

Literaturvorschläge zu Gesprächsführung und Verhandeln

Baumert, Andreas (Januar 2004): Interviews in der Recherche. Redaktionelle Gespräche zur Informationsbeschaffung. Reutlingen: VS Verlag für Sozialwissenschaften. ISBN: 3531138839

Benien, Karl (Februar 2007): Schwierige Gespräche führen. Rowohlt Taschenbuch Verlag. ISBN: 9783499614774

Birkenbihl, Vera F. (Juli 2006): Fragetechnik schnell trainiert. Landsberg am Lech: Moderne Verlagsges. Mvg. ISBN: 3636070517

Birkenbihl, Vera F. (2007): Psycho-Logisch richtig verhandeln. Heidelberg: mvg Verlag, Redline GmbH. ISBN: 9783636072245

Bonneau, Elisabeth (September 2005): Erfolgsfaktor Smalltalk. Mühelos Kontakte knüpfen. München: Gräfe & Unzer. ISBN: 3774277265

Bredemeier, Karsten (Februar 2005): Schwarze Rhetorik. Macht und Magie der Sprache. Mit zahlreichen Übungen. Zürich: Goldmann. ISBN: 3442166225

Bredemeier, Karsten (Oktober 2006): Provokatives Verkaufen? GesprächsVerführung. Zürich: Orell Füssli. ISBN: 3280050995

Cialdini, Robert B. (2007): Die Psychologie des Überzeugens, Bern: Verlag Hans Huber, Hogrefe AG. ISBN: 9783456844787

Dilts, Robert B. (Januar 2008): Die Magie der Sprache. Angewandtes NLP. Junfermann. ISBN: 3873874458

Eberspächer, Hans (2011): Gut sein, wenn's drauf ankommt. Carl Hanser Verlag, ISBN: 9783446426900

Fisher, Roger; Ury, William; Patton, Bruce (April 2006): Das Harvard-Konzept. Der Klassiker der Verhandlungstechnik. Frankfurt: Campus Verlag. ISBN: 3593381354

Gehm, Theo (April 2006): Kommunikation im Beruf. Hintergründe, Hilfen, Strategien. Beltz. ISBN: 3407226144

Havener, Thorsten (2020). Ich sehe das was du nicht sagst, Körpersprache verstehen – Menschen lesen. München: Yes Publishing - Pascal Breitenstein & Oliver Kuhn GbR. ISBN Print 978-3-96605-020-0

James, Tad; Shephard, David (April 2005): Die Magie gekonnter Präsentation. Paderborn: Junfermann. ISBN: 3873874911

Kunkel, Agnes; Bräutigam, Peter; Hatzelmann, Elmar (April 2010): Verhandeln nach Drehbuch. Mit Hollywoodfilmen für eigene Verhandlungen lernen. Heidelberg: Redline Wirtschaftsverlag. ISBN: 3636012045

Mohr, Willi L. (August 2001): Systematisch zum Erfolg, Gezielte Eigenmotivation: Strategien, Methoden und Übungen. Weinheim und Basel: Beltz. ISBN: 3407226101

Nöllke, Matthias (Oktober 2009): Vertrauen; Haufe-Lexaware, ISBN: 3348095915

O`Connor, Joseph; Seymour, John (Februar 2009): Neurolinguistisches Programmieren: Gelungene Kommunikation und persönliche Entfaltung. Kirchzarten: VAK Verlags GmbH. ISBN: 3924077665

Rosenberg, Marshall B. (Februar 2007): Gewaltfreie Kommunikation: Eine Sprache des Lebens. Paderborn: Junfermann. ISBN: 3873874547

Schulz von Thun, Friedemann (2013): Miteinander Reden: Rowohlt Taschenbuch Verlag, ISBN: 9783499605451

Schulz von Thun, Friedemann (2010): das innere Team in Aktion: Rowohlt Taschenbuch Verlag, ISBN: 9783499616440

Tohei, Koichi (Oktober 2003): Ki im täglichen Leben. Heidelberg: Kristkeitz Werner Verlag. ISBN: 3932337425

Wehrle, Martin (Februar 2003): Geheime Tricks für mehr Gehalt. Ein Chef verrät wie Sie andere Chefs überzeugen. München: Econ Verlag. ISBN: 343019542X

Weisbach, Christian-Rainer (Juni 2008): Professionelle Gesprächsführung. Ein praxisnahes Lese- und Übungsbuch. DTV-Beck. ISBN: 3423058455

Internet

www.rhetorik.ch aufgerufen am 20.02.2022

akt. Stand: 01.03.2022