



INTENSIV-LEHRGANG
RELATIONALE GESPRÄCHSWIRKSAMKEIT

Start Herbst 2026
- berufsbegleitend -



RELATIONALE GESPRÄCHSWIRKSAMKEIT IST KEIN TALENT.

Sondern der Unterschied zwischen Ergebnis und – Verlust.

Jeden Tag finden Gespräche statt, die „gut“ laufen. Und trotzdem passiert danach... nichts: Entscheidungen werden vertagt. Klarheit bleibt aus. Potenziale verpuffen. Beziehungen bleiben oberflächlich. **Der Preis dafür ist enorm: Zeit. Energie. Geld. Wirkung.**

Und das Entscheidende: Die meisten merken nicht einmal, **wo genau sie Wirkung verlieren.**

Die verbreitetste Annahme ist bis heute: Wirksamkeit ist angeboren – heißt: Man hat sie. Oder eben nicht. Das erlebe ich als unrichtig. Aus jahrelanger Arbeit mit Führungskräften, Beratern und Organisationen zeigt sich: Wirksamkeit ist gestaltbar. Und sie ist trainierbar.

Nicht oberflächlich. Sondern präzise – an den entscheidenden Stellen im Gespräch.

Relationale Gesprächswirksamkeit entsteht nicht zufällig. Sie folgt vier klaren Hebeln: Ihrer inneren Gesprächshaltung. Ihrer konkreten Gesprächsführung. Ihrer Fähigkeit, Beziehung wirksam zu gestalten. Ihrem Umgang mit Kontext. Wer diese Hebel bewusst nutzt, verändert Gespräche grundlegend.

Dieser Intensivlehrgang richtet sich an Menschen, die nicht länger dem Zufall überlassen wollen, ob ihre Gespräche wirken. **Er richtet sich an alle, die ihre eigene Wirksamkeit gezielt auf ein neues Niveau heben wollen und lernen möchten, diese Wirksamkeit auch bei anderen zu entwickeln.**

Das Ergebnis ist kein „besseres Gespräch“. Sondern ein anderer Wirkungsgrad.

Dr. Luyke Redelt



INHALT

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

DER INHALT

IN 4 SEMINAREN, JE 16-20.00

SEMINAR 1

DAS BETRIEBSSYSTEM IHRER GESPRÄCHE – ENDLICH SICHTBAR GEMACHT

1. WIE GESPRÄCHE WIRKUNG VERLIEREN

Viele Gespräche wirken auf den ersten Eindruck gut – und erzeugen trotzdem kein zufriedenstellendes Ergebnis. Sie erkennen die unsichtbaren Stellen, an denen Wirkung im Alltag verloren geht.

2. DER UNTERSCHIED ZWISCHEN GESPRÄCH UND WIRKUNG

Nicht jedes gute Gespräch ist wirksam. Sie lernen, den entscheidenden Unterschied zu erkennen und Gespräche nicht mehr am Eindruck, sondern an Wirkung zu messen.

3. UNSICHTBARE MUSTER IN GESPRÄCHEN ERKENNEN

Gespräche folgen oft unbewussten Mustern. Sie lernen, diese frühzeitig zu erkennen und zu verstehen, auf welche Weise sie Wirkung verstärken oder unbemerkt reduzieren. So beginnen Sie, mit Mustern zu spielen.

4. EINSTIEG IN RELATIONALES DENKEN ALS GRUNDLAGE DER GESPRÄCHSFÜHRUNG

Sie erhalten einen klaren Zugang zu Relationalem Denken als Perspektive, die Gesprächswirkung neu erklärt – jenseits von Technik, Methode oder Analyse. Jetzt tauchen Sie ein in die Grundlagen der „Führung“ von Gesprächen.

5. DIE EIGENE GESPRÄCHSHALTUNG SICHTBAR MACHEN

Ihre eigene Haltung, beginnend bei Ihrer persönlichen Selbstbeschreibung, prägt jedes Gespräch. Sie entwickeln ein Bewusstsein darüber, wie Ihre innere Haltung wirkt – und wie sie Gesprächsergebnisse beeinflusst, ohne dass Sie es merken. Und Sie verändern Ihre innere Haltung und erleben, welche anderen Wirksamkeitspotenziale Sie plötzlich entfalten.

6. DIE ERSTE OPTIMALE GESTALTUNG EIGENER GESPRÄCHE

Sie arbeiten direkt an realen Gesprächssituationen aus Ihrer Praxis und beginnen, Wirkung nicht theoretisch, sondern konkret im eigenen Kontext zu verstehen, zu gestalten, zu bewerten und zu optimieren.

NACH DIESEM SEMINAR:

SIE ERKENNEN IN GESPRÄCHEN SOFORT, WO WIRKUNG VERLOREN GEHT, UND KÖNNEN TYPISCHE MUSTER IN ECHTZEIT BEWUSST WAHRNEHMEN UND BENENNEN.

SEMINAR 2

DER MOMENT, IN DEM GESPRÄCHE KIPPEN – UND SIE ES KAUM MERKEN.

1. SCHLÜSSELMOMENTE IM GESPRÄCH ERKENNEN

In jedem Gespräch gibt es Sekunden, in denen sich alles entscheidet. Sie lernen, diese Momente zu erkennen, bevor Potenziale verbrennen und Wirkung verloren geht.

2. GESPRÄCHE BEWUSST STEUERN LERNEN

Statt zu reagieren, lernen Sie Gespräche aktiv zu führen – mit Klarheit, Struktur und Präsenz, ohne Druck und Dominanz aufzubauen.

3. INTERVENTIONEN MIT WIRKUNG SETZEN

Sie entwickeln ein ausgeprägtes Verständnis dafür, wann ein gezielter Impuls ein Gespräch verändert – und wann Zurückhalten wesentlich mehr Wirkung erzeugt. Diese Kompetenz wenden Sie im Gespräch konkret an.

4. DYNAMIKEN IM GESPRÄCH VERSTEHEN

Widerstand, Unsicherheit oder Spannung entstehen nicht zufällig. Sie sind immer mit ein Ergebnis Ihres Vorgehens. Sie lernen, diese Dynamiken zu lesen und konstruktiv zu gestalten – so, wie Sie das im Gespräch brauchen.

5. WORTE ERZEUGEN EINE WELT

Für jeden Wirkungsbereich gibt es Worte, die Wirkung killen – und andere, welche Neugier, Interesse und Spannung hervorrufen. Sie erarbeiten jene Begriffe, die Ihre Gesprächswirkung positiv verstärken – und lernen, diese effektiv einzusetzen.

6. GESPRÄCHSFLUSS BEWUSST GESTALTEN

Sie erkennen, wie Gespräche verlaufen und entwickeln die Fähigkeit, diesen Verlauf gezielt zu lenken, ohne den natürlichen Fluss zu verlieren. Das ist anspruchsvoll, aber machbar. Und es verleiht Ihnen ungeahntes Potenzial in jedem Gespräch.

7. WIRKUNG STATT REAKTION ERZEUGEN

Statt auf Inhalte zu reagieren, lernen Sie, Wirkung aktiv zu erzeugen – unabhängig davon, wie komplex oder herausfordernd Gespräche sind. Das ist ein echter Game Changer im Gespräch – denn jetzt beginnen Sie, Gespräche wirkungsvoll zu führen. Sie gehen von der gewünschten Wirkung aus, und beginnen diese, in ihrem Gespräch zu bauen.

NACH DIESEM SEMINAR:

SIE GREIFEN GEZIELT IN GESPRÄCHE EIN, ERKENNEN SCHLÜSSELMOMENTE UND VERÄNDERN GESPRÄCHSVERLÄUFE, BEVOR ENTSCHEIDUNGEN VERLOREN GEHEN.

SEMINAR 3

WIE BEZIEHUNG IM GESPRÄCH ÜBER WIRKUNG ENTSCHIEDET

1. BEZIEHUNG ALS WIRKUNGSFAKTOR VERSTEHEN

Beziehung entsteht in jedem Gespräch – bewusst oder unbewusst. Sie lernen, wie Sie Wirkung massiv mit bewusster Beziehungsgestaltung beeinflussen können, ohne dass Inhalte sich verändern.

2. BEZIEHUNG AKTIV GESTALTEN LERNEN

Sie entwickeln die Fähigkeit, Beziehung im Gespräch gezielt zu gestalten, ohne sie zu manipulieren oder sie zu forcieren.

