

# Die Psychologie des Überzeugens

## Wie Sie Menschen von einer Idee begeistern

### Inhalte und Lernziele

- **Der Mensch und seine psychologische Gestalt**  
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 • Ausloten: Die Kunst des gezielten und führenden Fragens • Wie Sie sich systematisch auch an heikle Gesprächspartner herantasten • Richtiger Aufbau und Einsatz von Argumenten • Wie Sie Ihren Gesprächspartner Schritt für Schritt von Ihren Ideen überzeugen • Die Argumentations- und Beziehungslogik: Wenn die rationale Logik zu kurz greift • Lösungsorientierte Gesprächsführung: Die dialektische Synthese als praktikable Verhandlungs- und Überzeugungstechnik • Umgang mit Widerstand und Einwänden • Wie Sie sich gegen Angriffe souverän behaupten und andere gewinnen können

### 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.

### Arbeitsmethodik

Alle Teilnehmer haben in diesem Seminar Gelegenheit zu einer individuellen Analyse Ihres Gesprächsverhaltens durch den Seminarleiter anhand von Video-Aufzeichnungen. Die Seminarinhalte werden anlässlich der Video-Analysen und anderer praktischer Übungen gemeinsam erarbeitet und vermittelt. Jeder Teilnehmer erhält zum Abschluss ein persönliches Feedback.

### Varianten: 1 Tag kompakt 2 Tage intensiv

#### Investition pro Tag

Honorarstufe: 2 / Teilnehmer: max. 12

#### Optionen/Hinweis

Massschneidern 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