

INTENSIV-LEHRGANG
RELATIONALE FRAGENGESTALTUNG

Start Frühling 2026
- berufsbegleitend -



RELATIONALE FRAGENGESTALTUNG – DIE ESSENZ DES ZUKUNFTSERFOLGS

Wenn Antworten die Essenz des Erfolgs vieler vergangener Jahrhunderte waren, erlebe ich die Relationalen Fragen als die zentralen Essenzen des Zukunftserfolgs – unabhängig davon, ob es um die Suche nach wirksamen Antworten in der Gesellschaft, in der Wirtschaft, in Unternehmensführung und Führung, in Beratung, Coaching und Therapie, in der Erziehung und – ja, sogar in der Pädagogik geht.

Allerdings geht es nicht einfach nur darum, „irgendwelche“ Fragen zu stellen – das wäre zu einfach, und das trauen wir uns alle zu. Nein, es scheint um ganz bestimmte Fragen zu gehen – Fragen, die uns aus dem gewohnten Denkraum herausreißen; die sich um die Gestaltung unserer Zukunft drehen; die uns dazu bewegen, grundlegend nachzudenken; die uns unmissverständlich ins Gestalten bringen; und vor allem: die am Ende überraschend und erfrischend neue, wirksame und sinnvolle Zukunftsantworten schaffen, die einen echten Unterschied zum gewohnten „Erfahrungsdenken“ machen.

Die Relationalen Fragen können all das – und sie unterscheiden sich in der radikalen Zukunftsfokussierung und im ebenso radikalen und direkten Gestaltungsfokus, wie in deren Methodik maßgeblich auch von den „systemischen“ Fragen.

Dieser Intensivlehrgang stellt eine Professionalisierung des Relationalen Fragens dar – und selbst Coaches, die seit Jahrzehnten mit „Fragen“ arbeiten, kommen darin voll auf ihre Kosten, lernen entlang der Praxis meine Relationale Fragenhaltung und meine reiche Relationale Fragenmethodik kennen und sichern sich nachhaltige Professionalisierung und Wirksamkeit in ihrer Gesprächsführung.

Dr. Inge Redelt



INHALT

DAS PROGRAMM	4
DAS BESONDERE AM LEHRGANG	8
TERMINE, PREISE & ANMELDUNG	9
DR.SONJARADATZ	10
DIE RELATIONALE PHILOSOPHIE	11
ERGÄNZENDE SPECIALS	12

DER INHALT

IN 4 SEMINAREN, JE 16-20.00

SEMINAR 1 – RELATIONALE FRAGENBRILLANZ IN DER PRAXIS

WARUM FRAGEN? FRAGEN ALS BASIS DER RELATIONALEN PHILOSOPHIE

Fragen in einem Zeitalter, in dem Antworten (aus der „Erfahrung“) keinen Sinn mehr machen, bilden die Basis der Relationalen Philosophie. Erfahren Sie, was Fragen in der Zukunft so brillant macht.

UNSERE FRAGEN HINTERFRAGEN

Klar können Sie Fragen stellen – konnten Sie immer schon. Aber an diesem Punkt hinterfragen wir unsere Fragen bewusst und prüfen sie auf deren Relationalen Zukunftsgestaltungsgehalt – in mehreren Perspektiven.

DIE RELATIONALE FRAGEN-HALTUNG

Erfahren Sie, wie Sie gekonnt die Relationale Fragen-Haltung einnehmen und die beinahe kindliche Zukunftsreporter-Rolle für sich erschließen.

DIE EIGENSCHAFTEN RELATIONALER FRAGEN

Relationale Fragen sind anders als alles, was wir bisher kannten – ja – und sie haben ein ganzes Bündel an Eigenschaften zu bieten, das Sie kennen- und in der Praxis anwenden lernen.

DIE BREITE DER RELATIONALEN FRAGEN-ARTEN – GESCHICKT EINGESETZT

Relationale Ressourcenfokus-Fragen. Relationale Beziehungsfragen. Relationale Fragen nach Unterschieden. Relationale Skalenfragen. Relationale dissoziierende Fragen. Und, und, und. Sie werden sie alle kennen- und erfolgreich einsetzen lernen. Lassen Sie sich überraschen!

DIE RELATIONALE FRAGEN-GESTALTUNGSFORMEL IN DER PRAXIS

.. und wie gestalten Sie Relationale Fragen gekonnt? Mit der Relationalen Fragen-Gestaltungsformel wird das übersichtlich: Erfahren Sie, wie Sie in der eine Einladung schaffen, Praxis Zutrauen ausdrücken, den Fokus wählen, sich zwischen direktem und indirektem Fragefokus entscheiden und schließlich die Frage auf den Punkt bringen.

