimentos, (5) autoestima, (6) autoaceitação, (7) visão positiva da humanidade, (8) capacidade de ver os opostos da vida como significativamente relacionados, (9) aceitação da agressividade e (10) capacidade de contato íntimo. Escores altos nas duas escalas principais e nas 10 subescalas indicam algum nível de autorrealização; escores baixos não sugerem, necessariamente, patologia, mas fornecem indícios referentes aos valores e aos comportamentos de autorrealização de uma pessoa.

O POI parece ser muito resistente à simulação – a menos que o indivíduo esteja familiarizado com a descrição

de Maslow de uma pessoa autorrealizada. No manual do POI, Shostrom (1974) citou vários estudos nos quais os examinados eram solicitados a "simular" ou "transmitir uma impressão favorável" ao preencherem o inventário. Quando os participantes seguiam essas instruções, em geral tinham escores mais baixos (na direção que se afastava da autorrealização) do que quando respondiam de modo honesto às afirmações.

Esse achado, de fato, é muito interessante. Por que as pessoas baixavam seus escores quando tentavam parecer bem? A resposta reside no conceito de Maslow de autorrealização. As afirmações que podem ser verdadeiras para os autorrealizados não são, necessariamente, desejáveis no âmbito social e nem sempre se adaptam aos padrões culturais. Por exemplo, itens como "Consigo superar qualquer obstáculo enquanto acreditar em mim" ou "Minha responsabilidade básica é estar consciente das necessidades dos outros" podem parecer objetivos desejáveis para alguém que está tentando simular autorrealização, porém uma pessoa autorrealizada provavelmente não endossaria nenhum desses itens. Todavia, uma pessoa verdadeiramente autorrealizada pode escolher itens como "Nem sempre preciso viver de acordo com as regras e os padrões da sociedade" ou "Não me sinto grato quando um estranho me faz um favor" (Shostrom, 1974, p. 22). Como uma das características das pessoas autorrealizadas é a resistência à enculturação, não deve causar surpresa que as tentativas de passar uma boa impressão possam resultar em fracasso.

É interessante observar que o próprio Maslow parecia ter respondido às perguntas honestamente quando preencheu o inventário. Apesar do fato de ter ajudado na construção do POI, os escores de Maslow foram apenas na direção da autorrealização, não sendo tão altos quanto os das pessoas que eram, de fato, autorrealizadas (Shostrom, 1974).

Ainda que o POI tenha demonstrado fidedignidade e validade razoáveis, alguns pesquisadores (Weiss, 1991; Whitson & Olczak, 1991) criticaram o inventário por não distinguir entre autorrealizados conhecidos e não autorrealizados. Além do mais, o POI tem dois problemas práticos; primeiro, ele é longo, e os participantes levam de 30 a 45 minutos para preencher; segundo, o formato de escolha obrigatória de dois itens pode causar hostilidade nos participantes, que se sentem frustrados pelas limitações de uma opção de escolha. Para superar essas limitações práticas, Alvin Jones e Rick Crandall (1986) criaram o Índice Curto de Autorrealização (Short Index of Self-Actualization), que toma emprestado 15 itens do POI que estão mais fortemente correlacionados com o escore total de autorrealização. Os itens do Índice Curto de Autorrealização estão em uma escala de Likert de 6 pontos (de *concordo plenamente* até *discordo plenamente*). Pesquisas (Compton, Smith, Cornish, & Qualls, 1996; Rowan, Compton, & Rust, 1995; Runco, Ebersole, & Mraz, 1991) sobre o

Índice Curto de Autorrealização indicaram tratar-se de uma escala útil para avaliação da autorrealização.

Uma terceira medida de autorrealização é o Índice Breve de Autorrealização (Brief Index of Self-Actualization), desenvolvido por John Sumerlin e Charles Bundrick (1996, 1998). O índice original (Sumerlin & Bundrick, 1996) compreendia 40 itens, colocados em uma escala de Likert de 6 pontos, o que produziu escores de 40 a 240. A análise fatorial produziu quatro fatores de autorrealização, mas, como alguns itens foram colocados em mais de um fator, os autores (Sumerlin & Bundrick, 1998) revisaram o Índice Breve de Autorrealização, eliminando oito itens, de modo que não fosse encontrado um mesmo índice em mais de um fator. Esse inventário produz quatro fatores: (I) autorrealização central ou o uso integral dos próprios potenciais; (II) autonomia, (III) abertura à experiência e (IV) bem-estar ante a solidão. Os itens típicos incluem "Gosto de minhas realizações" (autorrealização central), "Tenho medo de não corresponder a meu potencial" (um item com escore invertido medindo autonomia), "Sou sensível às necessidades dos outros" (abertura à experiência) e "Desfruto de minha solidão" (conforto com a solidão). A fidedignidade, a validade e a utilidade do Índice Breve de Autorrealização ainda não foram completamente determinadas.

