

【保存版】人間の欲求リスト

いとうです、

“欲求の話”をします。

あなたは人間が持つ“欲求”について
どれくらい知っていますか？

**「いとうさん、馬鹿にしないでください！
三大欲求『食欲・性欲・睡眠欲』の事なら
誰だって知っていますよ！」**

と、思う人もいると思いますが、
それはそれでももちろん正解です。

三大欲求はその名の通り、とても重要です。

ただ、人間はとても欲深い生き物なので
他にもたくさんの欲求を持っています。

住む場所も肌の色も性別も関係なく、
どんな人でも普遍的に持つ欲求もあれば
それぞれのパーソナリティや文化的背景に
左右される個別具体的な欲求もあります。

我々はこの“欲求“について、
深く知っておく必要があります。

なぜなら、“欲求”について深く知る事が
ビジネスにおいてもプライベートにおいても

『成功の鍵』

になるからです。

“欲求の種類とパターン”について知る事には
計り知れないメリットがあります。

特に重要で強烈なメリットを端的に言うと

- **自分が欲しいものがわかる**
- **他人が欲しいものがわかる**

の2つです。

「自分が欲しいものがわかる」

と言うのは非常に重要です。

これを知っているか否かで人生の総合的な
満足度に天と地ほどの差が生まれます。

ほとんどの人は自分が心の奥底に秘めている
『本当の欲望』を知りません。

自分が本当に欲しいものを教えてくれる
“心の声”を無視し、親や兄弟、友達などの
周りの人が欲しがっているものを、
自分が欲しいものだと思う傾向にあります。

自分ではなく、

他人の欲望を欲望している

のです。

「え？私は自分が欲しいものについては
ちゃんと知っていますよ！
100個の欲望リストもちゃんと書いてます！
私は六本木のタワーマンションと、
フェラーリの488とブリオーニのスーツと
ロレックスのプラチナデイトナと
ベイコートクラブの会員権が欲しいです！」

確かに、高級で値段が高くてデザインがカッコよくて
機能が優れていてレアでハイステータスなものに
憧れを感じる気持ちはわかります。

これらのモノをゲットすれば、
周りの人から

「あの人はお金持ちだ！成功者かな？凄い！」

と思われて優越感やプライドが満たされます。

ステージ5（起業家、物質的成功）を満たすために
必要なステップではあるのですが、これらを本当に
心の底から欲している人がそこまで多いとは思えないのです。

逆に、欲しいと思っていたものを手に入れてみても
「コレじゃないな…」 「なんか満たされないな…」と
感じる人はとても多いです。

欲しいと思っていたものを

手に入れるほど渴望感が急増する

という謎の現象が起こるのです。

六本木のタワーマンションに居を構え
贅沢な暮らしをしている人も、
心の奥底ではゆったりとした田舎暮らしを
求めている可能性もあります。

本当は貧しい国に移住してボランティアに
人生を捧げたいのかもしれませんが。

しかし、自分が何を本当に欲しているのかを
見極めるためにはいろいろな物事に挑戦し
それに対して自分の心の声がどんな風に
反応しているかを感じるしか無いのです。

人生のステージが移り変わると、
価値観や欲するものがガラッと変わります。

常に今の自分が何を欲しているのかを
しっかりと見極めておく必要があります。

自分の本当の欲求を知ることが、
本当の人生を歩むための最初の一步なのです。

自分が欲しているものがわかれば、
それを手に入れて満足感と幸福感を
味わうために必要なステップが見えてきます。

欲望で他人をコントロールする方法

また、他人が何を欲しているか把握できるのも凄く重要です。

他人が何を欲しがっているのか、
何を手にすれば満たされるのかがわかって
さえいれば、あなたは人間関係において
圧倒的なパワーを手にする事になります。

相手がついつい“ビクン”としてしまうものを
チラつかせる事で感情を揺り動かし、
主導権を握る事ができます。

他人のモチベーションをコントロールして
会社の業績も向上させることができますし、
職場イチのイケメンよりも美女よりも
人気者でモテモテになってしまうのです。

誰だって自分が欲しいものを与えてくれる人に
対してはポジティブな感情が湧きますし
好きになってしまうのです。

逆に、自分や他人の欲望を見極める事が
できなければ、たくさんの失敗と絶望と
孤独感を味わうことになるでしょう。

自分が何を求めているのかがわからず、手当たり次第に
お金と時間をつぎ込んでも結局しつくり来るものを
見つけることができなかつたり、逆に何から手を付けて
良いのかがわからず全く行動できない、
という事もあると思います。