EMPOWERING IN DER RELATIONALEN FRAGENGESTALTUNG

Empowering ist eine besonders spannende Relationale Methodik. Sie ist einfach und schafft als Fragen-Connector in jedem Gespräch sofort Erfolg – und vermeidet jegliche Problemtrance beim anderen, die Ihr Gespräch stören könnte.

Dieses erste Seminar ist sehr dicht, und Sie werden in der Praxis merken, wieviel Sie danach schon können. Gleich ausprobieren!

SEMINAR 2 – RELATIONALE FRAGEN: DAS „WIE“ BEHERRSCHEN

DIE UNABLÄSSIGE SICHERUNG DER VERANTWORTUNG BEIM ANDEREN

Wie wir es schaffen, keinerlei Verantwortung für die Antwort des oder der anderen auf unsere Schulter zu laden, und gleichzeitig proaktiv und unaufhörlich zu sichern, dass unsere Gesprächspartner in Verantwortung gehen.

GESCHICKT KONTERN MIT RELATIONALEN FRAGEN

Wer fragt, führt – und so können wir geschickt mit Relationalen Fragen kontern und sogar Fragen mit Fragen beantworten, wenn es uns darum geht, den Gesprächspartner in Bewegung zu bringen.

DIE RELATIONALE FOKUS-TAKTIK: AUSWEICHEN UND ZUM THEMA ZURÜCKKEHREN

Eine wunderbare Relationale Taktik mit der Sie immer wieder auf den Punkt (zurück-)kommen – egal, auf welche Nebenschauplätze Sie geraten sind. Bleiben Sie mit der Fokus-Taktik in jeder Situation beim Thema.

EINE RELATIONALE SPEZIALITÄT: „VERDECKT“ FRAGEN

Das Faszinierende an den Relationalen Fragen ist: Selbst wenn Sie keine Ahnung haben, worum es geht (etwa, wenn sich Ihr Gesprächspartner „bedeckt“ halten will) können Sie unfassbar wirksame Relationale Fragen stellen.

„KILLERPHRASEN“ ALS PARADIGMEN GEZIELT IN FRAGE STELLEN

„Kennen wir schon“, „Alter Wein in neuen Schläuchen“, „Das funktioniert nicht“ etc.: Mit Relationalen Fragen entzaubern Sie solche Killerphrasen und sichern gezielt, dass Ihr Gesprächspartner Paradigmen verändert.

RELATIONALE FRAGEN FÜR HERAUSFORDERNDE SITUATIONEN

Für herausfordernde Situationen gibt es ganz spezielle Relationale Fragen, die Ihnen dann den Weg ebnen, wenn sonst gar nichts mehr geht. An dieser Stelle erarbeiten Sie Ihr persönliches Lieblingsset an Fragen!

RELATIONALE FRAGEN STELLEN, WENN GAR NICHTS MEHR GEHT

Und was, wenn gar nichts mehr zu gehen scheint? Selbst in einem als absolute Sackgasse erlebten Gesprächsverlauf schaffen Sie es mit diesen Fragen, ruhig zu bleiben und stilvoll umzudrehen.

Das „Wie“ des Relationalen Fragens spielerisch beherrschen – das können Sie nach diesem Seminar. Genießen Sie die Früchte Ihrer Professionalität in der Praxis!



SEMINAR 3 – DIE REICHE WELT DER RELATIONALEN SUBJEKTIVIERUNG IN DER PRAXIS

FASZINATION UND NUTZEN DER DISSOZIIERUNG IM GESPRÄCH

Warum dissoziieren wir optimalerweise im Gespräch, wenn es um die Gestaltung wirksamer, innovativer Antworten geht? Nun, weil wir uns oft sehr eng im Hamsterrad drehen und immer wieder in denselben altbekannten „Gängen“ Lösungen suchen. Die Dissoziation ist ein zentrales Element der Relationalen Fragengestaltung und unfassbar effektiv.

DIE RELATIONALE SUBJEKTIVIERUNG: WAS SIE IST. WAS SIE KANN.

Die Relationale Subjektivierung der individuell als optimal beschriebenen Zukunft wirkt sensationell – denn sie ist einfach und bringt praktisch sofort Out-of-the-box-Lösungen, die wir heute und morgen so dringend brauchen.

