

INTENSIV-LEHRGANG
RELATIONALE GESPRÄCHSWIRKSAMKEIT

Start Herbst 2026
- berufsbegleitend -



RELATIONALE GESPRÄCHSWIRKSAMKEIT IST KEIN TALENT.

Sie zeigt sich daran, ob ein Gespräch seinen relevanten Rahmen erfüllt.

Jeden Tag finden Gespräche statt, die scheinbar „gut“ laufen. Und trotzdem werden keine Entscheidungen getroffen. Verantwortungen bleiben ungeklärt. Vereinbarungen tragen nicht. Notwendige Konsequenzen werden nicht gezogen.

Der Preis dafür ist enorm: Zeit. Energie. Geld. Rahmennichterfüllung.

Der entscheidende Punkt: Die meisten Gespräche werden danach beurteilt, wie angenehm, „konstruktiv“ oder „inspirierend“ sie erlebt wurden – nicht danach, welchen Rahmen sie erfüllen müssen und ob sie ihn tatsächlich erfüllt haben. Relationale Gesprächswirksamkeit beginnt deshalb mit anderen Fragen: **Welchen relevanten Rahmen muss dieses Gespräch erfüllen? Unter welchen Bedingungen findet es statt? Wer darf was entscheiden? Und wie gestalte ich meinen eigenen Beitrag zur Rahmenerfüllung?** Dabei geht es nicht darum, den anderen mit Fragen, Interventionen oder Beziehungsgestaltung in eine gewünschte Richtung zu bewegen. **Der andere entscheidet und gestaltet sich selbst.** Sie entscheiden, wer Sie im Gespräch sind, und gestalten Ihren eigenen Beitrag in Relation zum relevanten Gesprächsrahmen. Relationale Gesprächswirksamkeit ist damit weder angeboren noch eine Sammlung besonders wirkungsvoller Techniken. Sie entsteht durch einen beherrschten Gestaltungsgelingsprozess, mit dem Sie auch unter unterschiedlichen Bedingungen immer wieder eine passende rahmenerfüllende Gesprächsgestaltung hervorbringen.

Dieser Intensivlehrgang richtet sich an Menschen, die nicht länger dem Zufall überlassen wollen, ob ihre Gespräche den relevanten Rahmen erfüllen – ob beruflich oder privat.

Das Ergebnis ist nicht einfach ein „besseres Gespräch“.

Es ist ein Gespräch, dessen Rahmenerfüllung Sie bewusst gestalten und eindeutig prüfen können.

Dr. Inge Redelt



INHALT

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

DER INHALT

IN 4 SEMINAREN, JE 16-20.00

SEMINAR 1

WELCHEN RAHMEN MUSS DIESES GESPRÄCH ERFÜLLEN?

1. GESPRÄCHSWIRKSAMKEIT NEU ENTSCHEIDEN

Ein angenehmes Gespräch ist nicht automatisch wirksam. Ein schwieriges Gespräch ist nicht automatisch misslungen. Entscheidend ist: **Welchen relevanten Rahmen muss dieses Gespräch erfüllen – und erfüllt es ihn?** Sie lösen Gesprächswirksamkeit von Sympathie, Gesprächsatmosphäre und der beabsichtigten Wirkung auf den anderen und beziehen sie konsequent auf Rahmenerfüllung.

2. DEN RELEVANTEN GESPRÄCHSRAHMEN KLÄREN

Führungs-, Beratungs-, Verkaufs- oder Privatgespräche erfüllen unterschiedliche Rahmen. Sie klären Auftrag, Verantwortung, Rahmenerfüllung und Konsequenz.

3. GESPRÄCHSRAHMEN, EIGENER RAHMEN UND: DER RAHMEN DES ANDEREN

Sie unterscheiden den gemeinsamen Gesprächsrahmen von Ihrem eigenen Rahmen und dem Rahmen des anderen. So wird klar, wer worüber entscheiden darf.

4. DIE ERLEBTEN RAHMENBEDINGUNGEN EINBEZIEHEN

Derselbe Gesprächsrahmen kann unter anderen Bedingungen eine andere Gestaltung verlangen. Sie beziehen Ihre konkret erlebten Rahmenbedingungen in Ihre Entscheidung ein.

5. ENTSCHEIDEN, WER SIE IM GESPRÄCH SIND

Wer bin ich in diesem Gespräch, wenn ich seinen Rahmen erfülle? Von dieser Selbstbeschreibung aus entscheiden Sie Ihre Rolle und Gestaltung.

