

Die Psychologie des Überzeugens

Der zwanglose Zwang des besseren Arguments

Inhalte und Lernziele

- **Der Mensch und seine psychologische Gebrauchsanweisung**
Die 7 Ebenen der zwischenmenschlichen Kommunikation
- **Den „Empfänger“ richtig einschätzen, um diesen zu überzeugen**
Charakterstruktur und Motivationslage des Gesprächspartners durchschauen
- **Empathie: Die Elemente der Argumentations- und Beziehungslogik**
Emotionale Prozesse, um ein „Nein“ zu einem tragfähigen „Ja“ zu machen
- **Lösungsorientierte und verletzungsfreie Gesprächsführung**
Die dialektische Synthese als Verhandlungs- und Überzeugungstechnik

Die Themen der Veranstaltung

• Inspirierende und verblüffende Einblicke in die faszinierende Wirkung der Kommunikationspsychologie • Was Sie über die „Empfänger“ wissen und verstehen müssen, um diese zu überzeugen • Wenn die Logik zu kurz greift: Emotionale und motivationale Prozesse und wie Sie ein „Nein“ zu einem tragfähigen „Ja“ machen • Lösungsorientierte Gesprächsführung: Die dialektische Synthese als praktikable Verhandlungstechnik

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, was Sie über die Charakterstruktur und Motivationslage Ihrer „Empfänger“ wissen und verstehen müssen, um diese zu involvieren und zu überzeugen.
- Sie verstehen die 7 Ebenen der zwischenmenschlichen Kommunikation und können diese situativ richtig anwenden.
- Sie sind in der Lage, Ihr Gegenüber in seiner Denk-, Werte- und Persönlichkeits-Struktur richtig einzuschätzen und auf dieser Basis eine vertrauenswürdige Kommunikation aufzubauen.

Trainer / ZfU Faculty



Dr. phil. Winfried Prost; ZfU Core Faculty; arbeitet tiefenpsychologisch als Persönlichkeitscoach, ist Dozent für Rhetorik und Dialektik sowie in den Bereichen Selbst- und Menschenführung tätig. Er studierte Philosophie, Theologie und Pädagogik an der Hochschule des Jesuitenordens St. Georgen in Frankfurt und an der Universität in Bonn.

Dr. Winfried Prost lehrt rhetorische und dialektische Kommunikation und berät und coacht Führungskräfte in schwierigen Verhandlungs-Situationen. Als Experte und Dozent für Führungsfragen, Persönlichkeits-Psychologie und Psychosomatik lehrt er einen ganzheitlichen, d.h. alle Persönlichkeitsebenen und Lebensbereiche umfassenden Ansatz der Persönlichkeitsentwicklung.

Arbeitsmethodik

- Input-Referate
- Rollenspiele
- Video-Analysen

**Varianten: 1 Tag kompakt
2 Tage intensiv**

Investition pro Tag

Honorarstufe: 2 / Teilnehmer: max. 15

Optionen/Hinweis

Massschneidung des Konzepts und der Seminar-dauer nach Ihren Wünschen sind möglich, können aber zusätzliche Vorbereitungskosten der Referenten bewirken.

Honorar-Stufen pro Tag

Stufe 1 = bis CHF 5000
Stufe 2 = bis CHF 7000
Stufe 3 = bis CHF 9000
Stufe 4 = bis CHF 11000
Stufe 5 = ab CHF 11000

Kontakt ZfU Inhouse Team

Ruth Boss, ruth.boss@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 54
Nicole Hug, nicole.hug@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 53
Marion Jost, marion.jost@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 64