



S K A P

Schweizer Kongress für Adlerianische Psychologie

# Die Kraft der guten Frage

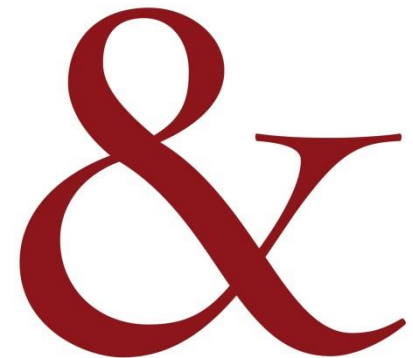
## 8. September 2018

# Übersicht

Input

Live-Gespräch

Reflektion



«Hunderte Bücher zur  
Kommunikation sind zum Thema  
Reden und Zuhören verfasst worden,  
doch die soziale Kunst des Fragens  
wurde seltsamerweise  
vernachlässigt.»

Edgar H. Schein



# Die Kraft der guten Frage

Betrachten Sie die Welt mit den  
Augen Ihrer Kunden

Gute Beziehung sind der Schlüssel:

Wertschätzend, einfühlsam und  
Augenhöhe

Respektierende Grundhaltung

Soziale Gleichwertigkeit



# Fragen, um zu verstehen

Je mehr Sie Wissen (psychologisches Wissen); desto gezielter Fragen Sie  
Je mehr Sie über sich selbst Wissen (Selbstreflektion); desto mehr sind Sie beim Gegenüber  
Führen Sie den Kunden – in seinem Tempo



# Drei Gewohnheiten, die Sie zu einem besseren Coach machen

## **Gewohnheit 1: nicht wissen**

Der Gegenüber weiss mehr über sich selbst und seine Situation als sein Berater.



## **Gewohnheit 2: nicht auf der Sachebene bleiben**

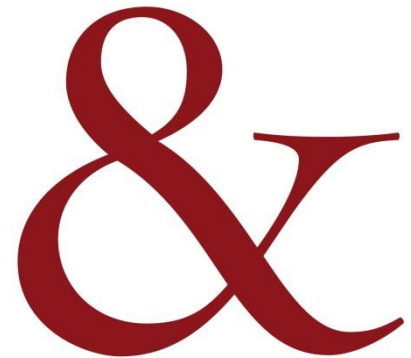
Freundlichkeit, Sympathie und Einfühlungsvermögen

Engagiertes, persönliches Interesse

Begeisterungsfähigkeit

Vertrauen

Nehmen Sie die Emotionen (Worte, Körpersprache) wahr



## **Gewohnheit 3: non-konform kommunizieren**

„Out of the Box“, lautet hier das  
Schlagwort: Fragen zu stellen, die den  
Denkrahmen erweitern und  
„sprengen“.

Der Kunde soll „nachdenken, über das  
was er sich noch nicht überlegt hat“.





# Ein guter Coach macht Mut

Mut ist die alles überragende Triebfeder, wenn Menschen über sich selbst hinauswachsen wollen.

Keine andere innere Kraft ist so direkt mit der persönlichen Entwicklung verbunden.

Mut führt immer zum Tun und Handeln.

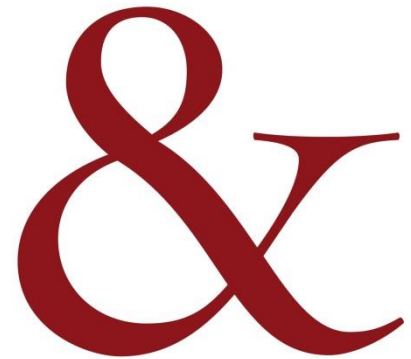


# Wieso ermutigen?

Der Mensch braucht einen Rahmen,  
in dem er seinen Mut entfalten kann.

Wertschätzung, führt zur Ich-  
Stärkung

Coaching ist Ermutigung

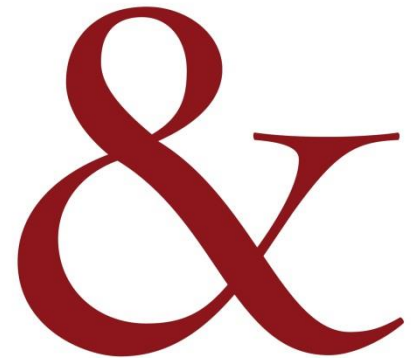


# Der Coach denkt und handelt immer lösungsorientiert

Dem Kunden **gute** Fragen zu stellen  
Fragen geben dem Gegenüber einen  
**Raum**, die eigenen Gedanken  
weiterzuentwickeln

**Coachen Sie den Kunden**, nicht das  
Problem.

Behalten Sie selbst die  
kontinuierliche **Lernbereitschaft** bei!



**Fragen stellen – die hohe Kunst!**

**COACHINGPLUS**

---

TRAINING

EMPOWERMENT