



FORGHANI NEGOTIATIONS

Am alten Sportplatz 6
61184 Karben-Petterweil | Germany
T +49 (0)6039 934 117
F +49 (0)6039 934 143
foad.forghani@forghani-negotiations.de
www.forghani-negotiations.de

Interview: Politik & Kommunikation November 2008

:: *Auszüge aus dem Artikel*

Berater treten auf den Plan

Das ist auch eine Chance: eine Chance für Menschen wie **Foad Forghani**. Forghani ist ein so genannter Ghost-Negotiator. Er berät bei Verhandlungen – manchmal offen, meistens aber arbeitet er im Verborgenen, eben wie ein Ghost-Writer.

sind gute

ad Forghani

Auch der Beruf des Ghost-Negotiators kommt von jenseits des Atlantik. Dort organisiert die Branche sich bereits in Berufsvereinigungen, in Deutschland gibt es bislang eine Hand voll. Forghani arbeitet in der Regel für Unternehmen, nicht selten in politisch brisanten Fällen. Er tritt bei Problemfällen auf den Plan, dann, wenn der Mandant schon mit dem Rücken zu Wand steht. Wenn auch die Anwälte nicht mehr weiterwissen. Ob er ein konkretes Beispiel nennen könnte? Kann er nicht – Berufsgeheimnis! Wie er arbeitet, verrät Forghani dennoch: „Ich

analysiere die Situation und stelle mir immer die Frage, was die größten Ängste des Gegners sind. Sie müssen in Erfahrung bringen, was ihm wirklich Schmerzen bereitet – und wie man zugleich eine Brücke bauen kann, um seine Interessen wahrzunehmen.“

Herausfinden könne er das unter anderem anhand von Mimik und Gesten des Gegenübers – psychologische Kenntnisse sind das A und O. Ein Ghost-Negotiator versucht alles, um die Schlacht zu Gunsten des Mandanten zu entscheiden. Das ist auch der Grund, warum sie eine dunkle Nische besetzen und kaum die Öffentlichkeit suchen. Dem Gegner Schmerzen bereiten – damit ist schlecht Werbung zu machen; doch ein verzweifelter Verhandlungsführer greift auch nach dem letzten Strohalm, wenn Ansehen, Job oder Unternehmen gefährdet sind. „In Verhandlungen arbeiten viele meiner Mandanten mit Argumenten, weil sie glauben, es gehe in einem Streit um die Wahrheit“, sagt Forghani. Darum gehe es aber gar nicht. Es gehe nur darum, die Entscheidung der Gegenseite zu beeinflussen. Diese Er-

.....



FORGHANI NEGOTIATIONS

FORGHANI NEGOTIATIONS

Am alten Sportplatz 6

61184 Karben-Petterweil | Germany

T +49 (0)6039 934 117

F +49 (0)6039 934 143

foad.forghani@forghani-negotiations.de

www.forghani-negotiations.de

Titel



Nachdem die Konferenzleiter die Uhr angehalten hatte, verhandelte die Delegationen bis zum Morgen. Klimagipfel 2007 auf Bali

Ausbildung verfügt. Die Arbeitsschwerer gehen davon aus, dass die Arbeitgeber ihre kommunikativen Fähigkeiten schon zur Genüge trainieren könnten – was in Wirklichkeit nicht ohne weiteres zutrifft.

Verhandlungs-Know-how vermitteln verstärkt auch Hochschulen. So hat die Münchner Ludwig-Maximilians-Universität vor acht Jahren das Centrum für Verhandlungen und Mediation gegründet. Die Studenten können sich Vorleser etwa des früheren Wahlberaters und Sicherheitspolitikers Heribert Heitschlich anhören, der über „Verhandeln bis zur Einigung“ docuiert. Mit neuen Ansätzen tun sich auch die Hochschulen hervor, an denen – ganz im angelsächsischen Trend – „Governance“, die Steuerung politischer Prozesse, gelehrt wird. Zu diesen gehört die private Hertie School of Governance in Berlin. Die Hochschule bietet ihren

Kandidat hätte über ein hohes Maß an Berufserfahrung verfügen müssen“, sagt Hochschulleiter Michael Zürn. „Doch findet man auf diesem Feld eher jüngere Praktiker, die das unterrichten. Verhandlungstechniken sind eben auch keine etablierte wissenschaftliche Disziplin.“ Zwar gebe es inzwischen eine Vielzahl von Agenturen, die beim Verhandeln berieten, doch trenne sich da „die Spreu vom Weizen“, so Zürn. Die Qualität der Angebote schwänke.

Berater treten auf den Plan

Das ist auch eine Chance: eine Chance für Menschen wie Foad Forghani. Forghani ist ein so genannter Ghost-Negotiator. Er berät bei Verhandlungen – manchmal offen, meistens aber arbeitet er im Verborgenen, eben wie ein Ghost-Writer.

Auch der Beruf des Ghost-Negotiators kommt von jenseits des Atlantik. Dort organisiert die Branche sich bereits

analysiere die Situation und stelle eine innere die Frage, was die größten Ängste des Gegners sind. Sie müssen in Erfahrung bringen, was ihm wirklich Schmerzen bereitet – und wie man zugleich eine Brücke bauen kann, um seine Interessen wahrzunehmen.“

Herausfinden könne er das unter anderem anhand von Mimik und Gesten des Gegenübers – psychologische Kenntnisse sind das A und O. Ein Ghost-Negotiator versucht alles, um die Schlacht zu Gunsten des Mandanten zu entscheiden. Das ist auch der Grund, warum sie eine dunkle Nische besetzen und kaum die Öffentlichkeit suchen. Dem Gegner Schmerzen bereiten – damit ist schließlich Werbung zu machen; doch ein verweilender Verhandlungsführer greift auch nach dem letzten Strohhalm, wenn Ansehen, Job oder Unternehmen gefährdet sind. „In Verhandlungen arbeiten viele meiner Mandanten mit Argumenten, weil sie glauben, es gehe in einem Streit um die ‚Wahrheit‘“, sagt Forghani. Darum gehe es aber gar nicht. Es gehe nur darum, die Entscheidung der Gegenseite zu beeinflussen. Diese Ergebnisse lassen Unternehmen sich gerne



„Gute Politiker sind gute Verhandler“ Foad Forghani