

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