

MEINE PERSÖNLICHEN LITERATUREMPFEHLUNGEN ZUM THEMA ‚VERHANDLUNG‘

Das Harvard-Konzept

von Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton
[Der Klassiker der Verhandlungsliteratur!]

Führen durch das Wort. Motivation; Kommunikation; Praktische Führungsdialektik.

von Rupert Lay
[Ehemaliger Jesuiten-Pater. Erklärt tiefgehend und dennoch leicht verständlich wie Führung durch Sprache funktioniert.]

Switch: Veränderungen wagen und dadurch gewinnen!

von Fred Chip Heath und Jeffrey Dan Heath
[Easy reader über die Umsetzung von Veränderungen. Strategien, wie wir unsere eigenen Widerstände austricksen. Für Verhandlungen eine wichtige Fähigkeit.]

Brain at Work: Intelligenter arbeiten, mehr erreichen

David Rock und Daniel J. Siegel
[Anschaulich geschriebenes Buch über Erkenntnisse aus der Hirnforschung. Hoher Praxisbezug, gut zu lesen, Vorgänge im Gehirn werden anhand von Beispielen, Bildern & Metaphern beschrieben.]

Der Verhandlungsführer - Strategien und Taktiken, die zum Erfolg führen

von Matthias Schraner
[Gründer u. Inhaber des gleichnamigen Züricher Verhandlungsinstitutes zur Schulung von Führungseliten.]

Speziell für Frauen: **Das Arroganz Prinzip**

Peter Modler
[Deutscher Professor gibt Durchblick für Frauen mit Anleitung: How to survive in a man's world]

Die Bücher von **Deborah Tannen**

[US-Sozio-Linguistin, die sich mit dem Unterschied von weiblicher & männlicher Kommunikation befaßt]

IN ENGLISCHER SPRACHE:

The truth about negotiations ,You may want to make the first offer‘

Leigh L. Thompson
[Easy reader about basic principles of negotiation with practical tips - each in a separate chapter.]

Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People

G.Richard Shell
[Many good examples from the Business world - SWOP of negotiation styles - even a chapter about ethics]

Beyond Winning - Negotiating to create value in deals and disputes

Robert H. Mnookin - The Belknap Press of Harvard University Press
[Business negotiations - especially in lawyers contexts]

Never split the difference

Chris Voss with Tahl Raz - HarperCollins Publishers Australia [Ex-FBI negotiator, providing viewpoints that differ a lot from the other negotiation literatur mentioned above]