6. DAS KONKRETE GESPRÄCH GESTALTEN

Sie arbeiten an realen Gesprächssituationen und leiten aus Rahmen, Rahmenbedingungen und eigener Entscheidung Ihre passende Gesprächsgestaltung ab.

NACH DIESEM SEMINAR

SIE BEURTEILEN GESPRÄCHE NICHT MEHR NACH EINDRUCK ODER BEABSICHTIGTER WIRKUNG, SONDERN GESTALTEN IHREN EIGENEN BEITRAG ZU IHRER RAHMENERFÜLLUNG.

SEMINAR 2

ICH GESTALTE DAS GESPRÄCH – NICHT DEN ANDEREN!

1. DIE ETHISCHE GRENZE DER GESPRÄCHSGESTALTUNG

Sie entscheiden Ihre eigene Gestaltung. Sie entscheiden nicht, was der andere erkennen, fühlen, wollen oder tun soll.

2. VERANTWORTUNGEN EINDEUTIG TRENNEN

Sie klären, wofür Sie verantwortlich sind, was der andere selbst entscheiden und gestalten muss und was auf den gemeinsamen Gesprächsrahmen abzustimmen ist.

3. RELATIONALE FRAGEN GESTALTEN

Sie gestalten Fragen, die keine gewünschte Antwort vorgeben, sondern dem anderen ermöglichen, seine eigene Entscheidung und Gestaltung hervorzubringen.

4. ZUHÖREN, OHNE ZU INTERPRETIEREN

Sie nehmen die Beschreibung des anderen ernst, ohne seine Wirklichkeit zu diagnostizieren, umzudeuten oder durch Ihre eigene Erklärung zu ersetzen.

5. EINDEUTIG SPRECHEN

Frage bleibt Frage. Information bleibt Information. Entscheidung bleibt Entscheidung. Rahmen bleibt Rahmen. Konsequenz bleibt Konsequenz.

6. MIT „RAHMEN NICHT ERFÜLLT“ ARBEITEN

Sie melden Nichterfüllung eindeutig zurück, ohne den anderen zu bewerten, und belassen die Verantwortung für seine weitere Gestaltung bei ihm.

7. SCHWIERIGE GESPRÄCHE GESTALTEN

Sie arbeiten an konkreten Gesprächen, in denen Erwartungen, Verantwortungen und Entscheidungsberechtigungen bislang vermischt wurden.

NACH DIESEM SEMINAR:

SIE FÜHREN GESPRÄCHE, OHNE DEN ANDEREN ZU IHREM GESTALTUNGS-
GEGENSTAND ZU MACHEN, UND SICHERN ZUGLEICH DIE ERFÜLLUNG DES
RELEVANTEN GESPRÄCHSRAHMENS.

SEMINAR 3

GEMEINSAMER RAHMEN – EIGENE GESTALTUNGEN

1. MEHRERE GESTALTENDE IN EINEM GESPRÄCH

Jeder Beteiligte entscheidet und gestaltet seinen eigenen Beitrag. In Relation zum gemeinsamen Rahmen werden diese Beiträge aufeinander abgestimmt.

2. DEN GEMEINSAMEN RAHMEN SICHERN

Sie klären mit den Beteiligten, welcher Rahmen zu erfüllen ist, welche Beiträge dafür erforderlich sind und woran Rahmenerfüllung erkannt wird.

3. GESTALTUNGEN AUF DEN RAHMEN BEZIEHEN

Beiträge müssen nicht aufgrund persönlicher Übereinstimmung zusammenpassen. Ihr Zusammenspiel muss geeignet sein, den gemeinsamen Rahmen zu erfüllen.

4. UNTERSCHIEDLICHE WIRKUNGEN BESTEHEN LASSEN

Menschen müssen eine Situation nicht gleich erleben oder bewerten, um gemeinsam einen Rahmen erfüllen zu können.

5. DISSENS AM RAHMEN PRÜFEN

Sie prüfen, ob eine Meinungsverschiedenheit die Rahmenerfüllung tatsächlich verhindert – oder ob sie ohne weitere Bearbeitung bestehen bleiben kann.

6. ROLLEN- UND ENTSCHEIDUNGSBERECHTIGUNGEN KLÄREN

Sie gestalten Ihre Rolle in Führung, Beratung, Coaching, Vertrieb, HR und privaten Gesprächen eindeutig und bleiben innerhalb Ihrer Entscheidungsberechtigung.