O COMPLEXO DE JONAS

De acordo com Maslow (1970), todos nascem com um desejo de saúde, uma tendência a crescer em direção à autorrealização, mas poucas pessoas atingem tal propósito. O que impede as pessoas de alcançarem esse alto nível de saúde? O crescimento em direção à personalidade normal e saudável pode ser bloqueado em cada um dos passos na hierarquia de necessidades. Se as pessoas não conseguem providenciar comida e abrigo, elas permanecem no nível das necessidades fisiológicas e de segurança. Outras permanecem bloqueadas no nível das necessidades de amor e pertencimento, empenhando-se em dar e receber amor e em desenvolver sentimentos de pertencimento. Outras ainda satisfazem suas necessidades de amor e obtêm autoestima, mas não avançam até o nível da autorrealização, porque não conseguem adotar os valores B (Maslow, 1970).

Outro obstáculo que costuma bloquear o crescimento em direção à autorrealização é o **complexo de Jonas**, ou o medo de ser o melhor possível (Maslow, 1979). O complexo de Jonas é caracterizado por tentativas de fugir do próprio destino, assim como o Jonas bíblico tentou escapar de seu destino. O complexo de Jonas, que é encontrado em quase todas as pessoas, representa um medo do sucesso, um medo de ser o melhor possível e um sentimento de espanto na presença da beleza e da perfeição. A própria história de Maslow demonstrou seu complexo de Jonas. Apesar de um QI de 195, ele era apenas um aluno mediano

e, como psicólogo mundialmente famoso, com frequência experimentava pânico quando chamado para fazer uma palestra.

Por que as pessoas fogem da grandeza e da autorrealização? Maslow (1971, 1996) ofereceu a seguinte explicação. Primeiro, o corpo humano simplesmente não é forte o suficiente para suportar o êxtase da realização por um período de tempo, assim como as experiências culminantes e os orgasmos sexuais seriam muito penosos se durassem bastante tempo. Portanto, a emoção intensa que acompanha a perfeição e a realização traz consigo uma sensação impactante do tipo: "Isto é demais" ou "Não aguento mais".

Maslow (1971) apresentou uma segunda explicação de porque se evita a grandeza. A maioria das pessoas, argumentou ele, tem a ambição secreta de ser grande, escrever um romance memorável, ser um astro do cinema, tornar-se um cientista mundialmente famoso, e assim por diante. Contudo, quando se comparam com aqueles que atingiram a grandeza, ficam chocadas com sua própria arrogância: "Quem sou eu para achar que poderia me sair tão bem quanto aquela pessoa importante?". Como uma defesa contra tal grandiosidade ou "orgulho pecaminoso", elas diminuem suas aspirações, sentem-se estúpidas e humildes e adotam a abordagem autodestrutiva de fugir da realização integral de seus potenciais.

Ainda que o complexo de Jonas se destaque de forma mais marcante nas pessoas neuróticas, quase todos têm alguma timidez em procurar a perfeição e a grandeza. As pessoas aparecem uma falsa humildade para abafar a criatividade e, assim, impedem a si próprias de se tornarem autorrealizadas.

PSICOTERAPIA

Para Maslow (1970), o objetivo da terapia deveria ser que as pessoas adotassem os valores de ser, ou seja, valorizassem a verdade, a justiça, a bondade, a simplicidade. Para atingir esse objetivo, os pacientes precisam estar livres da dependência dos outros, de modo que seu impulso natural em direção ao crescimento e à autorrealização possa se tornar ativo. A psicoterapia não pode ser livre de valores, mas precisa levar em consideração o fato de que todos possuem uma tendência inerente a avançar em direção a uma condição melhor e mais enriquecedora, isto é, a autorrealização.

Os objetivos da psicoterapia acompanham a posição do paciente na hierarquia de necessidades. Como as necessidades fisiológicas e de segurança são preponderantes, as pessoas que operam nesses níveis em geral não são motivadas a procurar psicoterapia. Em vez disso, elas se esforçam em obter alimento e proteção.

A maioria das pessoas que procuram terapia tem essas duas necessidades de nível mais baixo relativamente satisfeitas, mas apresenta alguma dificuldade em satisfazer as

necessidades de amor e pertencimento. Portanto, a psicoterapia é, em grande parte, um processo interpessoal. Por meio de uma relação cordial, afetuosa e interpessoal com o terapeuta, o paciente obtém a satisfação das necessidades de amor e pertencimento e, assim, adquire sentimentos de confiança e autoestima. Uma relação interpessoal sadi entre paciente e terapeuta é, portanto, o melhor tratamento psicológico. Essa relação de aceitação fornece aos pacientes um sentimento de ser digno de amor e facilita sua capacidade de estabelecer outras relações sadias fora da terapia. Essa visão da psicoterapia é quase idêntica à de Carl Rogers, conforme discutiremos no Capítulo 10.

PESQUISA RELACIONADA

Como você acabou de ler, um dos aspectos mais notáveis da teoria da personalidade de Maslow é o conceito de hierarquia de necessidades. Algumas necessidades, como as fisiológicas e de segurança, são de ordem mais baixa, enquanto necessidades como estima e autorrealização são de ordem mais alta. Em linhas gerais, de acordo com a teoria de Maslow, as necessidades de ordem mais baixa devem ser satisfeitas no início da vida, enquanto as de ordem mais alta, como autorrealização, tendem a ser satisfeitas mais tarde na vida.

Recentemente, pesquisadores testaram esse aspecto da teoria de Maslow medindo a satisfação das necessidades em uma amostra de 1.749 pessoas de todas as faixas etárias (Reiss & Havercamp, 2006). Nesse estudo, os participantes responderam a um questionário acerca da satisfação de suas necessidades. Tais necessidades foram divididas em dois tipos de motivação: motivação mais baixa (p. ex., comer e exercício físico) e motivação mais alta (p. ex., honra, família e ideais). Os resultados corroboraram a teoria de Maslow. Os pesquisadores evidenciaram que os motivos mais baixos eram mais fortes em pessoas mais jovens, enquanto os motivos mais altos eram mais intensos em indivíduos mais velhos. Lembre-se de que, para focar a satisfação das necessidades de ordem mais alta, como estima e autorrealização, as pessoas precisam, primeiro, ter satisfeitas as necessidades de ordem mais baixa. Assim, como teorizou Maslow e conforme encontraram Reiss e Havercamp (2006), se as pessoas conseguem assegurar as necessidades mais básicas no início da vida, elas têm mais tempo e energia para focar em alcançar as camadas mais altas da existência humana posteriormente.

Necessidades de suprir uma deficiência, valores B e autoestima

Ainda que a psicologia tenha estudado o construto da autoestima por décadas, existe pouca concordância na literatura sobre exatamente o que é, de fato, esse senti-

mento elusivo. A teoria de Maslow de motivação por déficit *versus* motivação de crescimento conduziu a hipóteses interessantes em relação à autoestima. É importante lembrar que Maslow argumentou que a autoestima é um aspecto da necessidade (conativa) por "estima". Depois que essa necessidade é satisfeita, argumenta ele, ela para de ser motivadora. Além disso, satisfazer as necessidades de deficiência proporciona prazer, mas não felicidade profunda e duradoura. Aqueles indivíduos raros que avançam além das necessidades de estima para a autorrealização fazem isso porque adotam os valores B. A busca das necessidades de crescimento, da parte dessas pessoas autorrealizadas, proporciona satisfação contínua e duradoura. Isso levanta questões interessantes acerca da relação entre as necessidades de suprir uma deficiência relacionadas a estima, os valores B e nosso sentimento de nós próprios como seres humanos de valor.

