

2020

Framing

- > IFBD.BE
- > WRITER'S CLASS
- > Framing

Onbewust beïnvloeden met taal en beeld



INCLUSIEF VOOR
ELKE DEELNEMER



Writer's classes

Unieke & inspirerende
workshops gebaseerd
op de meest populaire
managementboeken!

Onder de deskundige leiding van:

Sarah Gagestein
Framingspecialist
TAASTRATEGIE



IFBD
Institute for Business
Development



Waarom deze writer's class?

HET IS NIET WAT U ZEGT, MAAR WAT MEN HOORT

Waarom overtuigen sommige verhalen moeiteloos, terwijl andere zorgvuldig beargumenteerde boodschappen niet eens gehoord lijken te worden? Waarom lijken mensen vaak iets totaal anders te horen dan wat er bedoeld wordt? Hoe raakt u de juiste snaar om uw medewerker, manager of klant te overtuigen?

FRAME UW BOODSCHAP

Het antwoord op deze vragen is: framing. Door uw boodschap in een strategische verhaallijn te gieten en met de juiste woorden en beelden te vertellen, neemt uw invloed enorm toe. Weerstand is zelden rationeel, maar ontstaat op een irrationeel en onbewust niveau bij de ontvanger. Argumenteren is niet voldoende: u moet de juiste emoties en associaties opwekken om een ander écht te overtuigen. Gelijk hebben is niet genoeg, u moet het ook krijgen.

NIET MANIPULEREN MAAR HERKENBAAR MAKEN

Een goed geframede boodschap, toespraak, webtekst of brochure komt beter aan bij uw ontvanger en heeft een directe impact. Door het gebruiken van het

juiste frame, bereikt u uw doelgroep beter, voelen zij zich meer aangesproken door uw boodschap en zijn zij sneller geneigd de informatie op úw manier te interpreteren. Ons brein is immers weerloos tegen de overtuigingskracht van de woorden en beelden waarin wij zelf geloven. Door hier op in te spelen en uw ideeën slim te framen kunt u - net als succesvolle politici en reclamemakers - andere mensen onzichtbaar overtuigen. Probeer ze niet te manipuleren, maar maak uw boodschap zo herkenbaar dat ze het met u eens zijn.

LEER ZELF FRAMEN

In de interactieve workshop 'Feilloos framen', vol voorbeelden uit de actualiteit, krijgt u inzicht in hoe u frames kunt herkennen en hoe u zelf strategisch kunt framen. U leert werken met vuistregels om het taalspel slimmer te leren spelen en zo uit de hoek te blijven waar de klappen vallen. Na de workshop kijkt u nooit meer op dezelfde manier naar taal, omdat u in staat bent om tussen de regels te lezen. Het resultaat: u bent effectiever in het overbrengen van uw boodschap doordat u deze beter kunt aanpassen aan de bewuste en onbewuste kaders van de ontvanger.

De docent-auteur

Sarah Gagestein is een veelgevraagd spreker en strateeg. Als framingexpert ontwerpt zij strategie voor hoofdpijndossiers, (maatschappelijke) issues en campagnes, leert ze CEO's en politici slimmer framen en doet ze onderzoek naar publieke en commerciële frames. Ze studeerde Retorica aan de Universiteit Leiden en schreef de boeken 'Denk niet aan een roze olifant' over framing en 'Harder praten helpt niet' over 7 strategieën om anderen te overtuigen. Sarah verzorgt masterclasses, advieswerk en onderzoek en schrijft goed geframede teksten en toespraken. Haar specialisatie - framing - slaat een brug tussen taal en ideeën. Welk taalkader heeft het grootste effect op mensen? Hoe zorgt u dat mensen u begrijpen, het met u eens zijn en in staat zijn uw boodschap te herhalen?



DE WRITER'S CLASSES

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"Denk niet aan een roze olifant" maakt deel uit van de Writer's classes.

Het IFBD selecteert voor u de beste managementboeken, maar ook de beste schrijver-trainers.

Na deze writer's class gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.

"Zeer boeiende docente, super leerrijke dag."

"Heel fijn gebracht en inspirerend. Tof, zo enthousiast."





“Luisteren uw collega's niet naar wat u zegt, blijven klanten ongeïnteresseerd en trekken uw kinderen zich niets van u aan? Dan is het tijd om u niet te richten op wat u zegt, maar op wat zij horen!”

Bouwend op nieuwe neurologische en sociaal-psychologische inzichten en jarenlange ervaring in het bedrijfsleven en de politiek laat taalstrategen Sarah Gagstein zien wat werkt. Gagstein is gespecialiseerd in framing en weet als geen ander hoe u controle kunt krijgen over uw eigen ideeën.

- > Hoe werkt overtuigen (niet)?
- > Wat is framing eigenlijk precies?
- > Waarom is framing zo ontzettend effectief?
- > Hoe kunt u zelf slim framen?
- > Waar gaat u voortaan op letten en voor oppassen?

BLOK 1: WAAROM FRAMING WERKT

Doel: deelnemers laten inzien dat de kracht van communicatie grotendeels wordt bepaald door onbewuste processen, waar men meer controle over kan uitoefenen.

- ◆ Hoe werkt ons brein?
- ◆ Wat betekent dat voor het effect van taal?
- ◆ Hoe kunnen we een frame definiëren?

BLOK 2: FRAMES WEER ZICHTBAAR EN BEWUST MAKEN

Doel: deelnemers handvatten geven om bewust te worden van de frames die vanuit de media, politiek en hun werkveld worden gebruikt.

- ◆ Wanneer is het handig om uw 'frame-bril' op te zetten?
- ◆ Welke vragen stelt u zichzelf om frames zichtbaar te krijgen?

Opricht: koppensnellen. Oefenen met frames herkennen in het nieuws.

BLOK 3: ZELF FRAMES ONTWERPEN

Doel: deelnemers bewust en behendig maken in de methodiek om zelf een strategisch frame te ontwerpen.

- ◆ Welke ingrediënten heeft u nodig voor een werkend frame?
- ◆ Hoe vindt u een geschikte waarde als basis?
- ◆ Hoe ontwerpt u een passend en logisch verhaal?
- ◆ Welke woorden werken en wat kan op de zogenaamde 'zwarte lijst'?

Opricht: ontwerp een frame op basis van een actueel onderwerp.

BLOK 4: OMGAAN MET FRAMES VANUIT TEGENSTANDERS EN/OF CONCURRENTEN

Doel: deelnemers mogelijkheden aanreiken om slimmer om te gaan met frames van anderen die schadelijk zijn voor de eigen boodschap.

- ◆ Welke opties heeft u als het gaat om reframen en counteren?
- ◆ Met welke vuistregels kunt u direct vooruitgang boeken?
- ◆ Welke valkuilen zult u voortaan vermijden?

Opricht: interviewen. Deelnemers interviewen elkaar om de vuistregels in de praktijk te brengen.

VERLOOP WRITER'S CLASS :

- 08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee
- 09.00 Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
- 12.30 Lunch
- 17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

