

Inhalt

Vorwort	7
 Kapitel 1: Theoretische Grundlagen	
Die Bedeutung und Wirkung systemischer Fragetechniken verstehen und verinnerlichen	10
 1.1. Systemtheorie & der Begriff „systemisch“	10
1.2. Ausgewählte systemische Fragetechniken	17
Typ #1 Lösungsorientierte Fragen	18
Typ #2 Zirkuläre Fragen	20
Typ #3 Kontextualisierende Fragen	22
Typ #4 Ressourcenorientierte Fragen	24
Typ #5 Hypothetische Fragen	27
Typ #6 Skalierungsfragen	30
Typ #7 Reflexive Fragen	32
Typ #8 Paradoxe Fragen	34
 Kapitel 2: Gekonnte Führung	
Führungsaufgaben und ihre Herausforderungen mithilfe von systemischen Fragen besser meistern und erfolgreich die Entwicklung von Mitarbeitenden fördern	39
 Situation #1 Schwierige Feedbackgespräche führen	41
Situation #2 Mehr Eigenverantwortung fördern	48
Situation #3 Widerstand gegen Entscheidungen lockern	56

Situation #4 Individuelle Entwicklung fördern	63
Situation #5 Deine Führungsqualitäten verbessern	72

Kapitel 3: Team-Gefüge

Zusammenarbeit und Kommunikation im Team dank gezielter Fragen verbessern, Konflikte lösen und eine starke Mannschaft bilden	81
--	----

Situation #1 Missverständnisse im Team klären	83
--	----

Situation #2 Konflikte lösen	91
-------------------------------------	----

Situation #3 Zusammenhalt fördern	100
--	-----

Situation #4 Motivation und Vertrauen in unruhigen Zeiten fördern	105
--	-----

Situation #5 Ungleichgewicht in der Team-Beteiligung adressieren	111
---	-----

Kapitel 4: Meetings, Workshops & Moderation

Mehr Effizienz, Fokus und Lösungsorientierung in komplexen Gruppendiskussionen herstellen und diese souverän moderieren	118
---	-----

Situation #1 Unklare Ziele schärfen	122
--	-----

Situation #2 Abschweifen vermeiden und Fokus herstellen	129
--	-----

Situation #3 Dominanz einzelner Personen entgegenwirken	135
--	-----

Situation #4 Schwierige Gruppendynamiken moderieren	141
--	-----

Kapitel 5: Verhandlungen und Kund:innen-kommunikation

Erfolgreiche Verhandlungen und Gespräche mit externen Dritten führen und durch Fragen Vertrauen und gute Beziehungen aufbauen und Zufriedenheit fördern	149
Situation #1 Akquisegespräche gestalten	150
Situation #2 Preisverhandlungen führen	155
Situation #3 Unzufriedenheit von Kund:innen adressieren	160
Situation #4 Projektnachbesprechung gestalten	164
Nachwort	170
55 Top Fragen für bessere Gespräche	172
Literatur	176