Pesquisadores procuraram examinar na Europa a relação entre os valores das pessoas e sua autoestima por meio da teoria de Maslow, no intuito de compreender essa relação (Lönnqvist, Verkasalo, Helkama, Andreyeva, Bezmenova, Rattazzi, Niit, & Stetsenko, 2009). Quando os valores dos indivíduos refletem as necessidades de suprir uma deficiência de Maslow, deve ser porque eles *não* realizaram objetivos nessas áreas. Essa é a definição de necessidade de suprir uma deficiência. Ela só é sentida quando somos privados de satisfação. Uma vez que a falha em realizar os objetivos foi associada a autoestima reduzida (Crocker & Wolfe, 2001), esses pesquisadores ponderaram que a autoestima baixa pode ser explicada, em parte, pela atribuição de importância a valores que representam necessidades de suprir uma deficiência, como poder, segurança e conformidade. Em contraste, as necessidades de crescimento associadas à autorrealização são motivações duradouras, e os valores associados a elas aumentam em importância quanto mais a pessoa atinge os objetivos para os quais esses valores estão direcionados. Portanto, valorizar aspectos como autodireção, universalismo e estimulação deve predizer autoestima mais alta. Essas foram as hipóteses que guiaram Lönnqvist e colaboradores (2009) em seu exame de mais de 3 mil pessoas da Finlândia, da Rússia, da Suíça, da Itália e da Estônia.

A autoestima foi avaliada com o uso da Escala de Autoestima de Rosenberg (1965), a qual consiste em 10 itens, cada um dos quais classificado em uma escala de 4 pontos. Um exemplo de item é "Assumo uma atitude positiva em relação a mim mesmo". Os valores foram medidos usando o Inventário de Valores de Schwartz (1992). Esse questionário abrange 56 itens, os quais os participantes classificam desde 1 (oposto a meus valores) até 9 (de suprema importância para mim). Os itens se agrupam para formar 10 tipos de valores: benevolência, tradição, conformismo, segurança, poder, realização, hedonismo, estimulação, autodireção e universalismo. Amostras de estu-

dantes pré-profissionais, do ensino médio e adultos foram pesquisadas nos cinco países.

Os resultados desse estudo foram fascinantes, um tanto inesperados e corroboraram moderadamente a teoria de Maslow. Conforme previsto, a abertura à mudança de valores (autodireção e estimulação) estava associada a autoestima mais alta e a valores de conservação (conformismo e tradição) com autoestima mais baixa. Contudo, contrário às expectativas, os valores de autocrescimento (poder e realização) estavam positivamente relacionados a autoestima, enquanto os valores de autotranscendência (benevolência e universalismo) estavam relacionados *de modo negativo* a autoestima. Portanto, os objetivos pessoais eram preditivos de autoestima elevada, enquanto aqueles relacionados a aceitação não eram.

O que poderia explicar esses achados? Lönnqvist e colaboradores (2009) apontaram para uma possibilidade de enviesamento de medida. Os itens na Escala de Autoestima de Rosenberg, a avaliação da autoestima mais amplamente usada na literatura, enfatizam a comparação do *self* com os outros (p. ex., "Sou capaz de fazer as coisas tão bem quanto a maioria das outras pessoas" e "Acho que sou uma pessoa de valor, pelo menos em um plano igual aos outros"). Essa forma de conceitualizar a autoestima parece tendenciosa quanto aos objetivos autofocados relacionados ao poder, e, assim, faz sentido que aqueles que valorizam tais objetivos tenham apresentado escores mais altos.

Uma possibilidade mais interessante é que esses achados colocam em questão as muitas formas como definimos autoestima e o valor supremo que nela depositamos na cultura ocidental. Talvez a ciência meça esse construto de maneira limitada. Talvez autoestima envolva mais do que se sentir relativamente tão bom ou melhor na comparação com os outros. Mas talvez essa não seja uma questão de medida; em vez disso, é o valor que depositamos na autoestima como índice de uma vida bem vivida que precisamos questionar. Conforme sugere a hierarquia de Maslow, autoestima é uma necessidade de suprir uma deficiência, não uma necessidade de crescimento. É interessante observar que as pesquisas sugerem que somos menos felizes quando estamos pensando sobre o *self*, enquanto ser capaz de perder o *self* em total imersão em uma atividade (como as experiências culminantes de Maslow) está conectado a sentimentos de alegria (Csikszentmihalyi, 1988). Talvez, então, a busca dos valores B não leve a melhor autoestima. Como Maslow concebia esses valores, eles podem não ajudar a nos sentirmos melhor em relação a *nós mesmos*. Ao contrário, eles podem nos capacitar a nos transcendermos e a nos conectar de modo mais significativo aos outros e a nosso mundo. Fazer isso pode até afetar nossa autoestima (conforme medida por escalas como a de Rosenberg), e essa humildade pode ser exatamente o que nos possibilita viver *bem*, indo além do princípio do prazer.