家族を喜ばせる事もできず、上司にも
認められず、友達にも嫌われ、素敵な異性を
振り向かせることもできないのです。

そうならないためにもしっかりと
人間の欲求の種類とパターンを
把握しておいてください。

偉大な天才たちの研究結果

人間が持つ欲求については、古今東西
たくさんの天才的な頭脳を持つ学者さん達が
研究に研究を重ねてきました。

色んな仮説を立て、あらゆるアングルから
様々な実験を行い、ケーススタディを
積み上げる事で、人間の“本性”がだんだんと
浮かび上がってきたのです。

僕はコピーライターという仕事柄、
常日頃から人々の欲求についてリサーチし
刺激して行動を起こさせる方法について
独自に研究を重ねています。

その上で、ビジネスやプライベートの
人間関係において特に重要だと感じた
『欲求のパターン』をまとめました。

色んな学者が色んな視点で研究成果を
まとめているので、それらを組み合わせ
統合する事で、人間の本質に対する理解が
飛躍的に深まる事になります。

僕は個人的にこの“欲求”についての授業を
義務教育にも導入すべきだと思っています。

自分が欲しいものと人が欲しいものが違う、
という事を早い段階で知っておく事が
友達とのケンカや摩擦を減らし、思春期の
トラウマ発生率を軽減してくれるのです。

僕自身、まだまだ探求の途中ですが、
ある程度まとまったのでその一部を今回
あなたにもシェアしたいと思います。

【本能的かつ根源的な欲求：3つのS】

- 1, サバイバル
- 2, セックス
- 3, ステータス

人の行動原理は全てこの

『3つのS』に集約されます。

生き残り、自分の遺伝子を複製する事が人間のDNAに刻みこまれた至上命題です。

より生存能力の高い子孫を残していくために見た目が良い、身体能力が高い、免疫が強く病気になりにくいなどの生物的な強さを持った異性を好み、獲得したがります。

より優れた異性を優先的に選んだり、選ばれたり、食料確保や武力闘争などにおいても有利になるので、人々は「地位」を欲してきました。

他の人間よりも自分がより優れた存在だとアピールするために、優劣を付けたがったり身分や階級、役職などを作ってきました。

こういった「種の保存のための本能」がすべての欲望の根源にあるという事を念頭に置いておいてください。

【快樂原則】

・痛みを避け、快樂を求め

人間の無意識下における行動原理、モチベーションの向きを表したのがこの原則です。

フェヒナーが作り、フロイトが取り入れた精神分析学上の原則となる概念です。

「アメとムチ」に言い換える事もできます。

人は何をするにも常に

「痛みを避けたい」

「快樂を得たい」

という気持ちが根底に存在します。

なぜなら、肉体的、感情的な痛みが蓄積すると「死」に繋がる事になるので本能的に避けようとするのです。

同様に、生命の維持や生殖に繋がる事をした時には快樂を感じられるようにプログラムされています。

栄養があつて美味しいものを食べたり、性行為をする事で快樂を感じるのは生存と生殖に繋がっているからです。

痛みを避けるパワーは快樂を求めるパワーの2倍ある、とされています。

緊急的な痛みを避ける方が生命維持のためにより優先されるという事でしょう。

目標達成のプランを作る時にも、「問題を解決するアプローチ」と「目標を追求するアプローチ」では問題解決型のプランを立てた方がしっくり来る人の数が多いのですが、それもこの原則に当てはまるからでしょう。

この原則の進化生物学、精神分析学的な成り立ちや、アメーバの観察から得られた知見などについてもシェアしたいのですが、それだけでかなり長くなるので、今回、ここでは省略します。

