

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

1. **Abramowitz, Ava J.:** Architect's Essentials of Negotiation, 2. Auflage, Hoboken NJ 2009.
2. **Acuff, Frank A.:** How to Negotiate Anything with Anyone Anywhere Around the World, 3. Auflage, New York 2008.
3. **Adamczyk, Gregor:** Storytelling – Mit Geschichten überzeugen, 1. Auflage, Freiburg 2014.
4. **Adler, Richard M.:** Bending the Law of Unintended Consequences. A Test-Drive Method for Critical Decision-Making in Organisations, 1. Auflage, Cham 2020.
5. **Aggestam, Karin/Tows, Ann E. (Hrsg.):** Gendering Diplomacy and International Negotiation, 1. Auflage, Cham (Schweiz) 2018.
6. **Albrecht, Karl/Albrecht, Steve:** Added Value Negotiating – The Breakthrough Method for Building Balanced Deals, 2008 (Wohl Nachdruck der 1. Auflage, Irwine 1993).
7. **Allert, Arnd:** Erfolgreich verhandeln bei M&A-Transaktionen im Mittelstand, 1. Auflage, Lampertheim 2014.
8. **Altschul, Carlos:** Dinámica de la negociación estratégica, 1. Auflage, Buenos Aires 1999.
9. **Amado, Lucy:** Conflict Resolution. Alternate means to transforme disputes peacefully, 1. (englische) Auflage (Übersetzung der 4. spanischen Auflage), Amazon 2019.
10. **Anderson, Mark/ Warner, Victor:** Drafting and Negotiating Commercial Contracts, 4. Auflage, Haywards Heath 2016.
11. **Anderson, Nick:** The Art of Negotiation. Effective Strategies to Influence Human Behavior, Learn Getting to Yes Without Giving in, and Become a Negotiation Genius, 1. Auflage, Amazon (ohne Jahr).
12. **Andjelkovic, Sonja:** Verhandlungen intuitiv und ergebnisorientiert gestalten. Wer nicht verlieren will, muss fühlen, 1. Auflage, Stuttgart 2017.
13. **Aquilar, Francesco/ Galluccio, Mauro:** Psychological Processes in International Negotiations, 1. Auflage, New York 2010.
14. **Aquilar, Francesco/ Galluccio, Mauro (Hrsg.):** Psychological and Political Strategies for Peace Negotiation. A Cognitive Approach, 1. Auflage, New York u.a. 2011.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

15. **Ariely, Dan:** Predictably Irrational: The Hidden Forces that Shape Our Decisions, 1. Auflage, New York 2008.
16. **Ariely, Dan:** Denken hilft zwar, nützt aber nichts, erweiterte Taschenbuchausgabe (Übersetzung der um etwa sechzig Seiten (Thema Finanzkrise) erweiterten englischen Ausgabe „Predictable Irrational“ von 2008), München 2015.
17. **Ariely, Dan:** Amazing Decisions. The Illustrated Guide to Improving Business Deals and Family Meals, 1. Auflage, New York 2019.
18. **Armour, John/ Eidenmüller, Horst:** Negotiating Brexit, 1. Auflage, München/Sinzheim/Krefeld 2017.
19. **Aron, Matthieu:** Les Grandes Plaidoiries Des Ténors Du Barreau, 1. Auflage, (Taschenbuch), Paris 2020 (1. Normalauflage 2010).
20. **Arrow, Kenneth/ Mnookin, Robert H./ Ross, Lee/ Tversky, Amos/ Wilson, Robert (Hrsg.):** Barriers to Conflict Resolution, 1. Auflage, London, New York 1995.
21. **Audebert, Patrick:** Bien négociier, 3. Auflage, Paris 2005.
22. **Auerbach, Jerold S.:** Justice without Law? Resolving Disputes Without Lawyers, 1. Auflage, Oxford u.a. 1983.
23. **Avenhaus, Rudolf/Sjöstedt (Hrsg.):** Negotiated Risks. International Talks on Hazardous Issues, 1. Auflage, Berlin 2009.
24. **Axelrod, Robert:** The Evolution of Cooperation, 1. Auflage (Revised Ed.), Cambridge MA 2006 (Uraufgabe 1984).
25. **Ayoko, Oluremi B./Ashkenasy, Neal M./ Jehn, Karen M. (Hrsg.):** Handbook of Conflict Management Research, 1. Auflage, Cheltenham u.a. 2014.
26. **Babcock, Linda/ Laschever, Sara:** Why Women Don't Ask – The High Cost of Avoiding Negotiation – and Positive Strategies for Change, 1. Auflage, London 2007.
27. **Babcock, Linda/ Laschever, Sara:** Ask for It – How Women can use the Power of Negotiation to get what they really want, 1. Auflage, London 2008.
28. **Babcock, Linda/ Laschever, Sara:** Women Don't Ask – Negotiation and the Gender Divide, 1. Auflage, New Jersey 2003.
29. **Baber, Willam W./Chavi C-Y Fletcher-Chen:** Practical Business Negotiation, 1. Auflage, New York 2015.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