7. KOMPLEXE PRAXISFÄLLE GESTALTEN

Sie arbeiten an Gesprächen mit mehreren Beteiligten, widersprüchlichen Erwartungen, unklaren Verantwortungen oder konkurrierenden Rahmen.

NACH DIESEM SEMINAR:

SIE STIMMEN UNTERSCHIEDLICHE GESTALTUNGEN AUF EINEN GEMEINSAMEN RAHMEN AB, OHNE DIE BETEILIGTEN GLEICHZUMACHEN ODER IHRE WIRKLICHKEITEN ZU BEARBEITEN.



SEMINAR 4

GESPRÄCHSWIRKSAMKEIT IMMER WIEDER SICHERN

1. DIE EIGENE GESPRÄCHSPRAXIS PRÜFEN

Sie beobachten, welche Ihrer Gesprächsgestaltungen zur Rahmenerfüllung geführt haben und wie Sie diese hervorgebracht haben.

2. DEN EIGENEN GESPRÄCHS-GESTALTUNGSGELINGENSPROZESS SICHERN

Sie arbeiten heraus, wie Sie den Rahmen klären, Rahmenbedingungen einbeziehen, Ihre eigene Gestaltung entscheiden und deren Rahmenerfüllung prüfen.

3. FUNKTIONIERENDES BEIBEHALTEN

Sie sichern jene Elemente, durch die Sie rasch, klar und verlässlich zu einer rahmenerfüllenden Gesprächsgestaltung gelangen.

4. NICHTFUNKTIONIERENDES NEUGESTALTEN

Wo Ihr bisheriger Prozess nicht zur Rahmenerfüllung führt, leiten Sie eine andere Gestaltung ab, erproben sie gerichtet und prüfen erneut.

5. NEUE BEDINGUNGEN VORWEGNEHMEN

Im Szenariendialog prüfen Sie mögliche neue Gesprächsbedingungen und gestalten Ihre eigene Antwort, bevor Sie diese benötigen.

6. GESPRÄCHSWIRKSAMKEIT VERLÄSSLICH HERVORBRINGEN

Sie sichern Ihren spezifischen Gestaltungsgelingenprozess, durch den Sie auch unter neuen Bedingungen immer wieder rechtzeitig eine rahmenerfüllende Gesprächsgestaltung hervorbringen.

NACH DIESEM SEMINAR:

SIE VERFÜGEN NICHT NUR ÜBER EINZELNE GELUNGENE GESPRÄCHE. SIE BEHERRSCHEN IHREN EIGENEN PROZESS, DURCH DEN SIE GESPRÄCHSWIRKSAMKEIT UNTER UNTERSCHIEDLICHEN BEDINGUNGEN IMMER WIEDER NEU HERVORBRINGEN.



DAS BESONDERE AM LEHRGANG

KEINE METHODEN AUF VORRAT

Dieser Lehrgang vermittelt Ihnen keine Sammlung vorgefertigter Gesprächsmethoden, die Sie anschließend möglichst passend auf andere Menschen anwenden. Sie erarbeiten, **wer Sie im Gespräch sind, welchen Rahmen das jeweilige Gespräch erfüllen muss und wie Sie Ihre eigene Gesprächsgestaltung daraus ableiten**. Im Zentrum steht Ihre konkrete Praxis: Ihre Gespräche, Ihre Situationen, Ihre Entscheidungen und Ihre Rahmenerfüllung.

ARBEIT AM ECHTFALL

Sie arbeiten durchgängig an tatsächlich zu führenden Gesprächen. Sie klären deren relevanten Rahmen, entscheiden Ihre eigene Gestaltung und führen das Gespräch in Ihrer Praxis. Danach prüfen Sie: **Hat meine Gesprächsgestaltung den relevanten Rahmen erfüllt?** Was funktioniert, behalten Sie bei. Was nicht, entscheiden und gestalten Sie neu.

GESPRÄCHSWIRKSAMKEIT ZWISCHEN MODULEN

Gesprächswirksamkeit entsteht in Ihrer gelebten Gesprächspraxis. Zwischen den Modulen führen Sie Ihre konkreten Gespräche, beobachten Ihre Rahmenerfüllung und arbeiten im nächsten Modul dort weiter, wo Sie Ihre eigene Gesprächsgestaltung neu entscheiden müssen. **So gestalten Sie Ihren Gestaltungsgelingsprozess für wirksame Gespräche.**

DIE RELATIONALE DENKLOGIK DAHINTER

Die Relationale Gestaltungsphilosophie macht den entscheidenden Unterschied: Es geht nicht darum, einen anderen Menschen mit Fragen, Techniken oder Interventionen in eine gewünschte Richtung zu bewegen. **Der andere entscheidet und gestaltet sich selbst.** Sie entscheiden Ihre eigene Gesprächsgestaltung in Relation zum Rahmen. Gesprächswirksamkeit bemisst sich daher nicht an der beabsichtigten Wirkung auf den anderen, sondern daran, ob der relevante Gesprächsrahmen erfüllt wird.