DIE BREITEN MÖGLICHKEITEN DER SUBJEKTIVIERUNG

10 Formen der Subjektivierung, und wann Sie welche einsetzen. Lassen Sie sich überraschen, wie viele Möglichkeiten hier entstehen – und welchen Reichtum an persönlichen Vorlieben Sie sich erschließen!

DIE 2 PRINZIPIEN DER RELATIONALEN SUBJEKTIVIERUNG IN JEDEM GESPRÄCH

Die 2 Prinzipien der Relationalen Subjektivierung – Zukunftsmodus und Aufrechterhaltung der Verbindung zwischen Zukunft & Gesprächspartner – erlaubt Ihnen, die Subjektivierung gewinnbringend in jedes Gespräch zu integrieren! Wir erarbeiten entlang Ihrer persönlichen Praxis, wie Sie das ganz einfach schaffen.

JUWELEN DER RELATIONALEN SUBJEKTIVIERUNG UNTER DER LUPE

Subjektivierung ist eines; Subjektivierung professionell können jedoch erfordert, dass wir die Feinheiten der Wirkung in der Kombination Relationaler Subjektivierungsmomente, Subjektivierungsformen und Subjektivierungsausgestaltung genau betrachten.

Nach diesem Seminar Geht's erst richtig los mit Ihrer Relationalen Fragenkunst. Ein besonderer Moment.



SEMINAR 4 – RELATIONALE FRAGENGESTALTUNG ZUR BEWEGUNG VON SYSTEMEN: FAMILIEN, TEAMS, UNTERNEHMEN, KULTUR, GESELLSCHAFT

WIE KÖNNEN WIR MIT RELATIONALEN FRAGEN SUBSTANZIELL BEWEGEN?

Nicht jede Frage bewegt – und auch nicht jede Frage. Wir fokussieren jedoch an dieser Stelle auf die Ingredienzen Relationaler Fragen, die ganze soziale Systeme wirksam und vor allem klug bewegen.

DAS RELATIONSMODELL ALS KOMPASS FÜR BEWEGENDE FRAGENGESTALTUNG

Die verschiedenen Ebenen sozialer Systeme legen offen, an welcher Stelle wir mit unseren Fragen intervenieren sollten, um Systeme mit nur einer einzigen Frage zu bewegen – und wie wir diese Frage geschickt formulieren.

DIE ZWEIWERBIGKEIT DER FRAGE ALS WESENTLICHER „TURNAROUND“-ERZEUGER

George-Spencer Brown schuf mit seiner Zweiwertigkeit der Unterscheidung ein bislang kaum bekanntes Erklärungsprinzip, das Sie geschickt in Fragen nutzen können, um einen fundamentalen Turnaround einzuleiten.

WIE SIE MIT FRAGEN AUCH IN GROSSEN SYSTEMEN SUBSTANZ GEWINNEN

Der Fragensteller im Fokus: Wie Sie sichern, dass die Fragen, die Sie aufwerfen, auch Sie selbst als FragenstellerIn immer wieder attraktiv in Szene setzen und dafür sorgen, dass Sie mit jeder Frage persönliche Substanz gewinnen.

DIE RELATIONALE PYRAMIDE DER PERSPEKTIVEN ALS WEGWEISER NUTZEN

Die Relationale Pyramide der Perspektiven – von Dr. Radatz bereits 2006 entwickelt – sichert Ihnen gleich 6 überraschend neue Ausrichtungen Ihrer Fragestellungen. Lassen Sie sich überraschen!

IHRE FRAGEN-PROFESSIONALITÄT IN DER PRAXIS

Am Ende des Lehrgangs laden wir Menschen ein, die Sie nicht kennen – und für einen davon gestalten Sie eine einzige Frage, welche diesen substantiell weiterbringt. Jetzt können Sie Ihre Professionalität beweisen!

Mit Fragen in Führung gehen – mit Fragen bewegen. Mit diesem letzten Seminar schaffen Sie sich eine erfolgreiche professionelle „Fragen-Zukunft“.



DAS BESONDERE AN DIESEM LEHRGANG

100% RELATIONAL VOM ORIGINAL

Die Relationale Denkweise | Die Relationalen Abläufe und Herangehensweisen | Die Relationalen Tools | Alles direkt und exklusiv von der Begründerin

DAS FORMAT

Komplett berufsbegleitend - Kleine, verdaubare und dynamische Seminar-Nuggets von 4 Stunden am Stück | Selbst ins Gestalten kommen, immer am Echtfall | Plus: Der Austausch auf der Plattform

100% PRAXISFOKUS – KÖNNEN GARANTIERT!