Psicologia positiva

A **psicologia positiva** é um campo relativamente novo da psicologia que combina a ênfase na esperança, no otimismo e no bem-estar com a pesquisa e a avaliação científica. Muitas das questões examinadas pelos psicólogos positivos provêm diretamente de teóricos humanistas, como Abraham Maslow e Carl Rogers (ver Cap. 10). Como Maslow e Rogers, os psicólogos positivos são críticos da psicologia tradicional, que resultou em um modelo do ser humano como carecendo de características positivas que tornam a vida valer a pena ser vivida. Esperança, sabedoria, criatividade, determinação futura, coragem, espiritualidade, responsabilidade e experiências positivas são ignoradas (Seligman & Csikszentmihalyi, 2000).

Uma área da psicologia positiva na qual as ideias de Maslow foram particularmente influentes é o papel das experiências positivas na vida das pessoas. Maslow se referiu a experiências extremamente positivas que envolvem um sentimento de respeito, espanto e reverência como experiências culminantes. Ainda que tais experiências sejam mais comuns entre os autorrealizados, elas podem ser experimentadas, em vários graus, também por outras pessoas. Recentemente, pesquisadores investigaram os benefícios potenciais que provêm de reexperimentar, por meio da escrita ou do pensamento, tais experiências positivas. Em um desses estudos, os participantes foram instruídos a escrever acerca de uma experiência ou experiências positivas durante 20 minutos todos os dias, por três dias consecutivos (Burton & King, 2004). As instruções dadas aos participantes antes de começar foram derivadas diretamente dos escritos de Maslow sobre experiências culminantes, e elas pediam aos participantes que escrevessem acerca de seus "momentos mais felizes, momentos de êxtase, momentos de arrebatamento, talvez por estarem apaixonados, por ouvirem uma música ou repentinamente 'serem tocados' por um livro ou uma pintura ou por algum grande momento criativo" (p. 155). Experimentar tais eventos positivos que inspiram respeito sem dúvida aumentará a emoção positiva e, conforme esse estudo testou, talvez apenas relembrar tais eventos do passado escrevendo sobre eles também possa aumentar a emoção positiva. A experiência da emoção positiva costuma ser uma coisa boa e foi associada a melhora nos recursos de enfrentamento, melhor saúde e comportamentos pró-sociais (Lyubomirsky, King, & Diener, 2005). Portanto, Burton e King prognosticaram que escrever acerca dessas experiências culminantes ou intensamente positivas estaria associado a melhor saúde física nos meses seguintes ao exercício de escrita. De fato, Burton e King (2004) constataram que aqueles que escreveram sobre experiências positivas, comparados com aqueles em uma condição de controle que escreveram sobre tópicos não emocionais, como uma descrição de seu quarto, consultaram com um médico menos vezes por doença durante os três meses após a escrita.

Outros pesquisadores acompanharam os efeitos sobre a saúde de escrever acerca de experiências extremamente positivas. Sonja Lyubomirsky e colaboradores investigaram se pensar acerca de experiências positivas passadas teria ou não ganhos comparáveis ou até mesmo maiores do que os ganhos derivados de escrever acerca de tais experiências (Lyubomirsky, Sousa, & Dickerhoof, 2006). Mesmo não tendo encontrado benefícios na saúde física para o pensamento acerca de experiências positivas, constatou-se que aqueles que foram instruídos a simplesmente pensar sobre essas experiências por 15 minutos durante três dias consecutivos relataram maior bem-estar um mês mais tarde do que aqueles que escreveram sobre tais experiências durante o mesmo período de tempo. Esses resultados sugerem não ser preciso superanalizar ou separar experiências positivas para obter benefícios. Ao contrário, relembrar casualmente a experiência em sua mente e recordar o quanto a experiência fez se sentir bem é suficiente para experimentar maior bem-estar.

Tais estudos demonstram a importância de refletir e reviver as experiências mais positivas ou "culminantes" em nossas vidas. Lembre-se do início do capítulo, em que Abraham Maslow previu que as experiências culminantes com frequência têm um impacto duradouro na vida das pessoas. As pesquisas recentes na área da psicologia positiva examinadas nesta seção certamente apoiam tal aspecto da teoria de Maslow.