【マズローの欲求段階理論】

天才学者、マズローさんがまとめた完成度の高い理論であり、どんな人間にも共通して存在する欲求の段階を示しています。

一般的には生理欲求から自己実現欲求までの5つの階層で説明されているものが有名です。

が、アメリカでも最も権威ある心理学のテキスト「ヒルガードの心理学」では「認知欲求」と「審美欲求」の2つを加えた7段階で表現されています。

今回はそこにマズローさん本人が晩年に提唱した「自己超越欲求」も加えて『8つの欲求段階』として紹介します。

1, 生理欲求

(呼吸、水、食事、排泄、睡眠、生殖、闘争、逃走、体温調節、生命維持)

2, 安全欲求

(プライバシーが守れる個室が欲しい、セキュリティ、安心できる貯金、安定した仕事と収入が欲しい)

3, 親和欲求 (または所属欲求)

(家族、友人、恋人とつながりたい、愛情が欲しい、グループに所属したい、自分の居場所が欲しい)

4, 承認欲求 (または自我欲求)

(自尊心を持ちたい、他人から尊敬されたい、違いを出したい)

5, 認知欲求

(知りたい、理解したい、探求したい、成長したい)

6, 審美欲求

(調和したい、秩序と美を追求したい)

7, 自己実現欲求

(理想を追求したい、道徳や倫理を守りたい、創造性を発揮したい、問題を解決したい、潜在能力の開花したい、才能を発揮したい)

8, 自己超越欲求

(コミュニティの発展、世界平和、隣人愛)

マズローさんの欲求段階理論は、
下から順番に欲求が満たされていって、
初めてより高次の欲求が現れる、
というものです。

生理欲求が満たされて初めて安全欲求が
発生し、さらに満たされることで親和、
承認、認知と向上していきます。

ただ、従来の5段階理論の場合は
特に引っかかる部分もないのですが、
この8段階の理論で考えると
少し「？」マークが浮かぶ部分もあります。

認知欲求や審美欲求の後に自己実現欲求が
発生するとあるのですが、この辺りは
個人差が大きいのではないかと思います。

認知欲求、審美欲求、自己超越欲求があまりピンと
来ない人は、従来の5段階で考えても問題ないと思います。

ただ、それでもこの理論は本当に凄いです。

特に下の2つ、生理欲求と安全欲求は
欠乏欲求とも言われており、人間が
生存していくために必須の要素なので
無意識レベルで反応してしまう部分です。

ヒットしている漫画や映画などを見ると
必ず底辺の部分の欲求を刺激する要素が
これでもか！と盛り込まれています。

ぜひ、この理論を頭に入れた状態で
売れている映画などを見てみてください。

【4つの衝動】

ハーバード大学の心理学者達の研究により人間の主要な動機は以下の4つであると提唱されました。

- ・ 権力衝動
- ・ 親和衝動
- ・ 達成衝動
- ・ 防衛衝動

それぞれの衝動がどんなものかと言うと、

権力衝動は「支配したい、パワーを得たい」

親和衝動は「仲良くしたい、繋がりたい」

達成衝動は「達成したい、学習したい」

防衛衝動は「失いたくない、守りたい」

という内訳になります。

権力・親和・達成については3つとも

「得たい」という獲得を目的とした

モチベーションであり、防衛衝動は

「失いたくない」という痛みを避ける事を

目的としたモチベーションです。

権力・親和・達成の3つの獲得衝動と

守りたい、失いたくないという防衛衝動を

それぞれ掛け合わせることによって、より実用的な

『6つのモチベーション』となります。

【6つのモチベーション】

1：権力 × 獲得 = 支配したい

(他人に言う事を聴かせたい、思考、感情、行動を支配したい)

2：権力 × 防衛 = 支配されたくない

(自由になりたい、他人に頭を下げたくない)

3：親和 × 獲得 = 好かれない

(人気者になりたい、仲良くしたい、愛されたい、チヤホヤされたい)

4：親和 × 防衛 = 嫌われたくない

(仲間外れにされたくない、無視されたくない)

5：達成 × 獲得 = 達成したい

(成功したい、目標をクリアしたい、達成感を味わいたい)

6：達成 × 防衛 = 失敗したくない

(恥をかきたくない、完璧主義、プライドを守りたい)

この6つのモチベーションはすべての人が持ち合わせているのですが、人によって強く出るものとそうでないものがあります。

「絶対にこれだけは譲れない！」

と思うものもあれば、

「これは別にどうでもいい」

と感じるものもあるでしょう。

その強弱については生まれ持った個性、性格、資質、育った環境、両親の人格、現在のステージなどに応じて変わります。

僕の場合、このレポートを執筆している時点では、

「支配されたくない」

「失敗したくない」

という部分が強いと感じています。

あなたはどの部分が強いでしょうか？

自分のこれまでの決断のパターンをこの6つのモチベーションと照らし合わせて分析してみてください。

【6ヒューマンニーズ】

自己啓発界の巨人アンソニー・ロビンズを師とする人々が提唱している理論で、人間の根本的な動機を6つのカテゴリーに分類したものです。

以下の6つです。

- 1, 安定性 : 安定したい、安定感が欲しいというニーズ
- 2, 不安定性 : 刺激や変化が欲しいというニーズ
- 3, 重要感 : 価値ある特別な存在で居たいというニーズ
- 4, 愛と繋がり : 人と繋がり愛されたいというニーズ
- 5, 成長 : 今よりも成長したいというニーズ
- 6, 貢献 : 他者のために貢献したいというニーズ

こちらも、人によってどれが強い、
どれが弱いといった強弱があります。

マズローの欲求理論と共通する部分が
かなりの割合で見受けられます。

やはり、アプローチや表現は違えど
本質は同じという事なのでしょう。

次は少し数が多くなります。

【マレーの社会的欲求リスト】

アメリカの心理学者ヘンリー・マレーが
まとめた欲求のリストです。

「社会的欲求」の名の通り、個体が生き延び
生殖するための本能的な衝動というよりも、
他者の存在があって初めて発生する
より高次の欲求が多いのが特徴です。

(臓器発生的欲求という根源的な欲求も
まとめられているのですが、マズローの
生理的欲求とほぼ同じなので割愛します)

低次の欲求が満たされてから次の欲求が現れるとする
マズローの理論とは違い、マレーのリストは
人間が持つ欲求を網羅的に書き出したものです。

オリジナルの書籍は執筆されたのが1938年と古く、
その後の研究で多少の増減があるようです。

色々な心理テストのベースとなっている理論なので
一通りチェックしておいてください。

現時点で主流となっているのは以下の28個です。

-
- | | |
|---------|----------------------------|
| 01：達成 | ：困難を乗り越え成功したい |
| 02：獲得 | ：物や地位を獲得したい、新しいものを手に入れたい |
| 03：親和 | ：友情を築きたい、仲良くしたい、人気ものになりたい |
| 04：攻撃 | ：他者を攻撃したい、復讐したい、破壊したい |
| 05：独立 | ：他者から孤立したい、他人の支配に抵抗したい |
| 06：卑下 | ：諦め、罰を受け入れたい |
| 07：非難回避 | ：ルールに従い非難を避けたい |
| 08：創造 | ：創造したい、生み出したい |
| 09：反撥 | ：他者に反対したい、ユニークでありたい |
| 10：反撃 | ：中傷者に対して反撃し名誉を守りたい |
| 11：防衛 | ：自分の言動を正当化したい |
| 12：服従 | ：優秀な人に服従したい、良き従者でありたい |
| 13：支配 | ：他者をコントロールしたい、統率したい |
| 14：自己顕示 | ：目立ちたい、他者の注目を集めたい |
| 15：説明 | ：情報を与えたい、教育したい、説明したい、証明したい |
| 16：危害回避 | ：痛みや苦痛を避けたい |
| 17：恥辱回避 | ：失敗や恥を避けたい、弱みを見せたくない |
| 18：養育 | ：弱者に同情したい、助けたい、養育したい、保護したい |
| 19：秩序 | ：物事を整理整頓したい、秩序立てたい |
| 20：快樂 | ：人生を楽しみたい、美食や快樂を追求したい、遊びたい |
| 21：承認 | ：他者に認められたい、社会的地位が欲しい、自慢したい |
| 22：拒否 | ：他を寄せ付けたくない、拒絶したい、無視したい |
| 23：知覚 | ：知覚できるものの印象を楽しみたい |
| 24：性 | ：エロティックな関係を結びたい |
| 25：模倣 | ：他者に感情移入したい、真似したい、信じたい |
| 26：援助 | ：保護されたい、同情されたい、愛されたい |
| 27：理解 | ：経験を分析したい、知識欲を満たしたい |
| 28：保持 | ：お金やモノを持ち続けたい、キープしたい |
-

