

## Literaturliste zur Verhandlungsführung, sortiert nach den folgenden Rubriken

- Verhandlungen und Verhandlungsführung
- Verhandlungsführung am Telefon
- Kommunikation und Rhetorik
- Stimme und Körpersprache

Die Verknüpfung zu [www.amazon.de](http://www.amazon.de) dient dazu, dass Sie einfach und schnell eine Rezension zu dem Buch finden können. Die Ausarbeitung stellt den Stand vom Dezember 2016 dar. In Seminaren werde ich die Literatur auszugsweise zur Ansicht dabei haben.

Für weitergehende Fragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung – über Kommentierungen oder Anregungen würde ich mich sehr freuen. **Kontakt:** [info@scholz-management.de](mailto:info@scholz-management.de)

*Ihr Carsten Scholz*

### ■ Verhandlungen und Verhandlungsführung

Berz Gregor, **Spieltheoretische Verhandlungs- und Auktionsstrategien – Mit Praxisbeispielen von Internetauktionen bis Investmentbanking**, 2007, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, ISBN 978-3-7910-2686-2

<https://goo.gl/EsZJhQ>

Bönisch Wolfgang, **Werkstatt für Verhandlungskunst: Bessere Verhandlungsergebnisse mit den richtigen Werkzeugen**, 2011, 2. Auflage, tredition GmbH, Hamburg, ISBN 978-3842402287

<https://goo.gl/TjxETi>

Brandl, Peter Klaus, **30 Minuten Verhandeln**, 2. Auflage, 2014, GABAL-Verlag GmbH, Offenbach, ISBN-13: 978-3869363530

Donaldson Michael Michael C.; **Erfolgreich Verhandeln für Dummies, Ihre Strategien zum „Ja“**; 2008, 4. Auflage, Wiley-VCH GmbH & Co. KGaA, Weinheim, ISBN 978-3-527-70410-1

<https://goo.gl/rI4Pi6>

Erbacher Christian Eric, **Grundzüge der Verhandlungsführung**, 2005, vdf Hochschulverlag AG an der ETH Zürich, ISBN 3-7281-2937-2

<https://goo.gl/mmUUKK>

Edmüller Andreas, Wilhelm Thomas, **Manipulationstechniken**, 2010, Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co. KG, Planegg, ISBN 978-3448092981

<https://goo.gl/WPzWBo>

Stephane Etrillard, **30 Minuten für intelligente Schlagfertigkeit**, 2004, 7. Auflage, Gabal-Verlag GmbH, Offenbach, ISBN 978-3897494763

<https://goo.gl/sfwya7>

Fisher R., W. Ury and B. Patton, „**Das Harvard Konzept, sachgerecht verhandeln- erfolgreich verhandeln**“, 2000, Campus Verlag, Frankfurt, ISBN 3-593-36434-4  
<https://goo.gl/cUs1vu>

Frey Dr. Christel, **30 Minuten für wirkungsvolle Konfliktlösungen**, 2009, 6. Auflage, Gabal-Verlag GmbH, Offenbach, ISBN 978-3897490383  
<https://goo.gl/8C6R7c>

Heeper Astrid und Schmidt Michael, **Verhandlungstechniken – Vorbereitung, Strategie und erfolgreicher Abschluss**, 2004, 2. Auflage, Cornelsen Verlag GmbH & Co. OHG, Berlin, ISBN 978-3-589-21912-4  
<https://goo.gl/Wjndh3>

Hirschsteiner Günter, **Einkaufsverhandlungen, Pocket Power Serie**, 2002, Carl Hanser Verlag, München, ISBN 3-446-21773-8  
<https://goo.gl/4RuZjL>

Jantzen Gerhard, **Dont tell, sell! ... und wie Sie den Auftrag doch noch bekommen**. Wirksame Strategien gegen Killerargumente des Kunden: und wie Sie den Auftrag doch ... Strategien gegen Killerargumente des Kunden, 2009, 1. Auflage, Junfermannsche Verlagsbuch-handlung GmbH & Co. KG, ISBN 978-3873877214  
<https://goo.gl/BGZpJA>

Lang Alexander, **Einsatz von Planungsstrategien in der integrativen Verhandlungsführung, Analyse der Effekte gezielter Verhandlungsplanung nach dem Selbstregulationsansatz**, 2006, Berlin, Logos Verlag Berlin, ISBN 3-8325-1128-8  
<https://goo.gl/TJP9rq>

Lax David A. und Sebenius James K., **Der perfekte Deal – die drei Dimensionen guten Verhandels**, Harvard Business Manager, Februar, 2004, S. 20 – 35,

Lewicki – Kiam – Olander, **Verhandeln mit Strategie – Das große Handbuch der Verhandlungstechniken**, Midas Management Verlag , St. Gallen, 1998, ISBN 3-907100-04-2  
<https://goo.gl/uuZguL>

