

保险不是买卖，是一种需求!

美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛于 1943 年在《人类激励理论》论文中，提出把人类的需求分成生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求五类，依次由较低层次到较高层次排列。因为各层次需求的基本含义不同，我们也可以借鉴这个理论来为大家阐释处于不同需求层次的人们所不同的保险需求。

◎生理上的需求

这是人类维持自身生存的最基本要求，包括对以下事物的需求：呼吸，水，食物，睡眠，生理平衡，分泌，性。如果这些需要（除性以外）任何一项得不到满足，人类个人的生理机能就无法正常运转。换言之，人类的生命就会因此受到威胁。在这个意义上说，生理需要是推动人们行动最首要的动力。马斯洛认为，只有这些最基本的需要满足到维持生存所必需的程度后，其他的需要才能成为新的激励因素，而到了此时，这些已相对满足的需要也就不再成为激励因素了。

这个阶段的人，几乎不太有富余的钱买保险，但不等于不需要保险。杜鲁门总统说：“我一直是人寿保险的信仰者，即使一个穷人，也可以用寿险来建立一笔资产，他可以感受到真正的满足。因为他知道，倘若有任何事件发生，他们家庭也可受到保障。”

综上，处于这个阶段的人们，起码应该购买一定额度的意外伤害保险，借此避免意外灾难对家庭造成的雪上加霜。

◎安全上的需求

这是人类要求对以下事物的需求：人身安全、健康保障、资源所有性、财产所有性、道德保障、工作职位保障、家庭安全。

马斯洛认为，人的整个有机体是一个追求安全的机制，人的感受器官、效应器官、智慧和其他能量主要是寻求安全的工具，甚至可以把科学和人生观都看成是满足安全需要的一部分。当然，当这种需要一旦相对满足后，也就不再成为激励因素了。所以，处于这个阶段的人们几乎需要所有保障性产品，包括意外伤害保险、健康保险、家庭财产保险、企业财产保险、车辆保险，足够额度的储蓄性保险和高额的保障性保险，保障整个家庭的经济安全。

◎情感和归属的需求

这一层次包括对以下事物的需求：友情，爱情，性亲密。人人都希望得到相互的关心和照顾，感情上的需要比生理上的需要来的更加细致，它和一个人的生理特性、经历、教育、宗教信仰都有关系。

这个阶段的人们应该从责任的角度来思考保险。买保险的理由，就是对父母、对配偶、对子女的生活尽责任。因为爱不是说出来就结束了，而是要靠有效地手段来保证。我们无论在与不在，都可以让所爱的人享有我们的爱。

◎尊重的需求

该层次包括对以下事物的需求：自我尊重，信心，成就，对他人尊重，被他人尊重。

人人都希望自己有稳定的社会地位，要求个人的能力和成就得到社会的承认。尊重的需要又可分为内部尊重和外部尊重。内部尊重是指一个人希望在各种不同情境 中有实力、能胜任、充满信心、能独立自主。总之，内部尊重就是人的自尊，外部尊重是指一个人希望有地位、有威信，受到别人的尊重、信赖和高度评价。马斯洛 认为，尊重需要得到满足，能使人对自己充满信心，对社会满腔热情，体验到自己活著的用处和价值。

这个阶段的人们就是要对自己的人生负责，即要拥有足够的养老储备和医疗储备，让自己生病时和年老时都不成为家人和朋友的负担，相反甚至成为家人的财富，这样才是真的拥有尊严，才会被尊重。

◎自我实现的需求

该层次包括对以下事物的需求：道德、创造力、自觉性、问题解决能力、公正度、接受现实能力。

这是最高层次的需要，它是指实现个人理想、抱负，发挥个人的能力到最大程度，达到自我实现境界的人，接受自己也接受他人，解决问题能力增强，自觉性提高，善于独立处事，要求不受打扰地独处，完成与自己的能力相称的一切事情的需要。也就是说，人必须干称职的工作，这样才会使他们感到最大的快乐。马斯洛提出，为满足自我实现需要所采取的途径因人而异，能顺应自己的喜好、兴趣，积极发挥个人主观能动性，才能最大限度的满足自我实现需求。

因此，这个阶段的人们，已经充分地照顾好了自己和家人，推己及人，愿意为社会的发展和进步做出更多的贡献。这个时候买保险，就是希望创造更多的个人价值，在台湾已经开始有许多富人买保险捐给慈善机构。一份保单一份功德，买保险其实不分大小，都是在进行互助。