

Verhandlungsklima

Das Verhandlungsklima beschreibt die Stimmung und die Atmosphäre einer Verhandlung.

Das Verhandlungsklima ist von der Verhandlungsumgebung, dem [Setting](#), zu unterscheiden, das zweifellos Einfluss auf das Klima nehmen kann. Ausschlaggebend für das Klima ist die Art und Weise wie verhandelt wird.

Kennzeichen für ein gutes Klima ist:

- sachlicher Austausch
- offenes Gespräch (alles kann angesprochen werden)
- nur sachliche Kritik
- Bereitschaft sich auf das Gegenüber einzulassen
- paralleles Denken

Kennzeichen für ein schlechtes Klima ist:

- hitziger Austausch, Aggressionspegel ist hoch
- man hört dem Gesprächspartner nicht zu
- häufige Wiederholungen
- Emotionale Äußerungen
- kontroverses Denken

Natürlich nimmt das Setting Einfluss auf das Klima. Man könnte darauf achten, dass die Gesprächsparteien einander nicht gegenüber sitzen. Diese Sitzordnung würde die Kontroversität der Verhandlung unterstreichen. [Techniken der Mediation](#) helfen, die Kommunikation so zu führen, dass ein wechselseitiges Verstehen besser möglich ist. Die [Metakommunikation](#) kann die Kommunikation kontrollieren. Ist sie unter den Parteien nicht mehr möglich, sodass die [Metaebene](#) verloren ist, bedarf es einer neutralen dritten Person, die die Verhandlungen übernimmt.

[📖 Zum Archiv](#) [📖 Zu den Büchern](#) [📖 Highlights](#)

Hinweise und Fußnoten

Bitte beachten Sie die [Zitier](#) - und [Lizenzbestimmungen](#)

Bearbeitungsstand: 2021-11-03 21:37 / Version 10.

Aliase: [Klima](#), [Atmosphäre](#)

Siehe auch: [Allgemein](#)

Bearbeitungshinweis: [Textvollendung](#) und [Programmvollendung](#) erforderlich.

Prüfvermerk: -

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten