

Verhandeln in Grenzsituationen: Ghost Negotiator Foad Forghani öffnet seine Trickkiste

30.05.2018, 13:31 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: *ASB Akademie GmbH*



Logo ASB Akademie GmbH

Ghost bzw. Shodow Negotiator unterstützen die eigentlichen Verhandlungspartner „hinter den Kulissen“. Foad Forghani, einer der gefragtesten Ghost Negotiator Deutschlands, gewährt im Rahmen seiner Vorträge und Seminare Einblick in die professionelle Verhandlungsführung.

Ein übermächtiger Verhandlungsgegner, Verhandlungseskalation, Stress oder Zeitdruck - es gibt viele Gründe, die selbst erfahrene Verhandlungsprofis an ihre Grenzen bringen. Das Verhandlungswissen in den Unternehmen ist in den letzten Jahren stetig gestiegen und so gilt: Der Bessere ist der Feind des Guten!

Es gibt einen relativ jungen Beruf, den „Ghost Negotiator“, der - ähnlich dem Ghostwriter – meist im Verborgenen arbeitet, den Verhandlungsverlauf jedoch entscheidend mitbestimmt.

Ghost Negotiators sind Verhandlungsspezialisten, die Verhandlungsstrategien für Mandanten aus Wirtschaft und Politik entwickeln und sie dabei begleiten. Ein solcher Ghost bzw. Shadow Negotiator kommt meist dann ins Spiel, wenn sich politisch oder wirtschaftlich brisante Verhandlungen bereits in einer kritischen Phase befinden. Um keine (weiteren) Fehler zu machen, wird dann ein solcher Verhandlungsprofi hinzugezogen, der seine/n Auftraggeber/in intensiv auf die nächste Verhandlungsphase vorbereitet.

Dabei spielt die Psychologie eine bedeutende Rolle. Einerseits wird das eigene Auftreten im Detail „durchleuchtet“ und beispielsweise im Hinblick auf Kleidungsstil, Gestik, Mimik, Stimme und Sprachstil optimiert. Das ist wichtig, weil die psychologische Wirkung des eigenen Auftretens nicht unterschätzt werden darf und das Auftreten auf den jeweiligen Verhandlungspartner abgestimmt werden sollte. Eine teure Armbanduhr oder auffälliger Schmuck kann zum Beispiel je nach Umgebung zu Anerkennung und Wertschätzung oder zu Neid und Missgunst führen.

Andererseits geht es um das „Profiling“ des Verhandlungsgegners, das entscheidend dazu beitragen kann, die Verhandlung in die gewünschte Richtung zu lenken. Laut Foad Forghani, Deutschlands gefragtestem Ghost Negotiator, geht es in Verhandlungen immer (auch) um Macht. Wer sein Gegenüber, dessen Verhandlungsstrategie und vor allem dessen Ängste und Bedenken kennt, hat eine gewisse Macht und kann diese im eigenen Interesse nutzen. Durch die Beobachtung und die Analyse eines Menschen und seines Verhaltens in der Vergangenheit kann man viel über sein zukünftiges Verhalten lernen. Laut Forghani sind „Langjährige Erfahrung in Extremsituationen sowie tiefenpsychologisches Know-how auf dem Gebiet der Verhaltensforschung unabdingbar, um Eigeninteressen nachhaltig zu vertreten und zugleich Win-Win-Situationen herbeizuführen.“

Foad Forghani sammelte sein Experten Know-how nach seinem Management-Studium an der Heriot Watt University Edinburgh in leitender Funktion für nationale und internationale Firmen. Er ist ein gefragter Experte in den Medien und auf Kongressen, wenn es um die Geheimnisse der Verhandlungsführung geht. Zu seinen Mandanten zählen hochrangige Politiker sowie Wirtschaftsführer.

Am 06./ 07. September 2018 gewährt Herr Forghani im Rahmen eines Seminares der ASB Akademie GmbH in Heidelberg Einblick in seine „Trickkiste der Verhandlungsführung“. Er versteht es, selbst die schwierigsten und komplexesten Verhandlungsfälle mit außergewöhnlichen Ideen zum Erfolg zu führen. In Vorträgen und Seminaren zieht Herr Forghani die Teilnehmer/innen mit der Darstellung von solch extremen Verhandlungssituationen in seinen Bann und vermittelt komplexe Themen bildhaft und praxisnah.

Alle Details zum Seminar sowie den Link zur Anmeldung finden Sie im Seminarshop der ASB Akademie GmbH:
<http://asb-seminarshop.de/seminare/fuehrung-kommunikation/verhandlungsfuehrung-in-grenzsituationen/>

Portrait

Ihr persönlicher Weiterbildungspartner: kompetent und nachhaltig.

Wir stehen für hohe Qualität, individuelle, langlebige Geschäftsbeziehungen & Umweltschutz.

Unsere Seminarthemen, auch INHOUSE: Assistenz & Sekretariat, betriebliche Altersversorgung, betriebliche Versicherungen, Business Development Management, Führung, Kommunikation, Persönlichkeitsentwicklung, Personalmanagement, Projektmanagement & Softskills.

News-ID: 1005680 • Views: 961 (Stand: 21.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1005680/Verhandeln-in-Grenzsituationen-Ghost-Negotiator-Foad-Forghani-oeffnet-seine-Trickkiste.html>