見比べてみるとわかりますが、マズローの欲求理論や6つのモチベーションと共通する部分がたくさんあります。

これもまた、アプローチや表現が違うだけで本質は同じだという事を証明する良い手がかりになっていると言えます。

【ライフフォース8】

ドルー・E・ホイットマンというアメリカのコピーライターが提唱する人間が反応せざるを得ない8つの要素です。

「現代広告の心理技術101」というコピーライティングの名著に記載されています。

以下の8つです。

-
- 1, 生き残り、人生を楽しみ、長生きしたい
 - 2, 食べ物、飲み物を味わいたい
 - 3, 恐怖、痛み、危険を免れたい
 - 4, 性的に交わりたい
 - 5, 快適に暮らしたい
 - 6, 他人に勝り、世の中に遅れをとりたくない
 - 7, 愛する人を守り、気遣いたい
 - 8, 社会的に認められたい
-

これもまた、これまでに出てきた要素と表現が違うだけでほとんど一緒ですね。

ただ、この理論は心理学者ではなく、モノを売るために広告で様々なテストを繰り返したコピーライターが提唱しているというのが興味深い部分です。

アカデミックな実験で生まれたのではなく、広告というビジネスの最前線で人の心を動かす事を追求してきた結果、同じような要素が出て来たというのが面白いです。

【セカンドフォース9】

こちらも「現代広告の心理技術101」が出典で、ライフフォース8の次に効果的な表現のカテゴリーとの事です。

-
- 1, 情報が欲しい
 - 2, 好奇心を満たしたい
 - 3, 身体や環境を清潔にしたい
 - 4, 能率良くありたい
 - 5, 便利であって欲しい
 - 6, 信頼性、質の良さがほしい
 - 7, 美しさと流行を表現したい
 - 8, 節約し、利益を上げたい
 - 9, 掘り出し物を見つけたい
-

ライフフォース8に比べれば訴求力は落ちるとのことでしたが、全体的に見てより高次の欲求が多いので、その結果にも納得できます。

人はやはり、生存と生殖を始めとする根源的な衝動に強く反応するのでしょうか。

【月の欲求理論】

次は一風変わった欲求の理論です。

心理占星学という、伝統的な西洋占星術に心理学の要素をミックスした学問があります。

その中では、自分の『月の星座』が、自分の根源的な欲求を司ると言われています。

※月の星座とは..

自分が産まれた瞬間、地球から見た時にどの星座の方角に月があったかで決まる星座

心理占星術について説明し始めるとかなり長くなるので、ここでは欲求の部分だけ切り取って紹介したいと思います。

牡羊座：重要な存在でありたい、一番になりたい、競争に勝ちたい

牡牛座：理想の状態を維持したい、ありのままあるべき姿をキープしたい

双子座：聡明で賢く才気煥発でありたい、
話が面白く魅力的で物知りの情報通でありたい

蟹座：家族や親しい身内と親密で居たい、感情的な安定を求める

獅子座：注目を集め尊敬されたい、愛されたい、賞賛されたい

乙女座：正しく正確な存在でありたい、洞察豊かでありたい

天秤座：評価されたい、公平で魅力的な存在で居たい、人気者になりたい

蠍座：物事に動じず深く重要な存在でありたい、
自給能力のある正しい人と思われたい

射手座：自分の意見を尊重されたい

山羊座：進歩を管理し物事を実現したい

水瓶座：社会的に重要で特殊な存在でありたい、人助けをしたいたい

魚座：理想を認識し印象を理解し形のないものを扱いたい

この表現だけで見ると、かなり抽象的で
わかりにくいと思います。

が、実際に自分の出生時間を元にして出生天宮図と
呼ばれるチャートを出して鑑定してみると、
自分の中にあるいくつもの異なる思考パターンや
性格が見えてきてとても興味深いです。

