MODULBESCHREIBUNG

Mut zur Bitte – und zum Verhandeln

Adaptives Modul | ~20 min

Karriereschritte, Aufgaben, Unterstützung: Vieles, was im Beruf zählt, beginnt mit einer klaren Bitte und wird dann verhandelt. Dieses Modul macht das Bitten zu einer Fähigkeit, die sich bei kleinen Anliegen üben lässt. Es überträgt das Harvard-Konzept von Fisher und Ury auf interne Gespräche: die Interessen hinter den Positionen, Optionen zum beiderseitigen Vorteil, der Plan B, der die Angst nimmt. Schließlich zeigt es, wie man ein Nein annimmt und daraus ein aufgeschobenes Ja macht.

LERNZIELE

01 Die Selbstzensur überwinden, die vom Bitten abhält, und den Muskel fürs Bitten bei kleinen Anliegen stärken.

02 Eine klare, direkte Bitte formulieren, die dem anderen die Freiheit lässt, Nein zu sagen.

03 Nach einem Nein mit dem Harvard-Konzept weiterverhandeln: die Interessen hinter den Positionen suchen, Optionen zum beiderseitigen Vorteil entwickeln.

04 Einen Plan B vorbereiten, um ohne Angst zu verhandeln, und loslassen, sobald die Bitte ausgesprochen ist.

ZIELGRUPPE

Alle, die im Beruf voranbringen wollen, was ihnen wichtig ist – von der kleinen Hilfe bis zum Karriereschritt.

- **Voraussetzungen:** keine

ABLAUF DES MODULS

Im Selbststudium, mit Übungen, die sich an die Lernenden anpassen.

1 **Selbsteinschätzung**: zu 9 Dimensionen, um die eigene Praxis einzuschätzen und gezielt zu üben.

2 **Expertenvideo**: von 10 Minuten, mit 3 Pausen zum Nachdenken.

3 **Praxissituationen**: 2 erste Situationen, ausgewählt nach der Selbsteinschätzung, dann 16 weitere zur freien Wahl. Zu jeder Antwort eine Rückmeldung zur Wirkung und eine Anregung, um weiterzukommen.

4 **Vorsatz mit Termin**: ein konkreter Schritt zum Ausprobieren, selbst formuliert oder aus den Vorschlägen gewählt.

5 **Merkblatt zum Herunterladen**: Kernpunkte, Fragen, Vorsatz, persönliche Notizen und Checklisten.

BEWERTUNG UND ABSCHLUSS

Bestehensgrenze: 80 %

In die Punktzahl fließen die Antworten auf die Praxissituationen, der formulierte Vorsatz und gegebenenfalls ergänzende Lernaktivitäten ein. Zum Bestehen sind ein Vorsatz und eine Punktzahl von mindestens 80 % erforderlich.

METHODEN & MODELLE

- Sachgerechtes Verhandeln und Plan B (BATNA) – Roger Fisher & William Ury, „Das Harvard-Konzept“, 1981
- Klare Bitte, die dem anderen die Freiheit lässt, Nein zu sagen – angelehnt an die Gewaltfreie Kommunikation (Marshall Rosenberg)
- „Muskel fürs Bitten“ und die Abfolge: sich trauen zu bitten / verhandeln / annehmen – Afthonios-Methode

QUELLEN & REFERENZEN

- Roger Fisher & William Ury – sachgerechtes Verhandeln, „Das Harvard-Konzept“ (1981): Interessen statt Positionen, Optionen zum beiderseitigen Vorteil, objektive Kriterien, Plan B (BATNA)
- Vanessa Bohns – „You Have More Influence Than You Think“ (2021): Wir unterschätzen unsere Überzeugungskraft und die Wahrscheinlichkeit eines „Ja“; wer bittet, fällt anderen weniger zur Last, als man denkt
- Linda Babcock & Sara Laschever – „Women Don’t Ask“ (2003): Selbstzensur und der Preis, wenn man sich nicht traut zu bitten
- Weger et al. (2014) – aktives Zuhören und das Gefühl, verstanden zu werden

Ein Modul von Afthonios.com.

Inhalt geprüft am 13.10.2026