30. **Bacharach, Samuel B./ Lawler, Edward J.:** Bargaining. Power, Tactics, and Outcome, 1. Auflage, San Francisco 1981 (Vorbesitz New University of Ulster).
31. **Baker III, James A.:** The Politics of Diplomacy – Revolution, War & Peace, 1989-1992, 1. Auflage, New York 1995.
32. **Bardiccia, Marco:** Mastering Negotiation. A Practical Guide to Influencing and Persuading Others, 1. Auflage, Amazon 2023.
33. **Barisch, Sina:** Optimierung von Verhandlungsteams – Der Einflussfaktor Hierarchie, 1. Auflage, Wiesbaden 2011.
34. **Barrmeyer, Konstantin:** Negotiations with Interim Contracts – Integrative and Distributive Focus under Time Pressure, 1. Auflage, Wien 2016.
35. **Bartosch, Otomar J.:** Process and Outcome of Negotiations, 1. Auflage, New York 1974.
36. **Baytalskaya, Nataliya/Mohammed, Susan:** Individual Difference Effects on Negotiation Strategies and Outcomes: The Role of Machiavellianism, Perspective Taking, and Emotional Intelligence Components in Negotiations, 1. Auflage, Saarbrücken 2009.
37. **Bazerman, Max H./ Watkins, Michael D.:** Predictable Surprises: The Disasters You Should Have Seen Coming and How to Prevent Them, 1. Auflage, Boston 2004.
38. **Bazerman, Max H./Neale, Magaret A.:** Negotiating Rationally, 1. Auflage, New York 1992.
39. **Bazermann, Max H.:** The Power of Noticing – What the best Leaders see, 1. Auflage, New York 2014.
40. **Beasor, Tom:** Great Negotiators. How the Most Successfull Business Negotiators Think and Behave, 1. Auflage, Aldershot 2006.
41. **Becker, Tatjana:** Festsetzung und Durchsetzung von Verhandlungszielen, 1. Auflage, Hamburg 2016.
42. **Behrmann, Marco:** Negotiation and Persuasion, The Science and Art of Winning Cooperative Partners, 1. (adaptierte) Englische Auflage, Boston 2015 (nach der deutschen Auflage Göttingen 2013). (2 Exemplare)
43. **Bellenger, Lionel:** Stratégies et tactiques de négociation, 3. Auflage, Paris 1990.
44. **Bellenger, Lionel:** La Négociation, 8. Auflage, Paris 2011.
45. **Bellenger, Lionel:** Les fondamentaux de la Négociation – Stratégies et tactiques gagnantes, 3. Auflage, Issy-les Moulineaux 2011.

46. **Bellenger, Lionel/ Couchare, Marie-Josée:** Les techniques de questionnement. Tout sur l'art de questionner, 7. Auflage, Paris 2018.
47. **Bellenger, Lionel/ Couchare, Marie-Josée:** La Bible du Négociateur. Le tout-en-un du "dealmaker" performant, 1. Auflage Paris, 2019.
48. **Benoliel, Michael/ Hua, Wei:** Negotiating, 1. Auflage, London 2015.
49. **Bercoff, Maurice A./ Pomerol, Jean-Charles/Rudnianski, Michel:** Le grand livre de la négociation, 1. Auflage, Paris 2016.
50. **Berger, Klaus Peter:** Private Dispute Resolution in International Business – Negotiation, Mediation, Arbitration, Vol I: Case Study and Interactive USB Card, 3. Auflage, Alphen aan den Rijn 2015.
51. **Berger, Klaus Peter:** Private Dispute Resolution in International Business – Negotiation, Mediation, Arbitration, Vol II: Handbook, 3. Auflage, Alphen aan den Rijn 2015.
52. **Bernhardt, Madeleine:** Effektive Befragungsstrategien für Juristen in unternehmensinternen Untersuchungen, 1. Auflage, Hamburg 2015.
53. **Bernstein, Albert J.:** Emotional Vampires – Dealing with People Who Drain You Dry, 2. Auflage, New York u.a. 2012.
54. **Berry, Wayne:** Negotiating in the age of integrity, 1. Auflage, London 1996.
55. **Berz, Gregor:** Spieltheoretische Verhandlungs- und Auktionsstrategien – Mit Praxisbeispielen von Internetauktionen bis Investmentbanking, 1. Auflage, Freiburg 2007.
56. **Bevoc, Louis:** Legal Teams, Labor Unions, Negotiation, Record Keeping, and Employee (5 Organisational Behaviour Books in 1), 1. Auflage, USA (Amazon).
57. **Bhaduri, Saugata/Mukherjee, Indrani (Hrsg.):** Transcultural Negotiations of Gender, Studies in (Be)longing, 1. Auflage, New Dehli 2016
58. **Billings-Yun, Melanie:** Beyond Dealmaking. Five Steps to Negotiating Profitable Relationships, 1. Auflage, San Francisco 2010.
59. **Birkenbihl, Vera F.:** Psycho-Logisch Richtig Verhandeln, 22. Auflage, München 2019.
60. **Bittner, Gerhard/Schwarz, Elke:** Emotion Selling – Messbar mehr verkaufen durch neue Erkenntnisse der Neurokommunikation, 1. Auflage, Wiesbaden 2010.
61. **Bless, Herbert:** Stimmung und Persuasion: Experimentelle Untersuchungen im Rahmen des Elaboration Likelihood Model, 1. Auflage, Diss. Heidelberg 1989.

62. **Blount, Jeb:** INKED. Negotiation Tactics that Unlock Yes and seal the Deal, 1. Auflage, Hoboken 2020.
63. **Bohnet, Iris:** What Works – Gender Equality by Design, 1. Auflage, Cambridge u.a. 2016.
64. **Bok, Sissela:** Lying – Moral Choice in Public and Private Life, 1. Auflage (reprint), New York 1999.
65. **Bolter, Jürgen:** Einführung in die interkulturelle Wirtschaftskommunikation, 1. Auflage, Göttingen 2007.
66. **Bonneton, Frédéric:** La Négociation Emotionnelle. Les secrets qui feront basculer vos négociations!, 1. Auflage, Bluffy 2017.
67. **Bouhafa, Claudia/ Fucik, Robert/ Kleindienst-Passweg, Susanne/ Rath, Rose-Marie:** Verhandeln vor Gericht – Zuhören – Verstehen – Vertreten Band 1, 2. Auflage, Wien 2016.
68. **Boulware, Lemuel R.:** The Truth About Boulwarism, 1. Auflage, Washington 1969.
69. **Bounelly, Richard:** NÉGO ACHATS. On négocie tous les jours, autant savoin comment faire, 1. Auflage, Paris 2018.
70. **Bourelly, Richard:** Votre Profil de négociateur, 1. Auflage, Paris 2011.
71. **Bourelly, Richard:** Le Théorème de Sindbad. Faites douter votre interlocuteur pour remporter la négociation, 1. Auflage, Paris 2017.
72. **Brahm, Laurence J.:** Doing Business in China – The Sun Tzu Way, 1. Auflage, Singapore u.a. 2004.
73. **Brams, Steven J.:** Negotiation Games – Applying Game Theory to Bargaining and Arbitration, 1. Auflage, New York 2003 (Originalauflage 1990).
74. **Brams, Steven J./Taylor, Alan D.:** Fair Division. From Cake-Cutting to Dispute Resolution, 1. Auflage, Cambridge 1996 (reprint).
75. **Brandik, Kevin:** How to Analyze People – Get the Best Out of Every Conversation, 2016.
76. **Breslin, J. William/ Rubin, Jeffrey Z. (Hrsg.):** Negotiation Theory and Practice, 1. Auflage, Cambridge (MA) 1991, Druck 1995 (2 Exemplare).
77. **Brett, Jeanne M.:** Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries, 3. Auflage, San Francisco 2014.
78. **Brewer, Marilinn B./Hewstone, Miles (Hrsg.):** Applied Social Psychology, 1. Auflage, Malden M.A. and Oxford 2004.

