



INTENSIV-LEHRGANG
RELATIONALE FRAGENGESTALTUNG

Start 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 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 von uns in unserer Zukunft drehen; die uns dazu bewegen, grundlegend nachzudenken; die uns unmissverständlich in die Verantwortung für unser Gestalten ziehen; 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 stellen nicht die Fragen, sondern den Fragesteller, die Fragestellerin in den Mittelpunkt. Ich gehe davon aus: Die Qualität einer Frage kann nie besser sein als die Qualität der Person, die fragt. Und das macht die Relationalen Fragen so maßgeschneidert und unterscheidet die so entstehenden Fragen, so maßgeblich von „systemischen“, „lösungsfokussierten“ oder „sokratischen“ Fragen.

Dieser Intensivlehrgang fokussiert auf die Professionalisierung Relationalen Fragesteller – und selbst Menschen, die seit Jahrzehnten mit „Fragen“ arbeiten, kommen darin voll auf ihre Rechnung, lernen entlang der Praxis meine Relationale Fragenhaltung und Fragengestaltung kennen und sichern sich nachhaltige Professionalisierung und Wirksamkeit in ihrer Gesprächsführung – in Beratung, Coaching, Vertrieb, Führung, Bildung und als Mensch.

Dr. Kaye Redetzky



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 – DIE PERSON DER FRAGESTELLERIN & IHRE RELATIONALE HALTUNG: UNSER FRAGEN IN FRAGE STELLEN

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. Wir hinterfragen Frageausrichtungen, unsere Fragenhaltung, die Relevanz von Werten und Bewertungen, die Bedeutung des Wissensstand des Fragestellers, dessen Zutrauen und die Bedeutung der Fragenreihenfolge.

DIE RELATIONALE FRAGEN-HALTUNG

Erfahren Sie, welche zentrale Bedeutung Sie als FragengestalterIn für die Wirksamkeit Ihrer Frage einnehmen, warum systemische, lösungsfokussierte und sokratische Fragen aus Wirksamkeitsgründen ausgeschlossen werden und warum es in der Relationalen Fragengestaltung nicht um die Zukunftsgestaltung, sondern um die Gestaltung der anderen Person in deren Zukunft geht.

DIE RELATIONALE GRUNDLOGIK DER FRAGEN

Wir arbeiten an den 6 Eigenschaften Relationaler Fragen – und an deren Auswirkungen für Ihre Fragengestaltung in der Praxis.

DIE RELATIONALEN GRUNDFRAGEMUSTER

Die beiden Relationalen Grundfragemuster der Gestaltungs- und Erlebensfragen erzeugen den feinen, aber massiv erlebbaren Unterschied zwischen „einer Frage“ und einer „richtig guten, treffenden und sinnvollen Frage“. Lassen Sie sich überraschen, wie Sie dies in der Praxis nutzen.

DIE RELATIONALEN GRUNDFRAGEARTEN

Insgesamt 5 Relationale Grundfragearten und zwei unterstützende Fragearten erzeugen ein Universum an Möglichkeiten – erleben Sie die Möglichkeiten, die Sie haben.

DIESES ERSTE SEMINAR IST SEHR DICHT, UND SIE WERDEN IN DER PRAXIS MERKEN, WELCHEN UNTERSCHIED DAS FÜR SIE MACHT. GLEICH AUSPROBIEREN!

SEMINAR 2 – RELATIONALE FRAGENGESTALTUNG

DIE 3 ZENTRALEN BAUSTEINE RELATIONALER FRAGENGESTALTUNG

Relationale Fragengestaltung bedeutet eben gerade nicht, sich „Fragetechniken“ oder bestimmte „gute“ Fragen anzueignen. Es geht darum, die persönliche Wirksamkeit in der Fragengestaltung zu professionalisieren, indem die Fragen individuell passend gestaltet werden. Die Relationale Haltung, der individuell passende Relationale Fragengestaltungsprozess und die Relationale Fragensausgestaltung erzeugen Fragen, die 100% ins Schwarze treffen und ebenso wirksam sind. Wie das funktioniert, erarbeiten wir entlang der Praxis.