Durchgängige Arbeit am eigenen Fall | Laufender Austausch & Konzeption auf der Plattform | Sofort ausprobieren & Selbstcheck an der Praxis, wo die Tools funktionieren müssen

DIE EINZIGARTIGE PRAXIS-PLATTFORM

Die ganz besondere Web-Plattform, in der Sie die aktuellen und früheren TeilnehmerInnen aus Coaching, Führung und Unternehmensführung treffen und nach Herzenslust am Echtfall arbeiten

DIE EXKLUSIVEN LERNUNTERLAGEN

Jedes Tool auf Folien Schritt für Schritt erklärt | Zugriff auf die wichtigsten Fachartikel von Dr. Sonja Radatz | Parallel dazu die integrierten Bücher zum Lehrgang lesen.

DAS BESONDERE PLUS

Laufendes Lernen von der Professionalität der Begründerin | Das wertvolle Relationale Zertifikat mit Anführung Ihrer Praxisstunden

TERMINE, PREISE, ANMELDUNG

TERMINE & VERPASSTE TERMINE

Seminar 1: 18.06.2026
Seminar 2: 30.09.2026

Seminar 3: 24.11.2026
Seminar 4: 27.01.2027

Jedes Seminar findet von 16.00-20.00 CET per ZOOM statt. Ihren ZOOM LINK erhalten Sie vor dem Start.

TERMIN VERPASST? Unsere Webinare sind live und werden **nicht aufgezeichnet**. Eventuell besteht jedoch die Möglichkeit, ein verpasstes Seminar im kommenden Lehrgang nach Maßgabe des Stattfindens und freier Plätze nachzuholen.

LEISTUNGEN & PREISE

LEISTUNGEN

- ✓ Alle 4 Seminare des Lehrgangs
- ✓ Alle Handouts
- ✓ Das Buch „Einfach beraten“
- ✓ Zugriff auf die Übungspartner-Plattform
- ✓ Zugriff auf alle Praxisartikel von S. Radatz
- ✓ Zertifikat (wenn Voraussetzungen erfüllt)

PREISE & ANMELDUNG

REGULÄRER PREIS – bei Buchung & Zahlung ab 23.12.2025: € 190 + 6 Monatsraten à € 149

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

ANMELDUNG: OFFICE@IRBW.NET (NAME, TEL, E-MAIL, RECHNUNGSADRESSE)

AGB

Mit Ihrer Anmeldung schließen Sie einen verbindlichen Ausbildungsvertrag mit Zahlungsverpflichtung für den Gesamtbetrag ab. Um Ihren Platz zu sichern, brauchen wir Ihre Anzahlung. Darüber hinaus gelten mit Ihrer Anmeldung ausdrücklich die auf www.irbw.net aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen als vereinbart.

VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE ZERTIFIKATSVERLEIHUNG

ANWESENHEIT

Um Ihr Relationales Zertifikat zu erhalten, weisen Sie die aktive Anwesenheit an mind. 80% der Seminare nach.

GESAMT MINDESTENS 20 ECHTE ÜBUNGSTUNDEN AM ECHTFALL

Um Ihr Relationales Zertifikat zu erhalten, weisen Sie mindestens 20 Übungsstunden mit TeilnehmerInnen auf der Plattform nach – etwa 50% aktiv (Sie bringen den aktuell anstehenden Fall ein) bzw. passiv (Sie stellen Relationale Fragen für das Thema des anderen). Reiner Austausch von Lernstoff etc. zählt hier NICHT dazu!



DR. SONJA RADATZ

STUDIERT Wirtschaft, Psychologie und Dolmetsch in Wien und schloss ihren Doktor über die Relationale lernende Organisation an der TU Kaiserslautern ab.

BEGRÜNDETE die Relationale Philosophie mit Praxistools in allen Lebensbereichen auf Basis ihres Austauschs mit Paul Watzlawick, Heinz von Foerster, Humberto Maturana, Steve de Shazer und Ernst von Glasersfeld. Sie gründete 1998 das IRBW mit Sitz in Schloss Schönbrunn, Wien www.irbw.net, 2019 die Mind Changer Academy www.mind-changer.net und 2021 die Relational Online Academy www.relationalonline.com. **SCHRIEB** bis dato 24 Bücher über ihre Theorie und Praxis, und ist seit 2001 Herausgeberin der Zeitschrift LO Lernende Organisation www.irbw.net/lo.