79. **Brinkman, Rick/Kirschner, Rick:** Dealing with People You Can't Stand – How to Bring Out the Best in People at Their Worst, 3. Auflage, New York, Chicago 2012.
80. **Brodow, Ed:** Negotiation Boot Camp, 2014.
81. **Bronnert, Niklas F.:** Introducing Automated Negotiators. Effects and Acceptance, 1. Auflage, Hamburg 2023.
82. **Brozek, Bartosz/Stelmach, Jerzy:** Theorie der juristischen Verhandlungen, 1. Auflage, Baden-Baden 2014.
83. **Bruno, Tiziana/ Adamczyk, Gregor/Gessner, Martina:** Menschen einschätzen und überzeugen, 1. Auflage, Freiburg 2012.
84. **Bruno, Tiziana/ Adamczyk, Gregor:** Körpersprache, 4. Auflage, Freiburg 2018.
85. **Bryant, Jim:** Acting Strategically Using Drama Theory. 1. Auflage, Boca Raton 2016.
86. **Budde, Ralf:** Basiswissen Vertragsmanagement im internationalen Maschinen- und Anlagenbau, 1. Auflage, Berlin 2005.
87. **Budjac Corvette, Barbara A.:** Conflict Management: A Practical Guide to Developing Negotiation Strategies, 1. Auflage, Essex 2014.
88. **Bühning-Uhle, Christian/Eidenmüller, Horst/Nelle, Andreas:** Verhandlungsmanagement – Analyse – Werkzeuge – Strategien, 1. Auflage, München 2009.
89. **Bühning-Uhle, Christian/Eidenmüller, Horst/Nelle, Andreas:** Verhandlungsmanagement – Analyse – Werkzeuge – Strategien, 2. Auflage, München 2017.
90. **Büsch, Mario:** Praxishandbuch Strategischer Einkauf. Methoden, Verfahren, Arbeitsblätter für professionelles Beschaffungsmanagement, 3. Auflage, Wiesbaden 2013.
91. **Byman, Daniel/Waxman, Matthew:** The Dynamics of Coercion. American Foreign Policy and the Limits of Military Might. 1. Auflage, Cambridge Mass. 2002.
92. **Cain, Susan:** Quiet. The Power of Introverts in a World That Can't Stop Talking, Nachdruck der 1. Auflage, New York 2012.
93. **Callières, Francois de** (Einleitung und Übersetzung: Whyte, Alexander Frederick): The practice of Diplomacy (Originaltitel: De la manière de négocier avec les souverains, 1716), Fotomechanische Reproduktion der 1. Auflage, London 1919.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

94. **Camerer, Colin F.:** Behavioral Game Theory. Experiments in Strategic Interaction, 1. Auflage, Princeton 2003.
95. **Camp, Jim:** Start with No. The Negotiation Tools the Pros Don't Want You to Know, 1. Auflage, New York 2002.
96. **Camp, Jim: Nein!** Die ultimative Verhandlungstechnik für Jedermann, 1. Auflage, Kulmbach, 2010.
97. **Cartwright, John:** Unequal Bargaining. A Study of Vitiating Factors in the Formation of contracts, 1. Auflage, Oxford 1991.
98. **Cassan, Hervé/de Bailliencourt, Marie-Pierre:** Traité Pratique de Négociation, 1. Auflage, Brüssel 2019.
99. **Cavusgil, Tamer S./ Ghauri, Pervez N./ Agarwal, Milind R.:** Doing Business in Emerging Markets. Entry and Negotiation Strategies, 1. Auflage, London, New Dehli 2002.
100. **Cerwinka, Gabriele/ Schranz, Gabriele:** Die Macht der versteckten Signale. Wortwahl – Körpersprache – Emotionen, 1. Auflage, Wien 2014.
101. **Chugh, Dolly:** How Good People Fight Bias. The Person You Mean to Be, 1. Auflage, New York 2018.
102. **Churchman, David:** Negotiations – Process, Tactics, Theory, 2. Auflage, Boston, 1995.
103. **Churchman, David:** Learning Negotiation through Literature, 1. Auflage, London 2022.
104. **Cialdini, Robert B.:** Die Psychologie des Überzeugens, 1. Auflage, Bern, 2003.
105. **Cialdini, Robert B.:** Influence – Science and Practice, 5. Auflage, Boston 2008.
106. **Cialdini, Robert B.:** Pre-Suasion. A Revolutionary Way to Influence and Persuade, 1. Paperback Ausgabe, London 2017.
107. **Clausewitz, Carl von:** Vom Kriege – vollständige Ausgabe, 7. Auflage, Hamburg 2014 (Original 1832 erschienen).
108. **Coddington, Alan:** Theories of the Bargaining Process, 1. Auflage, London 1968 (Nachdruck 2010).
109. **Cofman Wittes, Tamara:** How Israelis and Palestinians Negotiate – A Cross – Cultural Analysis of the Oslo Peace Process, 1. Auflage, Washington 2015.
110. **Cogan, Charles:** Negotiating Behavior. Dealing with La GRANDE NATION, 1. Auflage, Washington 2003 (2. Druck 2005).

