



# Der Sokratische Dialog: Die Kunst, mit Fragen Menschen zu führen

Verhandeln – Überzeugen – Entscheiden

# Führen durch Fragen

Sokrates beherrschte die Kunst, viele Überzeugungen seiner Gesprächspartner durch scheinbar naive Fragen so infrage zu stellen, dass sie sich dadurch für neue Einsichten öffneten. Zur Grundhaltung seiner Gesprächsführung machte er die Überzeugung, selbst nichts zu wissen und seinen Gesprächspartnern zuzutrauen, dass sie selbst die richtigen Antworten und Lösungen für ihre Probleme fänden. Mit seiner subtilen Kunst und weil er vor keiner Frage zurückscheute, begeisterte er die Jugend Athens und lehrte das Establishment das Fürchten.

Welche wirklich subtilen und dramatischen Einflussmöglichkeiten die Fragekunst Ihnen beim Führen und Motivieren von Menschen bringen kann, zeigt Ihnen Dr. phil. Winfried Prost, der sich seit über 25 Jahren hauptberuflich mit der Fragekunst befasst.



**Dr. phil.**

**Winfried Prost** 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 Verhandlungssituationen. Als Experte und Dozent für Führungsfragen, Persönlichkeits-Psychologie und Psychosomatik lehrt er einen ganzheitlichen, d.h. alle Persönlichkeitsebenen und Lebensbereiche umfassenden Ansatz der Persönlichkeitsentwicklung.

2017 wurde er in die TOP-100-Excellent-Trainers 2017 Deutschland/Schweiz/Österreich gewählt.

**Buchen Sie dieses Seminar  
massgeschneidert und firmenintern!**

Weitere Informationen zur Veranstaltung

 [www.zfu.ch/go/e23](http://www.zfu.ch/go/e23)

« **Bereichernd auf logischer  
und emotionaler Ebene.** »

**Delia Moore, Leiterin Produktkoordination,  
Helsana Versicherungen AG, CH-Zürich**

# Seminarinhalt

## **Menschen mittels Fragen durchschauen**

- Die 7 Frage-Ebenen der Kommunikation
- Wie Sie den Horizont von Ihren Gesprächspartnern ausloten
- Wie Sie erkennen, was ein Gesprächspartner wirklich will
- Wie Sie Bewerber noch tiefer hinter die Maske schauen

## **Die Werkzeuge der Fragekunst**

- Subtile, behutsame und zwingende Fragetechnik
- Wie Sie die Kreativität Ihrer Verhandlungspartner wecken
- Überwinden von Blockaden durch gekonnte Fragetechnik
- Wie Sie Vielredner durch Fragen punktgenau führen

## **Professionelle Informations-Analyse**

- Wie Sie verborgene Informationen aufspüren können
- Wie Sie offene und verborgene Informationen verknüpfen und auswerten
- Glaubwürdigkeitsanalyse auf Basis der Körpersprache
- Wie Sie aus Ihren Verhandlungspartnern Lösungsvorschläge herausfragen

« Der Referent verstand es sehr gut, die Zuhörer «abzuholen» und in seine «geistigen Höhenflüge» miteinzubeziehen. »

Friedrich Häring, Geschäftsführer,  
TOPKADER AG, CH-4414 Füllinsdorf

# Jetzt anmelden

[www.zfu.ch/go/e23](http://www.zfu.ch/go/e23)

**Der Sokratische Dialog:  
Die Kunst, mit Fragen  
Menschen zu führen**

Preis: CHF 1280.–

**12.4.2019 in Thalwil  
am Zürichsee, Hotel Sedartis \*\*\*\***  
**20.9.2019 in Thalwil  
am Zürichsee, Hotel Sedartis \*\*\*\***

Tag 1 9.00–17.15 Uhr

**Kontakt und Beratung**

Customer Care Center  
Tel. +41 44 722 85 00, [anfragen@zfu.ch](mailto:anfragen@zfu.ch)

**Allgemeines**

Im Preis inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Verpflegung und Testat.

Ab dem 2. Teilnehmer derselben Firma  
10% Rabatt.

ZfU-AGBs  
[www.zfu.ch/informationen/agb](http://www.zfu.ch/informationen/agb)

**Top-Seminare:  
Für Ihren beruflichen  
und persönlichen  
Vorsprung.**