そもそも、この心理占星学の理論には、伝統的な西洋占星術がベースにしていた神話的なモチーフなどの考え方に加え、マズローやマレー、4つの衝動の理論など心理学のエッセンスが融合されています。

自分が本質的には何を求めているのか、自分は無意識の内にどんな決断を下す傾向にあるのかをピンポイントで割り出すのに非常に有用なツールですので、興味があればぜひ調べてみてください。

他にもまだまだ細かいニッチな欲求はたくさんあるのですが、今回紹介したものが、人間の性質を知る上で最も重要なコアとなる部分です。

必ず抑えて置かなければならないポイントは抑えてありますので、常に手元に置いておいてください。

このリストはただ持っているだけでは意味がありません。

実際にコピーを書いたり人と会話をする時に意識して活用することで初めて価値が生まれます。

ほとんどの人は自分が欲しいもの、したい事を他人もしたいし欲しいだろうと思ってしまっています。

「支配したい」という欲求が強い人がコピーを書くと、「この商品を買うとお客さんを奴隷にできますよ！」といった自分の欲望を丸出しにした表現を無意識の内に好んで使ってしまうのです。

ただ、それだと自分と感性が似た人しか集める事ができません。

より多くのお客さんを集めたり、家族や友達とのコミュニケーションにおける失敗を減らすためにこのリストを有効に活用してください。

ざっと見るだけでも、自分と他人の欲求の違いを知る良いヒントになると思います。

最後に、ざっと全体を羅列したリストを添付します。

パッと見て復習したい時に活用してください。

それではまた。

いとう

追伸：

より秘匿性の高いレポートや、すぐに使える即効性の高いオリジナルテンプレートを受け取りたい方は、いとうのメルマガをご購読ください。

登録は以下から（無料です）。

https://mm.jcity.com/MM_PublicSubscribe.cfm?UserID=mi07&MagazineID=2&MoreItem=1

【保存版】 欲求リスト

【人間の本能的かつ根源的な欲求：3つのS】

- サバイバル
 - セックス
 - ステータス
-

【快樂原則】

痛みを避け、快樂を求める

【マズローの欲求段階理論】

1, 生理欲求

(呼吸、水、食事、排泄、睡眠、生殖、闘争、逃走、体温調節、生命維持)

2, 安全欲求

(プライバシーが守れる個室が欲しい、セキュリティ、
安心できる貯金、安定した仕事と収入が欲しい)

3, 親和欲求 (または所属欲求)

(家族、友人、恋人とつながりたい、愛情が欲しい、
グループに所属したい、自分の居場所が欲しい)

4, 承認欲求 (または自我欲求)

(自尊心を持ちたい、他人から尊敬されたい、違いを出したい)

5, 認知欲求

(知りたい、理解したい、探求したい、成長したい)

6, 審美欲求

(調和したい、秩序と美を追求したい)

7, 自己実現欲求

(理想を追求したい、道徳や倫理を守りたい、
創造性を発揮したい、問題を解決したい、
潜在能力の開花したい、才能を発揮したい)

8, 自己超越欲求

(コミュニティの発展、世界平和、隣人愛)

【6つのモチベーション】

- 1:支配したい (言う事を聴かせたい、思考、感情、行動の支配)
- 2:支配されたくない (自由になりたい、他人に頭を下げたくない)
- 3:好かれたい (人気者になりたい、仲良くしたい、愛されたい)
- 4:嫌われたくない (仲間外れにされたくない、無視されたくない)
- 5:達成したい (成功したい、目標を達成したい、実現したい)
- 6:失敗したくない (恥をかく、自信喪失、プライドを守りたい)

【6ヒューマンニーズ】

- 1, 安定性 : 安定したい、安定感が欲しいというニーズ
- 2, 不安定性 : 刺激や変化が欲しいというニーズ
- 3, 重要感 : 価値ある特別な存在で居たいというニーズ
- 4, 愛と繋がり : 人と繋がり愛されたいというニーズ
- 5, 成長 : 今よりも成長したいというニーズ
- 6, 貢献 : 他者のために貢献したいというニーズ