Macioszek H.-Georg, **Chruschtschows dritter Schuh, Anregungen für geschäftliche Verhandlungen**, 2005, 9. Auflage, Ulysses Verlag, Hamburg, ISBN 3-9804558-0-7  
<https://goo.gl/yGOGCY>

Mohr, Peter, **30 Minuten Einwandbehandlung**, 2013, GABAL-Verlag GmbH, Offenbach, ISBN 978-3869364872  
<https://goo.gl/rR3Sbs>

Mohr, Peter, **30 Minuten für erfolgreiches Verkaufen**, 2009, 8. Auflage, Gabal-Verlag GmbH, Offenbach, ISBN 978-3897492240  
<https://goo.gl/Osaj9C>

Nasher Jack, **Deal! Du gibst mir, was ich will!**, 2015, 5. Auflage, Goldmann Verlag, München, ISBN 978-3442174713  
<https://goo.gl/xlkWNo>

Nasher Jack, **Durchschat: Das Geheimnis, kleine und große Lügen zu entlarven**, 2012, 4. Auflage, Heyne Verlag, München, ISBN 978-3453602465  
<https://goo.gl/mzxxbO>

Salewski Wolfgang, **Die Kunst des Verhandeln: Motive erkennen - erfolgreich kommunizieren**, 2008, 1. Auflage, Wiley-Vch Verlag GmbH & Co. KGaA, Weinheim, ISBN 978-3-527-50322-3  
<https://goo.gl/3PW5eC>

Scherer Hermann, **Sie bekommen nicht, Sie verdienen, sondern was Sie verhandeln: Strategien für die erfolgreiche Verkaufsverhandlung**, 2002, 2. Auflage, Gabal-Verlag GmbH, Offenbach, ISBN 978-3897499232  
<https://goo.gl/dUFkv0>

Scherer Hermann, **30 Minuten für eine gezielte Fragetechnik**, 2010, 6. Auflage, Gabal-Verlag GmbH, Offenbach, ISBN 978-3897493407  
<https://goo.gl/n9s2Ot>

Schranner Matthias, **Der Verhandlungsführer – Strategie und Taktiken, die zum Erfolg führen**, 2006, Deutscher Taschenbuch Verlag GmbH & Co, Kg, München, ISBN 3-423-34319-2  
<https://goo.gl/yprufD>

Schranner Matthias, **Verhandeln im Grenzbereich – Strategien und Taktiken für schwierige Fälle**, 2005, 5. Auflage, Econ Verlag, München, ISBN 3-430-18068-6  
<https://goo.gl/ZmCoqd>

Schranner Matthias, **Teure Fehler: Die 7 größten Irrtümer in schwierigen Verhandlungen**, 2009, Econ Verlag, München, ISBN 343020075X  
<https://goo.gl/7k5jxW>

Senger von Harro, **Strategeme, Anleitung zum Überleben – Chinesische Weisheit aus drei Jahrtausenden**, 3. Auflage, 1996, Deutscher Taschenbuch Verlag, ISBN 3-423-30549-5  
<https://goo.gl/0AHTkf>

Thiele Albert, **Argumentieren unter Stress: Wie man unfaire Angriffe erfolgreich abwehrt**, 6. Auflage, 2009, Deutscher Taschenbuch Verlag, ISBN 3423344059  
<https://goo.gl/NRxBWG>

Ury William, **Nein sagen und trotzdem erfolgreich verhandeln: Vom Autor des Harvard-Konzepts**, 2009, Campus Verlag, Frankfurt, ISBN 3593382849  
<https://goo.gl/QOofJ9>

Ury William, **Wissen, was ich will, und erfolgreich verhandeln: Der Einstieg ins Harvard-Konzept**, 2016, Deutsche Verlags-Anstalt, München, ISBN 978-3421047205  
<https://goo.gl/HxaAhl>

Verhandlungsführung, **Fünf Schritte zu einer erfolgreichen Verhandlung**, Lektorat Meier Rolf, 2006, Gabal Verlag, Offenbach am Main, Selbstlernkurs, ISBN 3-89749-602  
<https://goo.gl/bBpNTh>

Wannenwetsch Helmut, **Erfolgreiche Verhandlungsführung in Einkauf und Logistik – Praxiserprobte Erfolgsstrategien**, 2006, 2. Auflage, Springer Verlag, Berlin, ISBN 10 3-540-25825-6  
<https://goo.gl/cEbOH7>

## ■ Verhandlungsführung am Telefon

Fischer Claudia, **Maximale Telefonpower, Mit Intuition und Empathie mehr Erfolg im Kundenkontakt**, 2005, GABAL Verlag GmbH, Wiesbaden, ISBN 3-409-03448-X  
<https://goo.gl/IZOyTT>