111. **Cohen, Herb:** You Can Negotiate Anything, 1. Auflage, New York City 1982.
112. **Cohen, Raymond:** Negotiating Across Cultures, 1. überarbeitete Auflage, Washington 2004.
113. **Cohen, Steven:** Negotiation Skills for Manager, 1. Auflage, New York u.a. 2002.
114. **Collins, Patrick:** Negotiate to Win! 1. Auflage, New York 2009.
115. **Combalbert, Laurent/ Mery, Marvan:** NEGOTIATOR. La reference de toutes les négociations. Avec la méthode PACIFICAT, 1. Auflage, Malakoff 2019.
116. **Cordell, Andrea:** The Negotiation Handbook, 2. Auflage, Abingdon Oxon 2019.
117. **Cox, Robert W./Jacobson, Harold K u.a.:** The Anatomy of Influence. Decision Making in International Organisations, 1. Auflage (2. Druck), New Haven 1974.
118. **Cozar, Éric De/Frédéric, Vendevre:** Négociier plus, Négociier mieux – Savoir créer et partager la valeur, 1. Auflage, Paris 2013.
119. **Cross, John G.:** The Economics of Bargaining, 1. Auflage, New York 1969.
120. **Crüger, Arwed:** Bargaining Theory and Fairness – A Theoretical and Experimental Approach Considering Freedom of Choice and the Crowding-out of Intrinsic Motivation, 1. Auflage, Berlin 2002.
121. **Czarnecki, Mark Andre:** Vertragsauslegung und Vertragsverhandlungen, 1. Auflage, Tübingen 2016.
122. **Däubler, Wolfgang:** Verhandeln und Gestalten – Der Kern der neuen Schlüsselqualifikationen, 1. Auflage, München 2003.
123. **Dall, Martin:** Der Verhandlungsprofi – Besser verhandeln – mehr erreichen, 1. Auflage, Wien 2011.
124. **Darwin Charles:** The Expressions of the Emotions in Man and Animals, Neudruck Amazon (ohne Jahr und Ort), Original 1. Auflage, London 1871.
125. **Daugherty, James:** Negotiation – An Ex-Spy’s Guide to master the psychological tricks & talking tools to become an expert negotiator in any situation, 2016.
126. **Dauth, Georg:** Professionell verhandeln mit DiSG, 1. Auflage, Weinheim 2015.
127. **David, Patrick:** La négociation commerciale en pratique, 6. Auflage, Paris 2013.
128. **Davidoff, Steven M.:** Gods at War. Shotgun Takeovers, Government by Deal, and the Private Equity Implosion, 1. Auflage, Hoboken NJ. 2009.

129. **Davis, David:** How to Turn Round a Company, 1. Auflage, Cambridge 1988 (da Davis Verhandlungsführer beim Brexis bis zum Zwischenabkommen war und das Buch einen Verhandlungsabschnitt enthält, war das Buch zeitweise eine gesuchte Rarität).
130. **Dawson, Roger:** Secrets of Power Negotiating - Inside Secrets from a Master Negotiator, 3. überarbeitete Auflage (15th Ann. Ed.), New Jersey 2011.
131. **De Brabandt, Charlotte Anabelle:** Verhandeln für Jedermann, 1. Auflage, Wiesbaden 2020.
132. **De Ruyter, Alex/ Nielsen, Beverley (Hrsg.):** Brexit Negotiations After Article 50. Assessing Process, Progress and Impact, 1. Auflage, Bingley 2019.
133. **Decaro, Julio:** La cara humana de la negociación, 1. Auflage, Montevideo 2013.
134. **Deckers, Rüdiger/ Köhnken, Günter (Hrsg.):** Die Erhebung und Bewertung von Zeugenaussagen im Strafprozess. Juristische, aussagenpsychologische und psychiatrische Aspekte, 1. Auflage, Stuttgart 2022.
135. **Deisler, Gebhard:** New Horizons of Global Negotiations Management, 1. Auflage, Norderstedt 2011.
136. **Dell, Donald/ Boswell, John:** Never Make the First Offer (Except When You Should). Wisdoms from a Master Dealmaker, 1. Auflage, New York 2009.
137. **Destefano, Michele:** Legal upheaval. A Guide to Creativity, Collaboration and Innovation in Law, 1. Auflage, Chicago 2018.
138. **Detzel, Ludmilla:** Vertragsverhandlungen in Russland, 1. Auflage, Bremen 2006.
139. **DeVito, Joseph A.:** The Interpersonal Communication Book, 14. Auflage, Harlow (Essex) 2016.
140. **Diamond, Stuart:** Getting More – You are always negotiating. Get what you want every day, 1. Auflage, London 2011.
141. **Diaz, Monica/ Quispe-Agnoli, Rocio:** Women’s Negotiations and Textual Agency in Latin America 1500 – 1799, 1. Auflage, London 2017.
142. **Dietz, Simone:** Die Kunst des Lügens, 1. Auflage, Stuttgart 2017.
143. **Dinnar, Samuel/Susskind, Lawrence:** Entrepreneurial Negotiation. Understanding and Managing the Relationships that Determine Your Entrepreneurial Success, 1. Auflage, New York 2019.
144. **Dixit, Avinash K./Barry, Nalebuff J.:** The Art of Strategy – A Game Theorist’s Guide to Success in Business and Life, 1. Auflage, New York, London 2008.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