IM ZENTRUM: DIE RELATIONALE HALTUNG

Die Relationale Beschreibung der Person der Fragestellerin, deren Fokus, die bewusste und strikte Trennung in den Werten und Bewertungen, die Bedeutung des beidseitigen Zutrauens, das Denken der Neugestaltung... Wer Relationale Fragen wirksam stellen möchte, gestaltet sich als FragestellerIn neu.

DER RELATIONALE FRAGEGESTALTUNGSPROZESS

In 6 Phasen wird aus einer nackten Grundfrage eine Relationale Frage, die – so würde Gregory Bateson sagen – einen Unterschied macht, der einen echten Unterschied macht. Noch ist die Frage nicht ausgestaltet, aber sie macht schon jetzt einen wesentlichen Unterschied für den Gesprächspartner.

DIE RELATIONALE FRAGENAUSGESTALTUNG

Ausgehend von der angestrebten Wirkung, die Sie erzielen wollen, arbeiten wir an den 4 Relationalen Wirksamkeitsfaktoren einer Frage, die simultan berücksichtigt werden sollten. Das erfordert ein wenig Übung, gelingt aber – hoch individuell. Sie werden sehen, wie unendlich viele Varianten einer Frage auf diese Weise entstehen!

RELATIONALE FRAGENGESTALTUNG EINFACH LERNEN

Eine Entscheidung, ein Kompetenzerwerb und eine Transformation – das sind die wesentlichen Zutaten für die professionelle und gewandte Relationale Fragengestaltung in der Praxis.

IHRE WIRKSAMKEIT UNTER BEOBACHTUNG

Relationale Gesprächswirksamkeit ist beobachtbar und trainierbar. Wir arbeiten an Ihren individuellen Wirksamkeitsindikatoren, die Sie in der Praxis zwischen den Seminaren beobachten können.

RELATIONALE FRAGENGESTALTUNG – DAS KÖNNEN SIE NUN. 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 subjektiven Zukunftssehnsucht des Gesprächspartners wirkt sensationell – denn sie ist einfach und bringt praktisch sofort Out-of-the-box-Lösungen, die wir heute so dringend brauchen. In diesem Seminar erleben Sie in der Praxis, wie Sie die Subjektivierung erfolgreich nutzen.

