

Yahoo! Deutschland Mein Yahoo! Mail

Suche
im Web



Anmelden
Neuer Nutzer? [Registrieren](#)

[Finan](#)



[Startseite](#) [Börse & Kurse](#) [Nachrichten](#) [Geld & Vorsorge](#) [Diskussionsforen](#) [Meine Portfolios](#)

[Indizes](#) [Gewinner & Verlierer](#) [IPO](#) [Fonds](#) [Derivate](#) [Währungsrechner](#)

[DAX](#) [TecDAX](#) [MDAX](#) [SDAX](#) [Branchen](#) [Dow Jones](#) [Nasdaq](#) [Nasdaq100](#) [EuroStoxx50](#) [EUR/USD](#)

WKN, ISIN, Ticker Deutschland |

ddp
«Der gute Geist im Hintergrund» - Foad Forghani berät als Ghost Negotiator bei wichtigen Vertragsverhandlungen --Von ddp.djn
Sonntag 8. April 2007, 10:17 Uhr

Frankfurt/Main (ddp.djn). Dem Manager stehen die Schweißperlen auf der Stirn. Hastig raucht er eine Zigarette nach der anderen. In wenigen Tagen endet das Quartal, und er muss noch einen wichtigen Vertrag abschließen. Sonst wird er sich einen neuen Job suchen müssen, das hat ihm der Vorstand klar gemacht. Der Manager ruft Foad Forghani an. Der betreibt Ghost Negotiation, berät diskret im Hintergrund Führungspersonlichkeiten bei Verhandlungen fast jeder Art.

[Aktier](#)

[WIN Pic](#)
[WNN.L](#)

[Zum 1](#)

«Ich Sorge dafür, dass mein Mandant eine Verhandlung in seinem Sinne gestalten kann», umschreibt Forghani seinen Beruf elegant. Natürlich wären Win (London: [WNN.L](#) - [Nachrichten](#)) -Win-Situationen das

- [Zusammenfass](#)
- [«Handelsblatt» Wirtschaft wäc](#)
- [Quartal kaum](#)
- [RWE will für m auf Strommark](#)
- [Strategievorsta EADS](#)

Anzeige



Ideal. Doch die seien in der Wirtschaft selten, und so müsse er dafür sorgen, dass zumindest sein Mandant gewinnt. Er sei für diesen sozusagen «der gute Geist im Hintergrund».

«Dort, wo es Machtverhältnisse gibt, gibt es Interessenkonflikte», sagt Forghani. Beim Tauziehen zwischen Unternehmen und Politik beispielsweise, beim Machtkampf zwischen einem Top-Manager und einem Vorstand. Diese Interessenkonflikte könne man entweder durch Kriege oder durch Verhandlungen lösen. «Wer besser

verhandelt, ist der Gewinner», sagt Forghani.

Zum Einsatz kommt Forghani in Fällen, in denen Verhandlungen schlecht oder gar nicht laufen und ein Scheitern «unangenehme Konsequenzen» haben könnte. Dann rüstet Forghani seinen Auftraggeber für die anstehenden Verhandlungen: «Ich präpariere ihn mit Know-how, Strategien und Taktiken.»

Der Beruf des Ghost Negotiators ist in Deutschland noch nicht so bekannt. Nur eine Handvoll solcher Spezialisten gibt es hierzulande.

Forghani studierte zunächst Software Engineering, anschließend Business Administration mit dem Schwerpunkt Verhandlungsführung. Früh stellte er fest, dass es bei Managern sehr viel Nachholbedarf in Sachen Verhandlungsführung gibt. «Ab der Abteilungsleiterenebene hat man bis zu 60 Prozent der Zeit mit Verhandlungen zu tun, bei Vorständen sind 95 Prozent nichts anderes als Verhandlungen», sagt Forghani. Doch es mangle gerade dort an Know-how. Zwar gebe es viele Bücher über Strategien und Taktiken. Der Kernbereich von Verhandlungen, also Kenntnisse aus den Bereichen Verhaltensforschung und Tiefenpsychologie, sei aber weitgehend unbekannt.

«Wenn die Manager dann mit einem Ghost Negotiator zusammenarbeiten, tut sich eine neue Welt für sie auf«, betont Forghani. Auch vermeintliche Verhandlungsprofis, die glaubten, sie würden das Spiel in- und auswendig kennen, lernten da noch dazu.

Denn der größte Vorteil des Ghost Negotiator sei, dass er sich nicht in der emotional angespannten Lage des Mandanten befinde. »Es ist entscheidend, mit neutralem Blick und ruhig an die Aufgabe heranzugehen, denn man kann den Mandanten mit allen Arten von Strategien und Know-how bestücken, aber entscheidend sind seine Ängste«, erläutert Verhandlungsprofi Forghani. »Warum ist er in seiner Lage? Weshalb schafft er es nicht, die Verhandlungen zu seinen Gunsten zu beeinflussen? Weshalb fühlt er sich unter Druck? Weshalb kann er seine Ängste und Albträume nicht überwinden?“ Das seien die entscheidenden Fragen, die er zu klären helfe und sich dafür nach Tagessätzen entlohnen lasse.

Meist gingen seine Verhandlungen im Sinne seines Mandanten aus, weil die Gegenseite nicht mit einem professionell gebrieften Verhandlungspartner rechnet. Ob auf der anderen Seite ebenfalls schon einmal ein Ghost Negotiator im Einsatz war, habe er bislang noch nicht merken können. «Ich merke nur schnell, ob jemand gut oder schlecht verhandeln kann», sagt Forghani und muss zum nächsten Manager mit Verhandlungsnotfall.

ddp.djn/dro/mwo



 [Über Thema diskutieren](#)  [Per Mail senden](#)  [Blog via Y! 360°](#)

PARTNERLINKS:

[Gebührenfrei Aktien-CFD und Devisen handeln! Hebeln und gewinnen!](#)

Yahoo! Produkte:

Auto	Horoskope	Messenger	Spiele
Clever	Kino & Filme	Musik	Sport
Fotos	Lifestyle	Nachrichten	Toolbar
Groups	eMail	Reisen	Videos
Handy & SMS	Mein Yahoo!	Shopping	Alle Y! :

Copyright © 2007 ddp. Alle Rechte vorbehalten. Wiederveröffentlichung oder Verbreitung der Inhalte dieser Seiten nur n schriftlicher Zustimmung von ddp.

Copyright © 2007 Yahoo! Deutschland GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Alle Rechte vorbehalten.
[Feedback & Kritik](#) | [Wir über uns](#) | [Jobs@Yahoo!](#) | [AGB](#) | [Rechtlicher Hinweis](#)