145. **Dixit, Avinash K./Skeath, Susan/Reiley, David H.:** Games of Strategy, 3. Auflage, New York 2009.
146. **Dobelli, Rolf:** Die Kunst des klaren Denkens – 52 Denkfehler die Sie besser anderen überlassen, 1. Auflage, München 2011.
147. **Dobelli, Rolf:** Die Kunst des klugen Handelns – 52 Irrwege die Sie besser anderen überlassen, 1. Auflage, München 2012.
148. **Docherty, Jayne Seminare:** The Little Book of Strategic Negotiation. Negotiating During Turbulent Times, 1. Auflage, New York 2004.
149. **Dölz, Susanne/Kauffmann, Carmen:** Sich durchsetzen, 2. Auflage, Freiburg 2013.
150. **Donaldson Michael C.:** Erfolgreich verhandeln für Dummies, 4. Auflage, Weinheim 2008.
151. **Donohue, William A./Rogan, Randall G./Kaufman, Sanda (Hrsg.):** Framing Matters. Perspectives on Negotiation Research and Practice in Communication, 1. Auflage, New York 2011.
152. **Doody, Josh:** Fearless Salary Negotiation – A Step-By-Step Guide to getting paid what you're worth, 1. Auflage, Leipzig 2015.
153. **Douglas, Ann:** Industrial Peacemaking, 1. Auflage, New York u.a. 1962.
154. **Downs, Chuck:** over the Line. North Korea'S Negotiating Strategy, 1. Auflage, Washington 1999.
155. **Druckman, Daniel:** Negotiations – Social-Psychological Perspectives, 1. Auflage, Beverly Hills, London 1977.
156. **Duckek, Katja:** Ökonomische Relevanz von Kommunikationsqualität in elektronischen Verhandlungen, 1. Auflage, Wiesbaden 2010.
157. **Duve, Christian/Eidenmüller, Horst/Hacke, Andreas/Fries, Martin:** Mediation in der Wirtschaft. Wege zum professionellen Konfliktmanagement, 3. Auflage, Köln 2019.
158. **Ebner, Noam/Coben, James/Honeyman, Christopher (Hrsg.):** Assessing Our Students Assessing Ourselves. Volume 3 in the Rethinking Negotiation Teaching Series, 1. Auflage, Saint Paul, Minnesota 2012.
159. **Eckhard, Björn:** Lernen in Vertragsbeziehungen. Eine empirische Untersuchung in der Automobilindustrie, 1. Auflage, Wiesbaden 2008.
160. **Edmüller, Andreas/Wilhelm, Thomas:** Manipulationstechniken – Erkennen und abwehren, 1. Auflage, Freiburg 2010.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

