

訴求

読み方：そきゅう

主に広告・マーケティングの分野において、売り手が**消費者の欲求**へ訴えかけて**利用や購入を促す**、**需要を喚起する**、といった意味で用いられる表現。

広告宣伝の訴求の効果、すなわち対象（ターゲット）となる消費者層へ効果的に到達して効果的に需要を喚起できる度合いは、「訴求力」と表現されることが多い。

「訴求」の語は「ターゲット層に効果的に訴求する」というような（対象へ訴えかけるというような意味合いの）表現として用いられることが多いが、他にも「商品の優位性を訴求する」とか「安全安心というイメージを訴求する」というような言い回しで用いられている場合もある。

訴求は需要の喚起という意味では「アピール」と言い換えられる場合が多い。ターゲット顧客層への到達を重視する文脈ではアピールよりは「リーチ」と言い換えた方が適当といえる場合もある。

出典：weblio辞書

<https://www.weblio.jp/content/訴求>

自己実現理論（マズローの欲求5段階説）の**基本的欲求**のカテゴリ名

- 自己実現の欲求 (Self-actualization)
- 承認（尊重）の欲求 (Esteem)
- 所属と愛の欲求 (Social needs / Love and belonging)
- 安全の欲求 (Safety needs)
- 生理的欲求 (Physiological needs)

出典：Wikipedia

<https://ja.wikipedia.org/wiki/自己実現理論>

自己実現理論（マズローの欲求5段階説）の一つの解釈

⑤自己実現の欲求 (Self-actualization)

⇒別の言い方で表現するならば「自分らしくありたい」
「自分の内なる可能性を最大限に発揮したい」という欲求

④承認（尊重）の欲求 (Esteem)

⇒一言で表現するなら「自分（他者）を大切にしたい」という欲求

③所属と愛の欲求 (Social needs / Love and belonging)

⇒一言で表現するなら「誰かと繋がりたい」という欲求

②安全の欲求 (Safety needs)

⇒一言で表現するなら「安心していたい」という欲求

①生理的欲求 (Physiological needs)

⇒一言で表現するなら「生きていたい」という欲求

出典：マズロー研究の専門家が解説する
マズロー心理学と欲求階層～自分の本音を思い出す～
北岡たちき著