

Sesión 01

Identificamos las necesidades de los turistas que visitan el distrito de Characato



Plantear una situación problemática

Lee la siguiente situación y analiza la pregunta planteada.

En el distrito de Characato de la región Arequipa, los fines de semana se recibe una gran cantidad de turistas locales, regionales, nacionales y extranjeros. Esto ha sido observado por los estudiantes del nivel secundario y en el curso de Educación para el Trabajo deben proponer diversos proyectos de emprendimiento según sus intereses, por lo tanto, el estudiante Daniel manifiesta que gracias a la visita de estos turistas se puede aprovechar para emprender algún negocio, ya que nuestro distrito solo es conocido por la oferta gastronómica. Olinda manifiesta que los turistas buscan otras cosas como artesanía o lugares donde distraerse y, así, participan varios estudiantes dando ideas.

Frente esto se propone el siguiente reto, **¿cómo podríamos nosotros conocer las necesidades de los turistas que visitan el distrito de Characato?**



Ilustración: freepik.es/



Explorar usando conocimientos previos, intuición y sentido común

Según la situación presentada. ¿Qué instrumento nos ayudaría a recoger información sobre las necesidades de los turistas?

¿Podemos empezar cualquier tipo de emprendimiento en nuestro distrito? ¿Por qué?



Descubrir las relaciones disciplinares

En equipos de cinco estudiantes completen el siguiente cuadro:

ASPECTOS	RESPUESTAS
¿Qué información espero recoger?	
¿A quiénes voy a encuestar?	
¿Qué preguntas realizaré a los turistas?	
¿Para qué me servirá la información que voy a recoger en las encuestas?	

Una vez completado el cuadro, organiza tu equipo considerando lo siguiente:

- Un estudiante habla a nombre del equipo (saluda, explica el motivo de la encuesta y la dinámica de las preguntas).
- Dos estudiantes anotan las respuestas.
- Un estudiante se asegura que las preguntas estén bien planteadas.
- Un estudiante agradece al encuestado y lo invita a seguir visitando el distrito.

MODELO DE ENCUESTA

PREGUNTAS	ÍTEMS	FRECUENCIA
Edad	12 a 16	
	16 a 20	
	20 a 25	
	25 a 40	
	40 a más	
Sexo	Femenino	
	Masculino	
¿Con qué frecuencia visita el distrito de Characato?	Semanalmente	
	Mensualmente	
	Anualmente	
	Solo en días feriados	
	Por vacaciones	
¿Qué lo motiva a venir a Characato?	El campo	
	Su comida	
	Alejarme de la ciudad	
¿Se va satisfecho de la visita a este pueblo?	Muy satisfecho	
	Satisfecho	
	Insatisfecho	
	Muy insatisfecho	
¿Qué le gustaría que se implemente para que su estadía sea satisfactoria?	Juegos recreativos	
	Caballos para pasear	
	Puestos de artesanía o recuerdos de los Characatos	
	Puestos de alimentos representativos del distrito (queso, leche, yogur, etc.)	
Recuerda que puedes considerar otras preguntas.		

Es tiempo de que elabores tu propia encuesta y respondas las siguientes preguntas:

¿Por qué es importante construir una encuesta?

¿A cuántas personas se debe encuestar para tener información suficiente?

¿Por qué es importante preguntar sobre la edad de los turistas?

¿Qué otras preguntas debes considerar en tu encuesta?



Sistematizar el nuevo conocimiento

Ahora, debemos conocer qué son las necesidades humanas, para ello leemos el siguiente texto:

LAS NECESIDADES HUMANAS DE MASLOW

La “**necesidad**” es el estado de un ser en que se halla en carencia de un elemento, y su consecución resulta indispensable para vivir en un estado de bienestar corporal (y a veces espiritual) pleno. Las necesidades se diferencian de los deseos en que el hecho de no satisfacerlas produce resultados negativos evidentes, como puede ser una disfunción de algo o incluso el fallecimiento del individuo. Pueden ser de carácter fisiológico como respirar, hidratarse o nutrirse (objetivas); o de carácter psicológico, como la autoestima, el amor o la aceptación (subjetivas).

Las necesidades son la expresión de lo que un ser vivo requiere indispensablemente para su conservación y desarrollo. En psicología la necesidad es el sentimiento ligado a la vivencia de una carencia, lo que se asocia al esfuerzo orientado a suprimir esta falta, a satisfacer la tendencia, a la corrección de la situación de carencia.