161. **Edmüller, Andreas/Wilhelm, Thomas:** Manipulationstechniken – Erkennen und abwehren, 5. Auflage, Freiburg 2020.
162. **Eemeren, Frans H. van:** Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse, 1. Auflage, Amsterdam/Philadelphia 2010.
163. **Effer-Uhe, Daniel/Mohnert, Alica:** Psychologie für Juristen, 1. Auflage, Baden-Baden 2019.
164. **Ehlich, Konrad u.a. (Hrsg.):** The Discourse of Business Negotiation, 1. Auflage, Berlin 1995 (Neuaufgabe ist von 2011).
165. **Ekman, Paul:** Emotions revealed – Understanding Faces and Feelings, 1. Auflage, USA/UK 2004.
166. **Ellison, Sharon Strand:** Taking the War Out of Our Words. The Art of Powerful Non-Defensive Communication, 3. Auflage, 2016 (1. Auflage 1998).
167. **Engel, Martin:** Collaborative Law, 1. Auflage, Tübingen 2010.
168. **Eidel, Ulrike/Tybussek, Barbara (Hrsg.):** Konflikte lösen –Verhandeln unter Stress, 1. Auflage, Freiburg u.a. 2019.
169. **Erbacher, Christian Eric:** Grundzüge der Verhandlungsführung, 1. Auflage, Zürich/Singen 2005.
170. **Erbacher, Christian Eric:** Grundzüge der Verhandlungsführung, 3. Auflage, Zürich 2010.
171. **Erbacher, Christian Eric:** Grundzüge der Verhandlungsführung, 4. Auflage, Zürich 2018.
172. **Ertel, Danny/Gordon, Mark:** The Point of the Table. How to Negotiate when “Yes” is not enough, 1. Auflage, Boston 2007.
173. **Ertsey, Beatrix Alexandra:** Nachverhandlung von Outsourcing-Verträgen, 1. Auflage, Wiesbaden 2008.
174. **Falcao, Horacio:** Value Negotiation. How to Finally get the Win-Win Right, 1. Auflage, Singapore 2010.
175. **Fatima, Shaheen/ Kraus, Sarit/ Wooldridge, Michael:** Principles of Automated Negotiation, 1. Auflage 2015, Cambridge 2015.
176. **Faure, Guy Olivier/Cede, Franz (Hrsg.):** Unfinished Business. Why International Negotiations Fail, 1. Auflage, Athens Georgia 2012.
177. **Faure, Guy Oliver/ Rubin, Jeffrey Z.:** Culture and Negotiation, 1. Auflage, Newbury Park/London/New Delhi 1993.

178. **Faure, Guy Olivier/ Zartmann, I. William (Hrsg.):** Negotiating with Terrorists. Strategy, tactics, and politics, 1. Auflage, London u.a. 2010.
179. **Feeley, Kelly M./Sheehan, James A.:** Mastering Alternative Dispute Resolution, 1. Auflage, Durham North Carolina 2015.
180. **Feinbier, Robert J.:** Psycholinguistik in der Gesprächsführung. Theorie und Praxis einer psycholinguistischen Sprechaktanalyse, 1. Auflage, Wiesbaden 2015.
181. **Feingold, Lainey:** Structured Negotiation. A Winning Alternative to Lawsuits, 1. Auflage, Chicago 2016.
182. **Felder, Raoul:** Bare-Knuckle Negotiation – Savvy Tips and true stories from the Master of Give- and- Take, New-Jersey, 2004.
183. **Feldman, Yuval:** The Law of Good People. Challenging States 'Ability to Regulate Human Behavior, 1. Auflage, Cambridge 2018.
184. **Fells, Ray:** Effective Negotiation. From Research to Results, 3. Auflage, Cambridge 2016.
185. **Fells, Ray/Sheer, Noa:** Effective Negotiation. From Research to Results, 4. Auflage, Cambridge 2020.
186. **Ferraro, Gary P.:** The Cultural Dimension of International Business, 6. Auflage, Boston u.a. 2010.
187. **Ferrier, Oliver:** Les techniques de négociation efficaces, 1. Auflage, Paris 2016.
188. **Festinger, Leon:** A Theory of Cognitive Dissonance, 1. Auflage, Stanford 1957.
189. **Fichter, Christian (Hrsg.):** Wirtschaftspsychologie für Bachelor, 1. Auflage, Berlin 2018.
190. **Filzmoser, Michael:** Simulation of Automated Negotiation, 1. Auflage, Wien 2010.
191. **Fischer, Jonas/Schneuwly, Anne Mirjam:** Alternative Dispute Resolution, 1. Auflage, Zürich 2021.
192. **Fish, Stanley:** Winning Arguments, 1. Auflage, New York u.a. 2016.
193. **Fisher, Roger/ Ury, William:** Getting to Yes – Negotiating An Agreement Without Giving In, 1. Auflage, Boston 1981.
194. **Fisher, Roger/Brown, Scott:** Getting Together – Building Relationships as We Negotiate, 1. Auflage, Boston 1988.
195. **Fisher, Roger/Ertel, Dany:** Getting ready to Negotiate. The Getting To Yes Workbook. A Step-by-Step Guide to Preparing for any Negotiation, 1. Auflage, New York 1995 (2 Exemplare).