3. KONTAKT ALS STILLER EINFLUSSFAKTOR

Jedes Gespräch steht in einem Kontext. Sie lernen, diesen Kontext zu erkennen und seine Wirkung auf Entscheidungen bewusst zu nutzen.

4. ROLLEN IM GESPRÄCH FLEXIBEL NUTZEN

Ob Vertrieb, Führung, HR-Gespräche, Coaching oder Beratung: Sie lernen, Rollen bewusst zu wechseln, ohne an Klarheit oder Wirksamkeit zu verlieren.

5. SPANNUNG UND VERTRAUEN IM GLEICHGEWICHT

Sie erkennen, wie zu viel Harmonie Wirkung reduziert und konstruktive Spannung Gespräche in Bewegung bringt.

6. KOMPLEXE PRAXISFÄLLE BEARBEITEN

Sie arbeiten an realen Fällen aus Ihrem Alltag und entwickeln neue Handlungsmöglichkeiten für anspruchsvolle Gesprächssituationen.

NACH DIESEM SEMINAR:

SIE STEuern BEZIEHUNG UND KONTEXT BEWUSST IM GESPRÄCH UND NUTZEN BEIDES GEZIELT, UM WIRKUNG UND ENTSCHEIDUNGSKRAFT ZU ERHÖHEN.



SEMINAR 4

WIE SIE GESPRÄCHSWIRKSAMKEIT DAUERHAFT IN IHRE PRAXIS EINBAUEN

1. EIGENE WIRKSAMKEIT REFLEKTIEREN UND SCHÄRFEN

Sie analysieren Ihre Entwicklung und erkennen, welche Muster Ihre Gesprächsführung langfristig stärken oder begrenzen.

2. DEN PERSÖNLICHEN STIL RELATIONALER WIRKSAMKEIT ENTWICKELN

Sie formen Ihren persönlichen Stil wirksamer Gesprächsführung – klar, authentisch und in Ihrer Praxis als unwiderstehliche, einzigartige Marke erkennbar.

3. WIRKSAMKEIT IM ALLTAG VERANKERN

Sie entwickeln konkrete Strategien, um neue Gesprächswirksamkeit stabil in Ihren beruflichen Alltag zu integrieren.

4. WIRKSAMKEIT BEI ANDEREN FÖRDERN

Sie lernen, wie Sie Gesprächswirkung nicht nur bei sich selbst, sondern auch bei anderen gezielt entwickeln können.

5. TRANSFER IN ECHE TE ARBEITSSITUATIONEN

Zwischen Erkenntnis und dem „täglichen Leben von Wirksamkeit“ liegen Welten – und dort entsteht der Unterschied, der den Unterschied macht. Sie sichern den Transfer in reale Gespräche und Entscheidungen.

6. NACHHALTIGE ENTWICKLUNG SICHERN

Sie bauen eine Form der Weiterentwicklung auf, die über den Lehrgang hinaus wirkt und Ihre Gesprächswirksamkeit kontinuierlich erhöht.

NACH DIESEM SEMINAR:

SIE INTEGRIEREN GESPRÄCHSWIRKSAMKEIT DAUERHAFT IN IHREN ALLTAG UND ENTWICKELN IHREN EIGENEN KLAREN STIL WIRKSAMER GESPRÄCHSFÜHRUNG.



WAS DIESEN LEHRGANG BESONDERS MACHT

Dieser Lehrgang folgt keiner klassischen Seminarlogik. Er ist so aufgebaut, dass Sie Ihre Gesprächswirksamkeit nicht nur verstehen – sondern im eigenen Tun Schritt für Schritt verändern. Im Zentrum steht dabei immer Ihre konkrete Praxis: Ihre Gespräche, Ihre Situationen, Ihre Fragestellungen.

LERNEN IM EIGENEN KONTEXT

Wir arbeiten konsequent am Echtfall. Das bedeutet: Sie bringen Ihre aktuellen Situationen ein – und entwickeln darauf aufbauend neue Möglichkeiten der Gesprächsgestaltung.
So entsteht Wirkung dort, wo sie zählt: im eigenen Alltag.

ENTWICKLUNG ZWISCHEN DEN MODULEN

Die eigentliche Veränderung entsteht nicht im Seminarraum!
Zwischen den Einheiten greifen gezielte Impulse Ihre Praxis auf, führen Ihre Gedanken weiter und unterstützen Sie dabei, neue Formen der Wirksamkeit im Alltag zu erproben.
So entsteht ein kontinuierlicher Entwicklungsprozess – über die einzelnen Termine hinaus.

