

Inhalt

| | |
|---|----------|
| Ich habe schon immer gerne viel gefragt. | 9 |
|---|----------|

Teil I Falsch gefragt und nicht gehandelt

| | |
|---|-----------|
| 1. Vom Einkäufer zum Verkäufer – Umdenken im Recruiting dringend gefragt | 17 |
| 2. Neue Arbeitswelten – neue Ansprüche | 37 |
| 3. Drei-Affen-Denken – nicht hinschauen, nicht darüber sprechen, nicht zuhören | 59 |
| 4. Falsch gefragt – Befragungen bringen nichts, außer man macht sie richtig | 75 |

Teil II Das Erfolgsrezept für wirksame Befragungen

| | |
|---|------------|
| 5. Das große WARUM von Befragungen – Betroffene zu Beteiligten machen. | 97 |
| 6. Zielgerichtet planen – in Prozessen denken, nicht in Projekten | 121 |
| 7. Kommunikation auf Augenhöhe – Dialoge statt Predigten. | 137 |
| 8. Richtig gefragt – handlungsleitend, nutzerfreundlich, präzise | 155 |
| 9. Es lebe die Technik – Digitalisierung Intelligent nutzen | 177 |
| 10. Den Daten Taten folgen lassen – arbeiten mit den Ergebnissen. | 193 |

| | |
|---|------------|
| 11. Eine Frage der Haltung – kein Grund für Befindlichkeiten | 219 |
| 12. Befragungslandschaften gestalten – wie viel ist zu viel? | 231 |

Teil III Richtig gefragt und konsequent gehandelt

| | |
|---|------------|
| 13. Die Eckpfeiler einer magnetischen Arbeitsplatzgestaltung | 247 |
| M – Mentales Wohlbefinden fördern | 252 |
| A – Autonomie einräumen | 256 |
| G – Gemeinschaft stiften | 258 |
| N – Neues ermöglichen | 260 |
| E – Ergebnisse erzielen | 263 |
| T – »Thank you!« sagen | 265 |
| Nach der Befragung ist vor der Befragung | 279 |
| Danksagung | 281 |
| Über den Autor. | 283 |
| Quellen und Literaturhinweise | 285 |
| Digitale Zusatzmaterialien | 301 |