



denk
producties

19 JUNI 2020 | SPANT!, BUSSUM

DE KUNST VAN HET VRAGEN STELLEN

INDIRECT STUREN MET RAFFINEMENT

UNIEK! COEN VERBRAAK, SARAH GAGESTEIN,
JOB BOERSMA EN SHARON KROES IN ÉÉN SEMINAR

19
06
20

PROGRAMMA

🕒 09.00 ONTVANGST EN REGISTRATIE

🕒 09.30 START SEMINAR

Opening door Lars Sørensen

BLOK 1: Uithoren doe je zo

- Interviewtechnieken voor managers
- Slimme manieren om iemand op de praatstoel te krijgen
- Aan de tand voelen zonder irritant te zijn

Coen Verbraak

BLOK 2: (on)Bewust overtuigen met framing

- De onontkoombare kracht van framing
- Leer het brein te verleiden met fraaie frames
- Hoe 'frame' ik mijn collega's (en mijn baas)?

Sarah Gagstein

BLOK 3: Leugens ontmaskeren

- Zo werkt mensen lezen
- Hot spotting: zo herken je een leugen
- Trucs van leugenaars

Job Boersma

BLOK 4: Iemand op andere gedachten brengen

- De 7 beste debattechnieken aller tijden
- Verbaal overheersen: een kwestie van opbouwen
- Omgaan met tegenstand, tegenwerpingen en tegenslag

Sharon Kroes

Zeg, ben jij op cursus geweest of zo?

Hulp om de ideeën en lessen uit dit seminar morgen direct toe te passen

Onder leiding van Lars Sørensen

🕒 17.00 AFSLUITING MET BORREL

INDIRECT STUREN MET RAFFINEMENT

Vragen stellen: communiceren met het onbewuste

'Een vraag' is het **krachtigste beïnvloedingswapen** dat je tot je beschikking hebt. Mensen die geraffineerd spelen met vragen, sturen hun gesprekspartners zonder dat deze dat in de gaten hebben. Vragen stellen staat dan gelijk aan communiceren met het onbewuste. De vrager bepaalt de richting, terwijl de antwoorder denkt 'in control' te zijn. Wat wil je nog meer?

Maar het gaat nog veel verder...

Vragen stellen gaat over véél meer dan alleen 'de vraag'. Het gaat om het creëren van de perfecte situatie om de vraag te stellen. Hiervoor heb je geraffineerde gesprekstechnieken nodig...

En die leer je in één dag van de **aller- allerbeste professionals** op dit gebied:

- de beste interviewer van Nederland
- de expert op het gebied van leugendetectie en micro-expressie
- de voormalig wereldkampioen debatteren
- de expert op het gebied van framing

Verplichte kost voor managers, adviseurs en coaches

Als je de kunst van het vragen stellen beheerst, zet je **gesprekken eenvoudig naar je hand**.

Het is daarom eigenlijk verplichte kost voor elke manager, adviseur en coach. Wil je jouw beïnvloedingsvermogen een stevige impuls geven? Dan mag je dit seminar niet missen.

WAT ZEGGEN DEELNEMERS OVER HET SEMINAR?

8

Een micro-evenement met macro-effecten. Dat vragen stellen zó veel antwoorden kan geven...

John Rozema, teammanager communicatie en informatie, GGD

9

Leerzaam, goede verzorgde dag met mooie rode draad door de verhalen.

Mischa Coster, entrepreneur/mediapsycholoog/lifehacker, Grey Matters

9

Dynamisch, goed georganiseerd, hoog niveau.

Ursula Schouten, directeur, Imsus B.V.

DE SPREKERS

Coen Verbraak maakt grote portretterende interviews en profielen voor Vrij Nederland en NRC Handelsblad. De afgelopen jaren schreef hij zo'n vijftig interviews voor de Volkskrant. Hij won de Sonja Barend Award voor beste tv-interview van het jaar (voor zijn interview met Rijkman Groenink in 'Kijken in de ziel'). Eerder won hij voor dezelfde serie ook de Zilveren Nipkowschijf. En hij is winnaar van De Luis (journalistieke prijs voor het beste interview).