La llamada jerarquía de las necesidades humanas es una teoría psicológica propuesta por Abraham Maslow en su obra “Una teoría sobre la motivación humana” (1943) obtuvo una importante notoriedad, no solo en el campo de la psicología, sino en el ámbito empresarial, del marketing y la publicidad.

Maslow fórmula en su teoría una jerarquía de necesidades humanas y defiende que conforme se satisfacen las necesidades más básicas de la parte inferior de la pirámide, los seres humanos desarrollan necesidades y deseos más elevados de la parte superior de la pirámide.

La escala de las necesidades de Maslow se describe a menudo como una pirámide que consta de cinco niveles: los cuatro primeros niveles pueden ser agrupados como «necesidades de déficit (primordiales); al nivel superior lo denominó «autorrealización», «motivación de crecimiento», o «necesidad de

ser». “La diferencia estriba en que mientras las necesidades de déficit pueden ser satisfechas, la necesidad de ser es una fuerza impelente continua”.

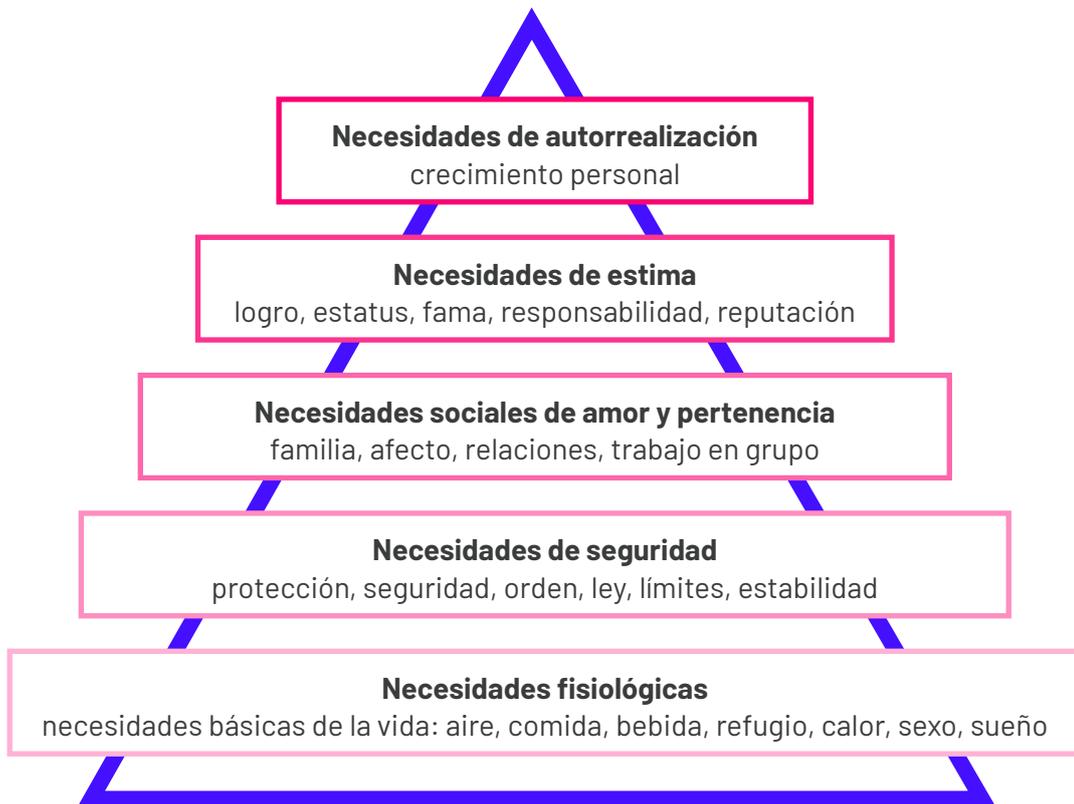


Figura 1. Adaptado de Chapman (2007)

La idea básica de esta jerarquía es que las necesidades más altas ocupan nuestra atención solo cuando se han satisfecho las necesidades inferiores de la pirámide. Las fuerzas de crecimiento dan lugar a un movimiento ascendente en la jerarquía, mientras que las fuerzas regresivas empujan las necesidades prepotentes hacia abajo en la jerarquía. Según la pirámide de Maslow tenemos:

Necesidades básicas o fisiológicas

Son necesidades fisiológicas básicas para mantener la homeostasis (referente a la salud); dentro de estas, las más evidentes son:

- Necesidad de respirar, beber agua, y alimentarse.
- Necesidad de mantener el equilibrio del pH y la temperatura corporal.
- Necesidad de dormir, descansar y eliminar los desechos.
- Necesidad de evitar el dolor y tener relaciones sexuales.