CRÍTICAS A MASLOW

A busca de Maslow pela pessoa autorrealizada não terminou com seus estudos empíricos. Em seus últimos anos, era comum especular sobre a autorrealização com poucas evidências para apoiar suas suposições. Ainda que essa prática abra a porta para críticas a Maslow, ele era despreocupado com a ciência dessacralizada ou ortodoxa.

Entretanto, usamos os mesmos critérios para avaliar a teoria da personalidade holístico-dinâmica como fazemos com as outras teorias. Primeiro, como a teoria de Maslow se classifica em sua capacidade de *gerar pesquisa*? Segundo esse critério, classificamos a teoria de Maslow como um pouco acima da média. A autorrealização permanece um tópico popular com os pesquisadores, e os testes de autorrealização facilitaram os esforços para investigar esse conceito ilusório. No entanto, as noções de Maslow sobre metamotivação, a hierarquia de necessidades, o complexo de Jonas e as necessidades instintivas receberam menos interesse da parte dos pesquisadores.

Segundo o critério de refutabilidade, precisamos classificar a teoria de Maslow como baixa. Os pesquisadores demonstraram dificuldade para verificar ou confirmar os meios de Maslow de identificação das pessoas autorrealizadas. Maslow referiu que suas pessoas autorrealizadas se

recusaram a se submeter a testes que pudessem avaliar a autorrealização. Se isso for verdade, então os vários inventários que pretendem medir a autorrealização poderão ser incapazes de identificar a pessoa verdadeiramente autorrealizada. Contudo, se os pesquisadores quiserem seguir a conduta de Maslow e usar entrevistas pessoais, eles terão poucas diretrizes para fazer direcionamentos. Como Maslow não forneceu uma definição operacional de autorrealização e uma descrição completa de seus procedimentos de amostragem, os pesquisadores não têm como ter certeza de que estão replicando o estudo original ou que estão identificando a mesma síndrome de autorrealização. Maslow deixou os futuros pesquisadores com poucas diretrizes claras a seguir quando tentassem replicar seus estudos sobre autorrealização. Carecendo de definições operacionais da maioria dos conceitos de Maslow, os pesquisadores não conseguem verificar nem refutar boa parte de sua teoria básica.

No entanto, a estrutura da hierarquia de necessidades de Maslow dá a sua teoria excelente flexibilidade para organizar o que se conhece acerca do comportamento humano. A teoria de Maslow também é muito coerente com o bom senso. Por exemplo, o bom senso sugere que uma pessoa precisa ter o suficiente para comer antes de ser motivada por outros aspectos. As pessoas com fome se importam muito pouco com filosofia política. Sua motivação primária é obter comida, e não simpatizar com uma filosofia política ou outra. Do mesmo modo, as pessoas que vivem sob ameaça a seu bem-estar físico são motivadas, sobretudo, por garantir a segurança, e os indivíduos que têm as necessidades fisiológicas e de segurança relativamente satisfeitas se esforçam por serem aceitos e por estabelecer uma relação amorosa.

A teoria de Maslow serve como um *guia para o profissional?* Segundo esse critério, classificamos a teoria como altamente útil. Por exemplo, os psicoterapeutas que têm pacientes com as necessidades de segurança ameaçadas precisam oferecer um ambiente seguro a eles. Depois que os pacientes satisfizerem suas necessidades de segurança,

o terapeuta poderá trabalhar para oferecer sentimentos de amor e pertencimento. De forma semelhante, os gerentes de pessoal no comércio e na indústria podem usar a teoria de Maslow para motivar os trabalhadores. A teoria sugere que o aumento de salário não consegue satisfazer necessidades que vão além do nível fisiológico e de segurança. Como as necessidades fisiológicas e de segurança já estão, em grande parte, satisfeitas para o trabalhador médio, o aumento de salário *per se* não eleva permanentemente o moral e a produtividade do trabalhador. Os aumentos de salário podem satisfazer necessidades de nível mais alto somente quando os trabalhadores as encaram como reconhecimento por um trabalho bem-feito. A teoria de Maslow sugere que os executivos de empresas devem permitir aos trabalhadores mais responsabilidade e liberdade, utilizar a engenhosidade e a criatividade deles na solução de problemas e encorajá-los a empregar sua inteligência e imaginação no trabalho.