【ライフフォース8】

- 1, 生き残り、人生を楽しみ、長生きしたい
- 2, 食べ物、飲み物を味わいたい
- 3, 恐怖、痛み、危険を免れたい
- 4, 性的に交わりたい
- 5, 快適に暮らしたい
- 6, 他人に勝り、世の中に遅れをとりたくない
- 7, 愛する人を守り、気遣いたい
- 8, 社会的に認められたい

【セカンドフォース9】

- 1, 情報が欲しい
- 2, 好奇心を満たしたい
- 3, 身体や環境を清潔にしたい
- 4, 能率良くありたい
- 5, 便利であって欲しい
- 6, 信頼性、質の良さがほしい
- 7, 美しさと流行を表現したい
- 8, 節約し、利益を上げたい
- 9, 掘り出し物を見つけない

【マレーの社会的欲求リスト】

- | | |
|-----------|-----------------------------|
| 01 : 達成 | : 困難を乗り越え成功したい |
| 02 : 獲得 | : 物や地位を獲得したい、新しいものを手に入れたい |
| 03 : 親和 | : 友情を築きたい、仲良くしたい、人気ものになりたい |
| 04 : 攻撃 | : 他者を攻撃したい、復讐したい、破壊したい |
| 05 : 独立 | : 他者から孤立したい、他人の支配に抵抗したい |
| 06 : 卑下 | : 諦め、罰を受け入れたい |
| 07 : 非難回避 | : ルールに従い非難を避けたい |
| 08 : 創造 | : 創造したい、生み出したい |
| 09 : 反撥 | : 他者に反対したい、ユニークでありたい |
| 10 : 反撃 | : 中傷者に対して反撃し名誉を守りたい |
| 11 : 防衛 | : 自分の言動を正当化したい |
| 12 : 服従 | : 優秀な人に服従したい、良き従者でありたい |
| 13 : 支配 | : 他者をコントロールしたい、統率したい |
| 14 : 自己顕示 | : 目立ちたい、他者の注目を集めたい |
| 15 : 説明 | : 情報を与えたい、教育したい、説明したい、証明したい |
| 16 : 危害回避 | : 痛みや苦痛を避けたい |
| 17 : 恥辱回避 | : 失敗や恥を避けたい、弱みを見せたくない |
| 18 : 養育 | : 弱者に同情したい、助けたい、養育したい、保護したい |
| 19 : 秩序 | : 物事を整理整頓したい、秩序立てたい |
| 20 : 快楽 | : 人生を楽しみたい、美食や快楽を追求したい、遊びたい |

21：承認	：他者に認められたい、社会的地位が欲しい、自慢したい
22：拒否	：他を寄せ付けたくない、拒絶したい、無視したい
23：知覚	：知覚できるものの印象を楽しみたい
24：性	：エロティックな関係を結びたい
25：模倣	：他者に感情移入したい、真似したい、信じたい
26：援助	：保護されたい、同情されたい、愛されたい
27：理解	：分析したい、理解を深めたい、知識欲を満たしたい
28：保持	：お金やモノを持ち続けたい、キープしたい

【月の欲求リスト】

- 牡羊座**：重要な存在でありたい、一番になりたい、競争に勝ちたい
- 牡牛座**：理想の状態を維持したい、ありのままあるべき姿をキープしたい
- 双子座**：聡明で賢く才気煥発でありたい、
話が面白く魅力的で物知りな情報通でありたい
- 蟹座**：家族や親しい身内と親密で居たい、感情的な安定を求める
- 獅子座**：注目を集め尊敬されたい、愛されたい、賞賛されたい
- 乙女座**：正しく正確な存在でありたい、洞察豊かでありたい
- 天秤座**：評価されたい、公平で魅力的な存在で居たい、人気者になりたい
- 蠍座**：物事に動じず深く重要な存在でありたい、
自給能力のある正しい人と思われたい
- 射手座**：自分の意見を尊重されたい
- 山羊座**：進歩を管理し物事を実現したい
- 水瓶座**：社会的に重要で特殊な存在でありたい、人助けをしたいたい
- 魚座**：理想を認識し印象を理解し形のないものを扱いたい