IFBD
Institute for Business Development

2027

Onbewust beïnvloeden met taal en beeld

Framing

+ extra halve dag: Nudging in actie



INCLUSIEF VOOR ELKE DEELNEMER

Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops gebaseerd op de meest populaire managementboeken!



Onder de deskundige leiding van:

Sarah Gagestein
Framingspecialist
TAALSTRATEGIE

>>> **IFBD.BE** /
writers academy

Waarom deze Writers Academy?

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.

PLUS EXTRA HALVE DAG NUDGING: ONZICHTBARE DUWTJES DIE ZICHTBAAR GEDRAG VERANDEREN

We zien onszelf graag als rationele professionals die handelen op basis van inhoud en gezond verstand. Maar in de praktijk botsen we keer op keer op hardnekkig gedrag waarvan we allang weten dat het ons, het team of de organisatie niet helpt. Mensen blijven hangen in gewoontes, kiezen reflexmatig voor het oude vertrouwde of vermijden het nieuwe uit angst voor verlies van controle. Het resultaat? Er verandert niets, maar de frustratie stijgt. Nudging onthult waarom ons brein zo gevoelig is voor subtiele prikkels – en hoe u deze krachten slim, ethisch en effectief kunt inzetten om gedrag wel in beweging te krijgen.
In deze extra halve dag workshop onderzoeken we hoe kleine, onbewuste duwtjes menselijk gedrag subtiel kunnen bijsturen. U ontdekt welke nudges bestaan, waarom ze werken en wanneer ze mislukken. Maar vooral: u ontwerpt uw eigen nudges voor uw (werk)context. U ervaart hoe beïnvloeding voelt, leert hoe u automatische patronen doorbreekt en hoe u direct toepasbare gedragsinterventies maakt die wél resultaat opleveren. Geen theorie om te bewaren, maar concrete tools om morgen al in te zetten.

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?

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

De Writers Academy

Unieke & inspirerende workshops over leiderschap, management en communicatie.

"**Word meesterframer**" maakt deel uit van de Writers Academy.

Het IFBD selecteert voor u de beste management-boeken, maar ook de beste schrijver-trainers.
Na deze writers academy gaat u uitgedaagd, gemotiveerd en geïnspireerd terug aan de slag met nieuwe inzichten, nieuwe energie en nieuwe haalbare doelstellingen.



Programma: Framing

> **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?

Opdracht: 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'?

Opdracht: 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?

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

Programma: Nudging in actie

> **Hoe beslist ons brein echt?**
> **Wat is nudging nu precies?**
> **Hoe ontwerpt u uw eigen nudges?**

BLOK1: WAAROM WE ZO BEÏNVLOEDBAAR ZIJN

- De illusie van rationaliteit: hoe ons brein écht beslist.
- Gewoontes, automatische piloot en angst voor het nieuwe.
- Wanneer gedrag vastloopt – en waarom klassieke argumentatie het niet oplost.

BLOK 2: WAT NUDGING IS (EN WAT HET NÍET IS)

- Nudging vs. framing: het eigenwijze broertje dat direct gedrag stuurt.
- Overzicht van de meest gebruikte nudges en hun psychologische principes.
- Ethische grenzen: slim sturen zonder te manipuleren.

BLOK 3: ONTWERP JE EIGEN NUDGE

- Stappenplan voor effectieve nudges.
- Praktijkoefeningen: analyse van gedragsproblemen in de eigen context.
- Ontwerp, test en verbeter: maak een nudge die morgen inzetbaar is.
- Resultaat: concrete gedragsinterventies die werken zonder weerstand.



"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 taalstrateeg Sarah Gagestein zien wat werkt. Door de juiste woorden te gebruiken overtuig je iedereen. Gagestein is gespecialiseerd in framing en weet als geen ander hoe u controle kunt krijgen over uw eigen ideeën.

Timing cursus

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.

Framing - Nudging in actie

2027

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> **Kostprijs dagtraining: € 795** (excl. BTW) - **Kostprijs halve dagtraining: € 450** (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

Via onze website: **ifbd.be**



klik hier **Framing**

Via QR:

Via onze website: **ifbd.be**



klik hier **Nudging**

Via QR:

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag. Voor de halve dagtraining betaalt u **450 Euro** excl. 21% BTW. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

Annulatie.
We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.