MODULEBESCHRIJVING

Durven vragen en onderhandelen

Adaptieve module | ~20 min

Doorgroeien, opdrachten, een helpende hand: veel van wat telt op het werk begint met een duidelijk verzoek, waarna erover wordt onderhandeld. Deze module maakt van vragen een vaardigheid die medewerkers oefenen met kleine verzoeken, past het principiële onderhandelen van Fisher en Ury toe op interne gesprekken (de belangen achter de standpunten, opties met wederzijds voordeel, de terugvaloptie die de angst wegneemt) en leert hen tot slot een nee zo te ontvangen dat een ja nog mogelijk blijft.

LEERDOELEN

01 De zelfcensuur doorbreken die u ervan weerhoudt iets te vragen, en het vragen oefenen met kleine verzoeken.

02 Een duidelijk en direct verzoek formuleren dat de ander vrij laat om nee te zeggen.

03 Principieel onderhandelen over een nee: de belangen achter de standpunten zoeken en opties met wederzijds voordeel bedenken.

04 Uw terugvaloptie voorbereiden, zodat u zonder angst onderhandelt, en loslaten zodra uw verzoek is gedaan.

DOELGROEP

Iedereen die op het werk vooruit wil met wat voor hem of haar telt, van een helpende hand tot een volgende carrièrestap.

- **Voorkennis:** geen

VERLOOP VAN DE MODULE

Zelfstandig, met oefeningen die zich aanpassen aan de deelnemer.

1 **Zelfscan**: op 9 dimensies, om de eigen werkwijze in kaart te brengen en gericht te oefenen.

2 **Video van een expert**: van 10 minuten, met 3 denkpauzes.

3 **Praktijksituaties**: 2 eerste situaties, gekozen op basis van de zelfscan, daarna 16 optionele situaties. Bij elk antwoord volgt feedback: het effect ervan en een tip om verder te komen.

4 **Voornemen met datum**: een actie om uit te proberen, door de deelnemer zelf geformuleerd of gekozen uit de voorstellen.

5 **Samenvattingskaart om te downloaden**: kernpunten, vragen, voornemen, persoonlijke notities en checklists.

TOETSING EN AFRONDING

Drempel: 80%

De score houdt rekening met de antwoorden in de praktijksituaties, het geformuleerde voornemen en, waar van toepassing, aanvullende leeractiviteiten. Voor afronding zijn een voornemen en een score van minstens 80% nodig.

METHODEN & MODELLEN

- Principieel onderhandelen en terugvaloptie (BATNA) – Roger Fisher & William Ury, “Getting to Yes”, 1981
- Een duidelijk verzoek dat de ander vrijlaat om nee te zeggen – geïnspireerd op Geweldloze Communicatie (Marshall Rosenberg)
- “Vraagspier” en de opbouw durven vragen / onderhandelen / ontvangen – Afthonios-methode

BRONNEN & REFERENTIES

- Roger Fisher & William Ury – principieel onderhandelen, “Getting to Yes” (1981): belangen versus posities, opties met wederzijds voordeel, objectieve criteria, terugvaloptie (BATNA)
- Vanessa Bohns – “You Have More Influence Than You Think” (2021): we onderschatten onze overtuigingskracht en de kans op een “ja”; vragen stoort minder dan we denken
- Linda Babcock & Sara Laschever – “Women Don’t Ask” (2003): zelfcensuur en de prijs van niet durven vragen
- Weger et al. (2014) – actief luisteren en het gevoel begrepen te worden

Een module van Afthonios.com.

Inhoud gecontroleerd op 13 oktober 2026