Sarah Gagestein studeerde cum laude af in de Retorica. Ze is taalstrateeg en expert op het gebied van *framing*, de minst zichtbare maar méést indringende techniek om van jouw waarheid ook de waarheid te maken in de ogen van de ander. Sarah laat zien hoe krachtig deze techniek is en hoe je deze inzet op kantoor. Ze is adviseur van politici en bedrijven. In 2014 verscheen haar eerste boek: 'Denk niet aan een roze olifant' en in 2015 schreef ze samen met Job Boersma 'Harder praten helpt niet'.



Job Boersma is psycholoog, gespecialiseerd in micro-expressie, leugendetectie en 'Facial Coding'. Hij is opgeleid door de Paul Ekman International Group (beroemd van hun gezichtsherkenningmethoden) en voormalig CIA special-agent James Newberry (deze top-expert in het detecteren van leugens had als enige van de 3500 special agents een 'near perfect score' op de test door Paul Ekman!). Job is auteur van twee boeken: 'Ik weet dat u liegt' en 'Harder praten helpt niet'.



Sharon Kroes is voormalig Nederlands, Europees én wereldkampioen debatteren. Hij schreef er een boek over: 'Overtuigend debatteren'. Hij was vaste deelnemer aan Het Lagerhuis waar hij meerdere malen tot beste spreker werd verkozen. Tijdens dit seminar laat Sharon je een aantal manipulatieve debattechnieken zien: ze zien er onschuldig uit, maar werken zeer geraffineerd.



De gastheer van dit seminar is Lars Sørensen, veelzijdig gespreksleider en bekend als radiomaker bij BNR en Radio 2.



VERBALE HOUDGREPEN DIE VAN PAS KOMEN!

De inzichten uit dit seminar zijn zeer relevant en bruikbaar voor jou als manager of professional. Als deelnemer leer je 3 aangename houdgrepen die je dagelijks kunt gebruiken:

HOUDGREEP 1: OP DE PRAATSTOEL KRIJGEN

Je wilt in korte tijd zoveel mogelijk informatie 'uit' een persoon krijgen. De persoon moet méér vertellen dan hij/zij vooraf van plan is. Hoe zorg je ervoor dat iemand het achterste van de tong laat zien? Meerster-interviewer Coen Verbraak deelt zijn geheimen.

HOUDGREEP 2: HET VUUR AAN DE SCENEN LEGGEN

Wat doe je als je gesprekspartner er belang bij heeft om weinig of onjuiste informatie te geven? Welke technieken zijn geschikt om te bepalen of iemand de waarheid spreekt? Meestergezichtenlezer Job Boersma deelt zijn technieken.

HOUDGREEP 3: OP - ANDERE - GEDACHTEN BRENGEN

Door het stellen van slimme vragen kun je iemand een bepaalde kant (jouw kant!) op sturen. Je smeert geen standpunt aan, maar geeft de ander het idee dat hij/zij het zelf ontdekt. Meesterdebater Sharon Kroes en framing-specialist Sarah Gagestein laten je zien hoe dat werkt.

TIPS & TOOLS

Na dit seminar laten we je niet los. We gaan je nog een aantal weken helpen om aan de slag te gaan met de lessen uit het seminar. Met concrete tips en tools van de sprekers breng je de inzichten makkelijker in de praktijk. Handig!

VOOR ELKE DEELNEMER

Als deelnemer aan het seminar ontvang je de volgende extra materialen:

- * het boek 'Overtuigend debatteren' van Sharon Kroes
- * het boek 'Harder praten helpt niet' van Sarah Gagestein & Job Boersma



INFO



Vrijdag
19 juni 2020



09.30 - 17.00 uur



Spant!, Bussum



€ 995,- excl. BTW

DE KUNST VAN HET VRAGEN STELLEN



WAT KOST HET?

Deze dag kost € 995,- (excl. BTW). Dit bedrag is inclusief uitgebreide documentatie, lunch, parkeren etc. Op al onze seminars zit een 100% tevredenheidsgarantie: ze zijn elke euro waard. Fijn om te weten.



GROEPSARRANGEMENTEN: SAMEN BIJSPIJKEREN

Steeds meer organisaties sturen een groep van meerdere deelnemers naar onze seminars. Dat maakt het toepassen van de inzichten in de praktijk veel gemakkelijker: iedereen is bijgespijkerd en kan meteen samen aan de slag. Neem contact met ons op voor de mogelijkheden.