LERNEN AUS ERSTER HAND

Sie arbeiten unmittelbar mit Dr. Sonja Radatz, der Begründerin der Relationalen Gestaltungsphilosophie und der Relationalen Fragengestaltung.

IHR ERGEBNIS

Sie beherrschen keine starre Gesprächsmethodik. **Sie können für unterschiedliche Gesprächsrahmen und Situationen immer wieder Ihre eigene passende Gesprächsgestaltung hervorbringen, führen und an ihrer Rahmenerfüllung prüfen.**

Damit sichern Sie Ihre Gesprächswirksamkeit in Ihrer eigenen Praxis – und arbeiten zugleich mit anderen, ohne deren Gestaltung zu übernehmen.

TERMINE, PREISE, ANMELDUNG

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**.

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

FULL PAY BONUS: € 1.290

RATENZAHLUNG: € 190 + 6 Monatsraten à € 199

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 durchgängige, aktive Anwesenheit an allen Seminaren nach – an den Übungen teilnehmend, mit offenem Computerbild.



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 Gestaltungsphilosophie und 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.relatationalonline.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 Keynote Speakerin auf Kongressen, Gastlektorin an Universitäten und Relationale Switcherin: Sie switcht Menschen auf deren eigenen neuen Weg und arbeitet mit Entscheidungsberechtigten an der Neugestaltung von Unternehmen, Verwaltungen und Staaten. **ERHIELT** schon 2003 den Deutschen Preis für Gesellschafts- & Organisationskybernetik für ihr Lebenswerk.

DIE RELATIONALE PHILOSOPHIE

Die Relationale Gestaltungsphilosophie ist eine von Dr. Sonja Radatz über Jahrzehnte erarbeitete und 2026 erstmals vollständig niedergeschriebene eigenständige Entscheidungs- und Gestaltungslogik. Sie ist weder eine systemische Methode noch eine konstruktivistische Beratungslehre – hier gibt es **KEINE NEUEN TOOLS IN DER ALTEN LOGIK. SONDERN EINE ANDERE DENKLOGIK.**

Die Relationale Gestaltungsphilosophie bricht mit der jahrtausendealten Erkenntnis- und Bearbeitungslogik. Sie beginnt nicht mit der Frage, wie Menschen erkannt, erklärt, entwickelt oder mit geeigneten Methoden verändert werden können. Sie fragt: **Welchen relevanten Rahmen will oder muss ein Mensch erfüllen, welche Bedingungen erlebt er – und was entscheidet und wie gestaltet er sich deshalb?** Bei sozialen Systemen fragt sie entsprechend: **Was müssen die Entscheidungsberechtigten entscheiden und wie müssen sie das soziale System gestalten, damit dessen relevanter Rahmen erfüllt wird?** Solange der bisherige Weg den relevanten Rahmen erfüllt, kann er beibehalten, angepasst oder verbessert werden. Erfüllt er den Rahmen nicht mehr oder will ein Mensch sich oder sein System neugestalten, entscheidet er sich für einen neuen Weg, gestaltet sich dort neu und beginnt unmittelbar, ihn zu gehen: **Er switcht.** Während Veränderung das Bestehende schneller, besser, intensiver oder anders macht, **bringt Neugestaltung einen eigenen neuen Weg hervor.** Ein soziales System switcht nicht und gestaltet sich nicht selbst. Entscheidungsberechtigte Menschen können jedoch seine Neugestaltung entscheiden und gestalten. Die Relationale Gestaltungsphilosophie macht damit weder Menschen noch soziale Systeme zum Gegenstand einer vermeintlich „richtigen“ Veränderung oder Neugestaltung: **Der Mensch entscheidet und gestaltet sich selbst. Entscheidungsberechtigte Menschen gestalten soziale Systeme in Relation zu deren relevantem Rahmen.**

JETZT
SICHERN SIE IHRE
RELATIONALE
GESPRÄCHSWIRKSAMKEIT!

BUCHEN:
OFFICE@IRBW.NET