WIRD INTERNATIONAL ENGAGIERT als Coach, Change-Begleiterin, Unternehmens- und Führungsbegleiterin sowie Keynote Speakerin auf Kongressen.

ERHIELT schon 2003 den Deutschen Preis für Gesellschafts- & Organisationskybernetik für ihr Lebenswerk.

DIE RELATIONALE PHILOSOPHIE

Die Relationale Philosophie wurde von Dr. Sonja Radatz bereits 1999 auf Grundlage ihrer Freundschaft zu zahlreichen radikalen Konstruktivist*innen wie Paul Watzlawick, Heinz von Foerster, Ernst von Glasersfeld, Steve de Shazer und Humberto Maturana begründet.

Sie geht davon aus: **UNSERE WIRKLICHKEIT BESTEHT AUS DEN RELATIONEN, DEN BEZIEHUNGEN**, die wir mit anderen eingehen: Mit Mitarbeiter*innen, Kolleg*innen, Vorgesetzten und Kunden. Mit unseren Kindern, Eltern, Partnern, Freunden. Aber auch mit Märkten, Unternehmen, Staaten oder ganz allgemein Zukünften. Und **DIESE WIRKLICHKEIT IST IN JEDER SITUATION VON UNS GESTALTBAR UND KANN SOFORT VON UNS GELEBT WERDEN** – auch davon geht die Relationale Philosophie aus. So wird das „Heute gedacht, morgen schon gelebt“ zu einem höchst interessanten Meilensein in unserem Denken, der in der heutigen Zeit der Schnelligkeit ungeahnte Möglichkeiten schafft.

Die von Dr. Radatz in der Relationalen Philosophie erarbeiteten Konstrukte wie der Rahmen, die Darstellung der Struktur menschlicher wie auch sozialer Systeme im Relationsmodell, das Leadership- und Begleitmodell, die Relationale Organisationsstruktur rund um den strategischen Treiber etc. ermöglichen in praktisch allen gesellschaftlichen, organisatorischen und persönlichen Themen sofort auf den Punkt zu kommen und eine richtig gute Zukunft herzustellen. Im Laufe der letzten 20 Jahre leitete Dr. Sonja Radatz daraus Hunderte Praxiswerkzeuge, mit denen die Relationale Philosophie täglich gelebt werden kann – **IMMER EIN 180° ANDERES DENKEN ALS DER GELEBTE „COMMON SENSE“** anwendend, dem stets ein „Natürlich geht das – lassen Sie uns überlegen, wie!“ folgt.

BEGLEITEND & VERTIEFEND

3 RELATIONALE FRAGENBOXEN



Insgesamt 300 Relationale Fragen ergänzend zum Buch „Einfach beraten“:
1 Box „100 Best of Fragen aus den Relationalen Fragenkategorien“, 1 Box „100 Best of Fragen für herausfordernde Coaching-Situationen“ und 1 Box „100 Best of Subjektivierungsfragen“.

3 Boxen Gesamtpaket € 99

(Preis zzgl. MwSt., versandkostenfreie Zustellung)

WWW.IRBW.NET

DIE COACHING-TOOLBOX



Insgesamt 100 innovative Coaching-Tools, auf Kärtchen kurz und knapp beschrieben, erhalten Sie in dieser Toolbox – ERGÄNZEND (nicht überschneidend) zu den Tools im Buch „Einfach beraten“. Ein Eldorado für professionelle Coaches!

Toolbox € 90

(Preis zzgl. MwSt., versandkostenfreie Zustellung)

WWW.IRBW.NET

ZEITSCHRIFT LO LERNENDE ORGANISATION



Die Relationale Zeitschrift mit dem radikal innovativen Fokus. Lässt den Mainstream im Regen stehen. Bringt erstaunliche Drehs in die Fragenwelt!

Gesamt 141 Ausgaben – jede Ausgabe zu einem Thema. Jede Ausgabe wie ein Buch!

Einzelne Ausgabe: Print (soweit verfügbar) je € 26,35, PDF je € 15,83

Komplett-Jahresabo (PDF-Zugriff auf alle bisher über 2.000 Artikel) € 74,50 im Jahr Ihrer Lehrgangsteilnahme

(Preise zzgl. MwSt.)

WWW.IRBW.NET/LO-ZEITSCHRIFT/

JETZT
SICHERN SIE IHRE
RELATIONALE
FRAGEN-PROFESSIONALITÄT!

BUCHEN:
OFFICE@IRBW.NET