Fischer Claudia, **Telefonpower**, 2001, GABAL Verlag GmbH, Offenbach, ISBN 3-89749-175-3  
<https://goo.gl/e8Z0nr>

Raupach Andreas, **Erfolgreich telefonieren – Telefonate professionell führen Telefonstrategien und Selbstmanagement**, 2006, Cornelsen Verlag GmbH & Co. OHG, Berlin, ISBN 978-3-589-21926-1  
<https://goo.gl/B9kw9H>

Telefontraining - Arbeitsheft. **Die fünf Schritte zu einem effektiven Umgang mit dem Telefon** (Transfer) (Taschenbuch), Lektorat Eva Engelmeyer, 2005, Gabal Verlag, Offenbach am Main, Selbstlernkurs, ISBN 3-89749-518  
<https://goo.gl/SrG6YW>

## ■ Kommunikation und Rhetorik

Benien Karl, **Schwierige Gespräche führen - Modelle für Beratungs-, Kritik- und Konfliktgespräche im Berufsalltag**, 2008, 5. Auflage, Rowolth Taschenbuch Verlag Hamburg, ISBN 978 3 499 61477 4  
<https://goo.gl/YO5DM8>

Berckhan Barbara, **Die etwas intelligentere Art, sich gegen dumme Sprüche zu wehren – Selbstverteidigung mit Worten**, 2001, Wilhelm Heyne Verlag GmbH & Co. KG, München, ISBN 978-3453188785  
<https://goo.gl/hB3Duz>

Birkenbihl Vera F., **Kommunikationstraining – Zwischenmenschliche Beziehungen erfolgreich gestalten**, 2007, 28. Auflage, mvg Verlag, Redline GmbH, Heidelberg, ISBN 978-3-636-07236-8  
<https://goo.gl/h2x3pt>

Bohm David, Nichol Lee (Herausgeber), Grube Anke (Übersetzer), **Der Dialog: Das offene Gespräch am Ende der Diskussionen**, 2014, Klett-Cotta Verlag, Stuttgart, 7. Auflage, ISBN 978-3608980424  
<https://goo.gl/IBBvtM>

Cialdini Robert B., **Die Psychologie des Überzeugens – Ein Lehrbuch für alle, die ihren Mitmenschen und sich selbst auf die Schliche kommen wollen**, 5. Auflage, 2007, Verlag Hans Huber, Bern, ISBN 978-3-456-84478-7  
<https://goo.gl/wtWy1f>

Cicero Antonia, Kuderna Julia, **Clevere Antworten auf dumme Sprüche, Killerphrasen kunstvoll kontern**, 2001, Jungfermann, Paderborn, ISBN 3-87387-455-5  
<https://goo.gl/H5ez7I>

Edmüller A, Wilhelm T., **Manipulationstechniken – Erkennen und abwehren**, 2006, 5. Auflage, Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co. KG, Planegg, ISBN 3-448-077-07747-X  
<https://goo.gl/VAHiaR>

Etrillard Stéphane, **30 Minuten für intelligente Schlagfertigkeit**, 8. Auflage, 2010, GABAL-Verlag, Offenbach, ISBN 978-3897494763

<https://goo.gl/JK0Z9z>

Eisler – Mertz, **Mit Worten überzeugen – Die gekonnte Gesprächsführung in Beruf und Alltag**, 1998, mvg – Verlag, Landsberg am Lech, ISBN 3-478-08604-3

<https://goo.gl/IgEXBI>

García Isabel, **Ich rede: Kommunikationsfallen und wie man sie umgeht**, 2. Auflage, 2015, mvg Verlag, München, ISBN 978-3868822021

<https://goo.gl/MFv3xk>

Geißner Hellmut, **Sprecherziehung**. Didaktik und Methodik der mündlichen Kommunikation, 2.Aufl., 1986, Cornelsen Verlag, Königstein, ISBN 978-3589207886

<https://goo.gl/M5clzx>

Heigl Peter, **30 Minuten Rhetorik**, 22. Auflage, 2013, GABAL-Verlag, Offenbach, ISBN 978-3869362564

<https://goo.gl/b0iQAa>

Kanitz Anja, Scharlau Christine, **Gesprächstechniken**, Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Freiburg; Auflage: 2. Auflage 2012, ISBN 978-3648026724

<https://goo.gl/ubm2C8>

Kühne de Haan Lelia, **Ja, aber...: Die heimliche Kraft alltäglicher Worte und wie man durch bewusstes Sprechen selbstbewusster wird**, 2011, 17. Auflage, Nymphenburger, München, ISBN-13: 978-3485008792

<https://goo.gl/BaiJEI>

Maro Fred, **Du gehst mir auf den Geist – Spontan kommunizieren, Die Haltung wahren, Den richtigen Ton finden**, 2007, WALHALLA Fachverlag, Regensburg, ISBN 978-3-8029-3259-5

<https://goo.gl/vPwk0G>

Posner Astrid, **Die smarte Art, sich durchzusetzen: Status-Spiele erkennen und für sich entscheiden**, 2016 Kösel-Verlag, München, ISBN 978-3466309634

<https://goo.gl/HrXqQv>

Portner Jutta, **Besser verhandeln**. Das Trainingsbuch, 3. Auflage, 2010, GABAL-Verlag Offenbach, ISBN 978-3869360546

<https://goo.gl/hBA0J7>

Rossié Michael, **Schwierige Gespräche – live – 45 Minuten Dialoge auf Hör-CD**, 2005, Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co. KG, Planegg, ISBN 3-448-06884-5

<https://goo.gl/oZSg4o>

Schaffer-Suchomel Joachim, Krebs Klaus, **Du bist, was du sagst. Was unsere Sprache über unsere Lebenseinstellungen verrät**, 2006, Moderne VerlagsGes., München, ISBN 978-3636062642

<https://goo.gl/75nqOm>

Schmitt Tom, Esser Michael, **Status-Spiele: Wie ich in jeder Situation die Oberhand behalte**, FISCHER Taschenbuch; 9. 2015, ISBN 978-3596179800

<https://goo.gl/JaEfCM>

Schön Holger, **Mit professioneller Einwandperformance besser verkaufen: So begegnen Sie Kundeneinwänden kompetent und gelassen**, 2013, Verlag: Springer Gabler, Wiesbaden, ISBN-13: 978-3658006082

<https://goo.gl/RxG3JI>

Schulz von Thun Friedemann, **Miteinander Reden 1, Störungen und Klärungen**, 1996, Rowohlt Verlag in Hamburg, ISBN 3-499-17489-8  
<https://goo.gl/ar7mFy>

Walter, George, **Sag, was du meinst, und du bekommst, was du willst – Mit Power Talking zum Erfolg**, 1998, 13. Auflage, ECON Verlag, Düsseldorf, München. ISBN 3-430-19487-3  
<https://goo.gl/srwFP3>

Weisbach Christain-Rainer, Sonne-Neubacher Petra, **Professionelle Gesprächsführung – Ein praxisnahes Lese- und Übungsbuch**, 7. Auflage, 2008, Deutscher Taschenbuch verlag, München, ISBN 978-3-423-05845-2  
<https://goo.gl/O209f8>

## ■ Stimme und Körpersprache

Bruno Tiziana und Adamcyk Gregor, **Körpersprache**, 2006, 2. Auflage, Rudolf Haufe Verlag GmbH, Planegg, ISBN 3-448-07385-7  
<https://goo.gl/JVo6L>

Malcho Samy, **Körpersprache des Erfolgs**, 2005, Heinrich Hugendobel Verlag, München, ISBN 978-3720526562  
<https://goo.gl/aD2EXR>

Malcho Samy, **Alles über Körpersprache: sich selbst und andere besser verstehen**, 2002, Goldmann Verlag, München, ISBN 978-3442390472  
<https://goo.gl/nknjlh>

Navarro Joe, **Menschen lesen: Ein FBI-Agent erklärt, wie man Körpersprache entschlüsselt**, 4. Auflage, 2010, mvg Verlag, München, ISBN 978-3868822137  
<https://goo.gl/NMGLyn>

Matschnig, **Körpersprache – Verräterische Gesten und wirkungsvolle Signale**, 2007, GRÄFE UND UNZER Verlag, München, ISBN 978-3-8338-0789-3  
<https://goo.gl/EiGh7V>

Matschnig Monika, **Körpersprache im Beruf: Wie Sie andere überzeugen und begeistern**, 2012, GRÄFE UND UNZER Verlag GmbH, München, ISBN 978-3833823817  
<https://goo.gl/HnQP9b>

Matschnig Monika, **30 Minuten Körpersprache verstehen**, 8. Auflage, 2015, GABAL Verlag GmbH, ISBN 978-3869363226  
<https://goo.gl/n10Wol>

Spies Stefan, **Der Gedanke lenkt den Körper: Körpersprache - Erfolgsstrategien eines Regisseurs**, 2. Auflage, 2010, HOFFMANN UND CAMPE VERLAG GmbH, München, ISBN-13: 978-3455501520  
<https://goo.gl/MguE5v>

Verra Stefan, **Hey, dein Körper spricht!: Worum es bei Körpersprache wirklich geht**, Edel Germany, Hamburg; 2. Auflage, 2015, ISBN 978-3841903259  
<https://goo.gl/i6AHGY>