

# kerndrijfveren

gebaseerd op onderzoek van Paul Lawrence & Nitin Nohria met aanvulling van Josh Kaufman

**verwerven** – fysieke voorwerpen, maar ook status, macht en invloed

belofte: ons product / dienst maakt je rijk, beroemd, invloedrijk, belangrijk

**verbinden** – relaties aangaan, omdat we gewaardeerd en geliefd willen worden

belofte: ons product / dienst maakt je aantrekkelijk, geliefd, geeft je een hoog aanzien

**leren** – onze nieuwsgierigheid bevredigen

belofte: ons product / dienst maakt je deskundig, competent

**verdedigen** – onszelf, onze geliefden en ons bezit zo goed mogelijk beschermen

belofte: ons product / dienst zorgt ervoor dat je veilig bent, neemt je problemen weg, helpt om vervelende dingen te voorkomen

**voelen** – intense, emotionele ervaringen, plezier, spanning, vermaak en verwachting

belofte: ons product / dienst geeft je plezier, sensatie, iets om naar uit te kijken