

Die empathische Verhandlung

Wie der Name sagt, steht die Verhandlung im Vordergrund. Das Adjektiv *empathisch* beschreibt seine Ausrichtung. Man könnte sagen, die empathische Verhandlung ist eine Verhandlung mit [aktivem Zuhören](#), das oft auch als empathischen Zuhören beschrieben wird. Die empathische Verhandlung ist weit entfernt von der Mediation, wo es nicht nur auf das Zuhören ankommt. Zugegebenermaßen kann das aktive Zuhören bereits eine starke Wirkung entfalten. Es kann den Gesprächspartner inspirieren, sodass er auch auf diesem Wege zu Ideen und Gedanken gelangt, die zur Konfliktlösung beitragen können. Das aktive Zuhören verliert jedoch seine Wirkung, wenn der Konflikt höher eskaliert ist. Dann braucht es mehr als nur den Spiegel, damit die Parteien die Lösungsführenden Gedanken erlangen können.

[Weiterempfehlen](#)[Zum Archiv](#)

[Hinweise und Fußnoten](#)

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

Bearbeitungsstand: 2021-11-04 11:46 / Version 1.

Alias:

Siehe auch: [Inhaltsverzeichnis](#), [Ratgeber für Interventionen](#), [Enzyklopädie](#), [Technikenverzeichnis](#), [Mediationsverzeichnis](#), [Konfliktverzeichnis](#), [Verfahrensverzeichnis](#),

Literaturhinweise:

Prüfvermerk: -

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten

Weitere Beiträge mit der Kategorie XXX