A teoria é *internamente coerente?* Infelizmente, a linguagem hermética e incerta de Maslow torna ambíguas e incoerentes partes importantes de sua teoria. À parte o problema da linguagem idiosincrática, no entanto, a teoria de Maslow é classificada como alta no critério de coerência interna. O conceito de hierarquia de necessidades segue uma progressão lógica, e Maslow levantou a hipótese de que a ordem das necessidades é a mesma para todos, embora ele não tenha desconsiderado a possibilidade de certas inversões. À parte algumas deficiências em seus métodos científicos, a teoria de Maslow possui coerência e precisão que lhes conferem apelo popular.

A teoria de Maslow é *parcimoniosa* ou contém conceitos e modelos fabricados supérfluos? À primeira vista, a teoria parece bastante simplista. Um modelo de hierarquia de necessidades com apenas cinco passos dá à teoria uma aparência ilusória de simplicidade. Uma compreensão mais abrangente da teoria de Maslow, no entanto, sugere um modelo muito mais complexo. Globalmente, a teoria é parcimoniosa em nível moderado.



CONCEITO DE HUMANIDADE

Maslow acreditava que todos podemos ser autorrealizados; nossa natureza humana traz consigo um grande potencial para sermos bons seres humanos. Se ainda não atingimos esse alto nível de funcionamento, é porque estamos, de alguma maneira, incapacitados ou patológicos. Não conseguimos satisfazer nossas necessidades de autorrealização quando nossas necessidades de nível mais baixo ficam bloqueadas: ou seja, quando não conseguimos satisfazer nossas necessidades de alimento, segurança, amor e pertencimento e estima. Essa

compreensão levou Maslow a postular uma hierarquia de necessidades básicas que devem ser regularmente satisfeitas antes que nos tornemos humanos de modo integral.

Maslow concluiu que a verdadeira natureza humana é vista apenas nas pessoas autorrealizadas e que “parece não haver razão *intrínseca* para que todos não sejam dessa maneira. Aparentemente, todos os bebês têm possibilidades para autorrealização, porém a maioria é excluída delas” (Lowry, 1973, p. 91). Em outras palavras, as pessoas autorrealizadas

não são indivíduos comuns com algo acrescentado, e sim pessoas comuns com nada retirado. Isto é, se comida, segurança, amor e estima não forem retirados das pessoas, então elas avançarão naturalmente em direção à autorrealização.

Maslow era, em geral, *otimista* e esperançoso com os humanos, porém reconhecia que as pessoas são capazes de grandes maldades e destruição. O mal, no entanto, provém da frustração ou da não satisfação das necessidades básicas, e não da natureza essencial do indivíduo. Quando as necessidades básicas não são satisfeitas, as pessoas podem roubar, enganar, mentir ou matar.

Maslow acreditava que a sociedade, assim como os indivíduos, pode ser melhorada, mas o crescimento para ambos é lento e doloroso. No entanto, os pequenos avanços parecem fazer parte da história evolucionária da humanidade. Infelizmente, a maioria das pessoas “está condenada a desejar o que não tem” (Maslow, 1970, p. 70). Ou seja, embora todas as pessoas tenham potencial para autorrealização, a maioria viverá lutando por comida, segurança ou amor. Grande parte das sociedades, acreditava Maslow, enfatiza as necessidades mais baixas e baseia seus sistemas educacionais e políticos em um conceito inválido de humanidade.

Verdade, amor, beleza e similares são necessidades instintivas e são tão básicas para a natureza humana quanto são a fome, o sexo e a agressividade. Todas as pessoas possuem o potencial para lutar pela autorrealização, assim como têm a motivação para procurar por comida e proteção. Como Maslow sustentava que as necessidades básicas são estruturadas da mesma forma para todas as pessoas e que os indivíduos satisfazem essas necessidades no próprio ritmo, sua teoria holístico-dinâmica da personalidade coloca ênfase moderada na *singularidade* e nas *semelhanças*.

De um ponto de vista histórico e individual, os humanos são animais evolutivos, no processo de se tornarem cada vez mais completamente humanos. Isto é, conforme a evolução

progride, os humanos gradualmente se tornam mais motivados pelas metamotivações e pelos valores B. Existem necessidades de nível alto, pelo menos como potencialidade, em todos. Como as pessoas visam à autorrealização, a abordagem de Maslow pode ser considerada *teleológica* e *propositada*.

A visão de Maslow sobre a humanidade é difícil de classificar em dimensões como determinismo *versus* livre-arbítrio, consciente *versus* inconsciente ou determinantes biológicos *versus* sociais. Em geral, o comportamento das pessoas motivado por necessidades fisiológicas e de segurança é determinado por *forças externas*, enquanto o comportamento dos indivíduos autorrealizados é, pelo menos em parte, moldado pelo livre-arbítrio.

Na dimensão da *consciência* *versus* *inconsciência*, Maslow defendia que as pessoas autorrealizadas costumam ser mais conscientes do que os outros em relação ao que elas estão fazendo e por quê. No entanto, a motivação é tão complexa que as pessoas podem ser impulsionadas por diversas necessidades ao mesmo tempo, e mesmo os indivíduos sadios nem sempre estão plenamente conscientes de todas as razões subjacentes a seu comportamento.

Quanto às influências *biológicas* *versus* *sociais*, Maslow insistiu em que essa dicotomia é falsa. Os indivíduos são moldados pela biologia e pela sociedade, e as duas não podem ser separadas. A dotação genética inadequada não condensa uma pessoa a uma vida não satisfatória, da mesma forma que um ambiente social pobre não impede o crescimento. Quando as pessoas atingem a autorrealização, elas experimentam uma sinergia maravilhosa entre os aspectos biológico, social e espiritual de suas vidas. Os autorrealizados obtêm mais satisfação física com os prazeres sensuais; eles experimentam relações interpessoais mais profundas e mais ricas; e obtêm prazer com qualidades espirituais como beleza, verdade, bondade, justiça e perfeccionismo.

Termos-chave e conceitos

- Para Maslow, a *motivação* afeta a pessoa como um todo; ela é completa, em geral inconsciente, contínua e aplicável a todos os indivíduos.
- As pessoas são motivadas por quatro dimensões de necessidades: *conativa* (esforço obstinado), *estética* (a necessidade de ordem e beleza), *cognitiva* (a necessidade de curiosidade e conhecimento) e *neurótica* (um padrão improdutivo de relacionamento interpessoal).
- As necessidades conativas podem ser organizadas em uma *hierarquia*, significando que uma necessidade precisa ser relativamente satisfeita antes que a seguinte possa se tornar ativa.

- As cinco necessidades conativas são: *fisiológica*, *de segurança*, *de amor e pertencimento*, *de estima* e *de autorrealização*.
- Em algumas ocasiões, as necessidades na hierarquia podem ser *invertidas*, sendo, com frequência, *inconscientes*.
- O *comportamento de enfrentamento* é motivado e está direcionado para a satisfação das necessidades básicas.
- O *comportamento expressivo* possui uma causa, mas não é motivado; ele é simplesmente a maneira que a pessoa tem de se expressar.
- As necessidades conativas, incluindo autorrealização, são *instintivas*; isto é, sua privação conduz a patologia.

- A frustração das necessidades de autorrealização resulta em *metapatologia* e rejeição dos valores B.
- A aceitação dos *valores B* (verdade, beleza, humor, entre outros) é o critério que separa as pessoas autorrealizadas daquelas que são meramente sadias e está relacionada ao grau de autoestima.
- As *características dos autorrealizados* incluem: (1) percepção mais eficiente da realidade; (2) aceitação de si, dos outros e da natureza; (3) espontaneidade, simplicidade e naturalidade; (4) abordagem da vida centrada no problema; (5) necessidade de privacidade; (6) autonomia; (7) apreciação constante do novo; (8) experiências culminantes; (9) interesse social; (10) relações interpessoais profundas; (11) atitude democrática; (12) capacidade de discrimirar os meios dos fins; (13) senso de humor filosófico; (14) criatividade; e (15) resistência à enculturação.
- Em sua filosofia da ciência, Maslow argumentou a favor de uma *atitude taoísta*, que é de não interferência, passiva, receptiva e subjetiva.
- O *Inventário de Orientação Pessoal* (POI) é um teste padronizado concebido para medir os valores e o comportamento de autorrealização.
- O *complexo de Jonas* é o medo de ser ou fazer o melhor possível.
- A *psicoterapia* deve ser direcionada para o nível de necessidade que atualmente está frustrado, na maioria dos casos as necessidades de amor e pertencimento.