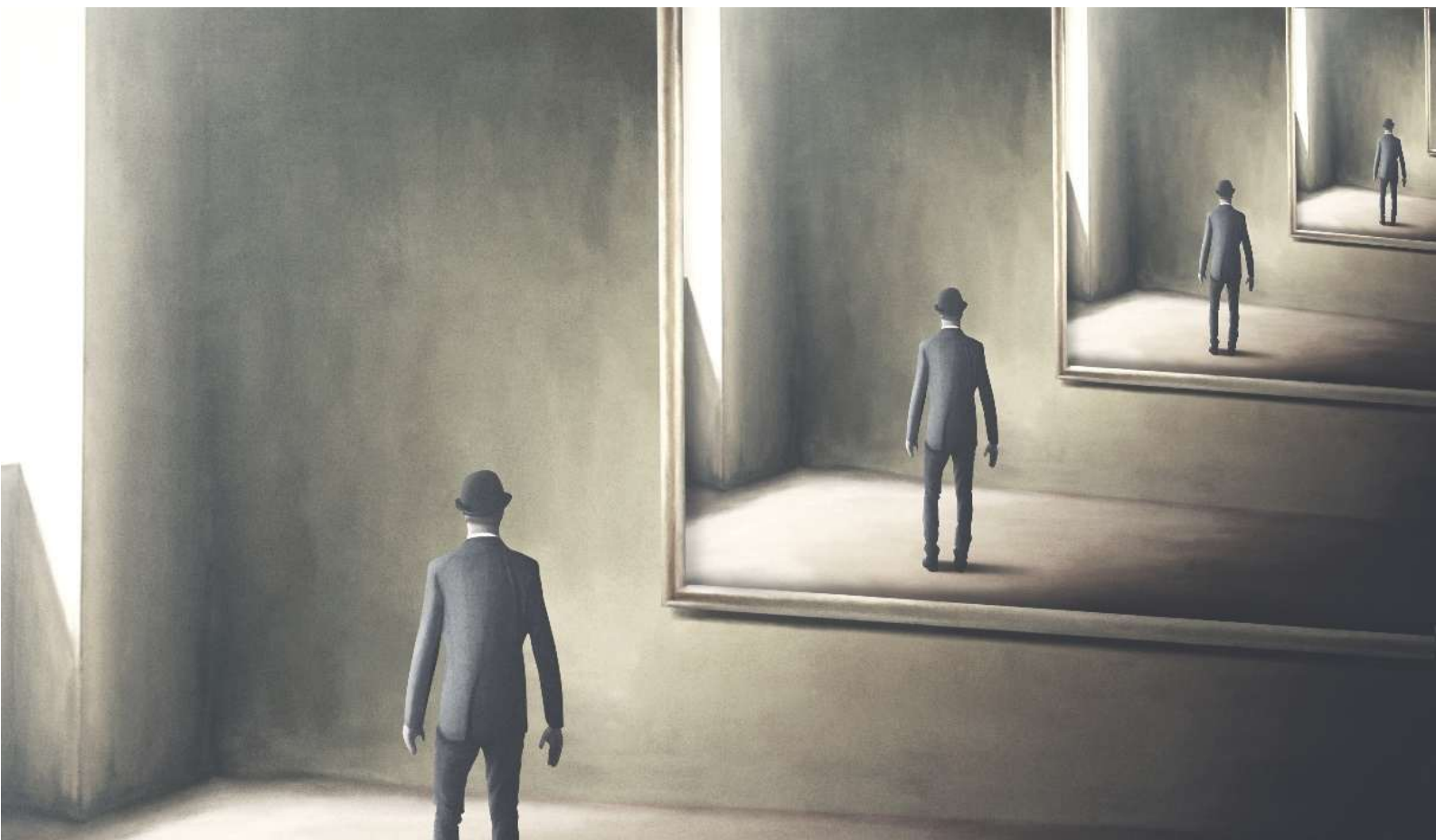
DIE BREITEN MÖGLICHKEITEN DER SUBJEKTIVIERUNG

10 Subjektivierungsfelder und unendliche Subjektivierungselemente – und wann Sie welche einsetzen. Lassen Sie sich überraschen, wie viele Möglichkeiten hier entstehen, und welchen Interventionsreichtum Sie sich hier erschließen!

DIE 2 FORMEN DER RELATIONALEN SUBJEKTIVIERUNG IN JEDEM GESPRÄCH

Subjektivierung „light“ und die stärkste Subjektivierung – und wie Sie beiden Formen sinnvoll einsetzen, sowohl als einzelne Frage im Gespräch als auch in einem durchgängig subjektiviert geführten Gespräch.

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 fokussierte Gestaltung von 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 an der richtigen Stelle zu bewegen – und wie wir hier einen echten Unterschied schaffen.

EINE EINZIGE FRAGE

Martin Luther King gestaltete seine Rede um eine einzige Frage herum – und schuf ein neues System. Wir arbeiten an der Gestaltung „dieser einen Frage“, die wir entsprechend ummanteln mit der passenden Geschichte.

ALS FRAGENSTELLERIN ATTRAKTIV WERDEN - 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.

RELATIONALE FRAGEN FÜR GELUNGENE PROZESSE DEFINIEREN

Wie gestalten Sie eine substantielle Frage, die sichert, dass neue Systeme, neue Ausrichtungen, neue Wege, neue Prozesse in einer sinnvollen Logik entstehen?

MIT FRAGEN IN FÜHRUNG GEHEN – MIT FRAGEN BEWEGEN. MIT DIESEM LETZTEN SEMINAR SCHAFFEN SIE SICH EINE ERFOLGREICHE PROFESSIONELLE „FRAGEN-ZUKUNFT“.



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. ODER 27.08.26 Seminar 3: 24.11.2026
Seminar 2: 30.09.2026 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
- ✓ Austausch & Anwendungsübungen
- ✓ Zugriff auf die Übungspartner-Plattform
- ✓ Zugriff auf alle Praxisartikel von S .Radatz
- ✓ Zertifikat (wenn Voraussetzungen erfüllt)

PREISE & ANMELDUNG

REGULÄRER PREIS: € 190 + 6 Monatsraten à € 149

ODER BONUSZAHLUNG DIREKT: € 990

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 ÜBUNGSSTUNDEN 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 Konstruktivisten 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

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