ARBEIT IN EINER FOKUSSierten GRUPPE

Die kleine Gruppe ermöglicht eine intensive, persönliche Arbeit.
Unterschiedliche Perspektiven aus Coaching, Führung und Organisationspraxis erweitern dabei den eigenen Blick und eröffnen neue Handlungsoptionen.

KLARHEIT IN DEN WERKZEUGEN

Die Relationalen Konzepte, Herangehensweisen und Tools werden klar strukturiert und direkt anwendbar vermittelt. Sie erhalten Unterlagen, die Sie in Ihrer Praxis begleiten und eine nachhaltige Weiterarbeit ermöglichen.

LERNEN AUS ERSTER HAND

Sie arbeiten direkt mit der Begründerin des Relationalen Ansatzes. Damit entsteht ein Zugang, der über Methoden hinausgeht – hin zu einem tiefen Verständnis von Gesprächswirksamkeit und ihrer gezielten Gestaltung.

IHR ERGEBNIS

Eine neue Qualität von Gesprächswirksamkeit – präzise, reflektiert und im eigenen Kontext umsetzbar. Für Ihre eigene Praxis. Und für die Arbeit mit anderen.

TERMINE, PREISE, ANMELDUNG

TERMINE & VERPASSTE TERMINE

Seminar 1: 22.10.2026
Seminar 2: 10.11.2026

Seminar 3: 12.01.2027
Seminar 4: 22.02.2027

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
- ✓ Training zwischen den Modulen mit Aufgaben
- ✓ Zugriff auf die Übungspartner-Plattform
- ✓ Zugriff auf alle Praxisartikel von S .Radatz
- ✓ Zertifikat (wenn Voraussetzungen erfüllt)

PREISE & ANMELDUNG

COMMUNITY-PREIS – Buchung & Zahlung bis 30.04.2026: € 990

FULL PAY BONUS – Buchung & Zahlung danach: € 1.290

FRÜHBUCHERPREIS RATENZAHLUNG – Zahlungsstart bis 28.05.2026: € 190 + 12 Monatsraten à € 99

REGULÄRER PREIS RATENZAHLUNG – Zahlungsstart ab 29.05.2026: € 190 + 6 Monatsraten à € 290

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 ZERTIFIKATSVIERLEIUNG

ANWESENHEIT

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



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 Konstruktivistinnen 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 Mitarbeitern, KollegInnen, 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



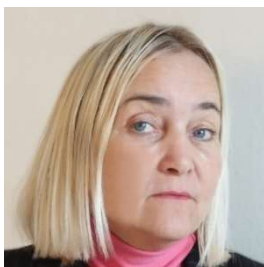
Insgesamt 300 Relationale Fragen ergänzend zum Buch „Einfach beraten“:
1 Box „100 Best of Fragen aus den Relationalen Fragenkategorien“, 1 Box „100 Best of Fragen für herausfordernde Coaching-Situationen“ und 1 Box „100 Best of Subjektivierungsfragen“.

3 Boxen Gesamtpaket € 99

(Preis zzgl. MwSt., versandkostenfreie Zustellung)

WWW.IRBW.NET

DAS RELATIONALE WIRKSAMKEITSSYSTEM



Die meisten Gespräche scheitern nicht, weil Argumente fehlen – sondern weil sie nicht aktiv gestaltet werden. Das Relationale Wirksamkeitssystem setzt genau hier an: Es zeigt Ihnen, wie Sie Haltung, Steuerung, Beziehung und Kontext gezielt nutzen, um Gespräche wirksam zu machen.

Insgesamt 100 Audio-Hebel als perfekte Ergänzung zum Lehrgang im individuellen Training zwischendurch. Nutzung ein Jahr lang – läuft von selbst aus.

€ 390 (Preis zzgl. MwSt., versandkostenfreie Zustellung)

JETZT SICHERN

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 über 2.000 Artikel) € 149

(Preise zzgl. MwSt.)

WWW.IRBW.NET/LO-ZEITSCHRIFT/



**JETZT
SICHERN SIE IHRE
RELATIONALE
GESPRÄCHSWIRKSAMKEIT!**

BUCHEN:
OFFICE@IRBW.NET