Necesidades de seguridad y protección

Estas surgen cuando las necesidades fisiológicas se mantienen compensadas. Son las necesidades de sentirse seguro y protegido, incluso desarrollar ciertos límites en cuanto al orden. Dentro de ellas encontramos:

- Seguridad física y de salud.
- Seguridad de empleo, de ingresos y de recursos.
- Seguridad moral, familiar y de propiedad privada.

Necesidades de afiliación y afecto

Están relacionadas con el desarrollo afectivo del individuo, son las necesidades de:

- Asociación
- Participación
- Aceptación

Se satisfacen mediante las funciones de servicios y prestaciones que incluyen actividades deportivas, culturales y recreativas. El ser humano por naturaleza siente la necesidad de relacionarse, ser parte de una comunidad, de agruparse en familias, con amistades o en organizaciones sociales. Entre estas se encuentran: la amistad, el compañerismo, el afecto y el amor. Estas se forman a partir del esquema social.

Necesidades de estima

Maslow describió dos tipos de necesidades de estima, una alta y otra baja.

- La **estima alta** concierne a la necesidad del respeto a uno mismo, e incluye sentimientos tales como confianza, competencia, maestría, logros, independencia y libertad.
- La **estima baja** concierne al respeto de las demás personas: la necesidad de atención, aprecio, reconocimiento, reputación, estatus, dignidad, fama, gloria, e incluso dominio.

La merma de estas necesidades se refleja en una baja autoestima y el complejo de inferioridad. El tener satisfecha esta necesidad apoya el sentido de vida y la valoración como individuo y profesional, que tranquilamente puede escalar y avanzar hacia la necesidad de la autorrealización.

La necesidad de autoestima es la necesidad del equilibrio en el ser humano, dado que se constituye en el pilar fundamental para que el individuo se convierta

en el hombre de éxito que siempre ha soñado, o en un hombre abocado hacia el fracaso, el cual no puede lograr nada por sus propios medios.

Autorrealización o autoactualización

Este último nivel es algo diferente y Maslow utilizó varios términos para denominarlo: «motivación de crecimiento», «necesidad de ser» y «autorrealización». Es la necesidad psicológica más elevada del ser humano, se halla en la cima de las jerarquías, y es a través de su satisfacción que se encuentra una justificación o un sentido válido a la vida mediante el desarrollo potencial de una actividad. Se llega a esta cuando todos los niveles anteriores han sido alcanzados y completados, o al menos, hasta cierto punto.

LA ENCUESTA

Es una técnica que permite obtener información valiosa, es decir, es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones nos interesan para nuestro proyecto. Está conformado por una serie de preguntas.

La encuesta tiene su instrumento que es el cuestionario, que son preguntas que permite obtener información de los encuestados.

Para elaborar una encuesta se siguen los siguientes pasos:

- 1.** Tener presente el propósito de la encuesta.
- 2.** Elegir un tema (necesidades de los turistas).
- 3.** Elegir a quiénes va dirigida la encuesta.
- 4.** Elaborar preguntas con alternativas.



Luego de leer sobre las necesidades humanas de Maslow y la técnica de encuesta, lee las tarjetas con tus respuestas iniciales y responde las siguientes preguntas:

¿Qué ideas erróneas teníamos al inicio?

¿En qué escalón de la pirámide se encontrarían las necesidades de los turistas?

¿Por qué es importante estudiar las necesidades humanas para desarrollar emprendimientos?



Aplicar a nuevas situaciones

Lee la siguiente situación:

Ahora que conoces sobre las necesidades de los seres humanos, ayuda a Esteban a relacionar las columnas.

Necesidades que tengo

- Educación
- Alimentación
- Belleza
- Elegancia
- Seguridad económica

Cosas, objetos, productos y servicio

- Terno o vestido elegante
- Lápiz labial
- Colegio
- Mi negocio propio
- Comida

Respondan las siguientes preguntas:

¿Por qué es importante conocer las necesidades que tenemos como personas?

¿Qué necesidades son las que actualmente priorizo para mi vida?

¿Qué alternativas de negocio puedo desarrollar teniendo en cuenta estas necesidades?

¿De qué manera el emprendimiento se relaciona con las necesidades de las personas?



Discutir y argumentar los resultados

Reflexiona sobre las estrategias que utilizaste en el desarrollo de las actividades y establece conclusiones.
