

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