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

196. **Fisher, Roger/Shapiro, Daniel:** Beyond Reason – Using Emotions as You Negotiate, 1. Auflage, London 2005 (2. Exemplar mit geändertem Titel “*Building Agreement. Using Emotions As You Negotiate*“, London 2007)
197. **Fisher, Roger/Ury, William/Patton, Bruce:** Das Harvard-Konzept – Der Klassiker der Verhandlungstechnik, 22. Auflage, Frankfurt 2006.
198. **Fjellström, Daniella:** International Business Negotiations. Factors that influence the negotiation in head office subsidiary relationship in Japan and Corea. A case study of Philips, 1. Auflage, ohne Ort 2005 (Kopie).
199. **Fleming, Peter:** The Negotiation Coach, 1. Auflage, London 2015.
200. **Flick, Christian/Weber, Mathias:** Der Best-Practice-Ratgeber für die wirtschaftliche Verhandlungsführung. Ein praxisorientierter Einkäufer-Leitfaden zur Steigerung der Verhandlungssouveränität, 1. Auflage, Hamburg 2016.
201. **Flick, Christian/Weber, Mathias:** Königsdisziplin: strategische Verhandlungsführung, 1. Auflage, Hannover 2017.
202. **Flume, Peter/Mentzel, Wolfgang:** Rhetorik, 4. Auflage, Freiburg 2019.
203. **Forghani, Foad:** Tanz um die Macht. Geheimnisse der Verhandlungsführung, 3. Auflage, Münster 2013.
204. **Forsyth, Patrick:** The little book of Negotiations. How to get what you want, 1. Auflage. London 2023.
205. **Frank-Ebinger, Sigrid:** Mit Fragen führen, 2. Auflage, Freiburg 2019.
206. **Freedman, Lawrence:** Strategy: a history, 1. Auflage, Oxford, New York 2013.
207. **Freund, James C.:** Smart Negotiating, New York u.a. 1993.
208. **Fried, Charles:** Contract as Promise – A Theory of Contractual Obligation, 1. Auflage, Cambridge (Mass.) 1981.
209. **Fritzsche, Thomas:** Souverän verhandeln – Psychologische Strategien und Methoden, 2. ergänzte Auflage, Bern 2016.
210. **Fritzsche, Thomas/ Höster, Thomas:** Planen, Entwickeln, Verhandeln. Mit Soft Skills in der Immobilienbranche, 1. Auflage, Wiesbaden 2017.
211. **Fuß, Tanja:** Negotiations with the Japanese. Overcoming Intercultural Communication Hurdles, 1. Auflage, Stuttgart 2005.
212. **Galín, Amira:** The World of Negotiation. Theories, Perceptions and Practice, 1. Auflage, Singapur 2016 (entspricht 1. Auflage New Jersey 2015).

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

213. **Galinsky, Adam/ Schweitzer, Maurice:** Friend & Foe – When to Cooperate, When to Compete, and How to Succeed at Both, 1. Auflage, New York 2015.
214. **Gallucio, Mauro (Hrsg.):** Handbook of International Negotiation. Interpersonal, Intercultural, and Diplomatic Perspectives, 1. Auflage, Cham u.a. 2015.
215. **Gamm, Frieder:** Verhandlungen gewinnt man im Kopf – Erfolgreich kommunizieren mit Neuro-Strategien, 3. Auflage, München 2015.
216. **Gast, Wolfgang:** Juristische Rhetorik, 5. Auflage, Heidelberg 2015.
217. **Gates, Steven:** The Negotiation Book – Your Definitive Guide to Successful Negotiating, 2. Auflage, 2016 USA.
218. **Gehrt, Jirka:** Flexibilität in langfristigen Verträgen. Eine ökonomische Analyse des Nachverhandlungsdesigns bei PPP- Projekten, 1. Auflage, Wiesbaden 2009.
219. **Geiger, Ingmar:** Industrielle Verhandlungen. Empirische Untersuchung von Verhandlungsmacht und –Interaktion in Einzeltransaktion und Geschäftsbeziehung, 1. Auflage, Wiesbaden 2007.
220. **Geisler, Alexander:** The Bluffer’s Guide to Negotiation, 1. Auflage, London 2008.
221. **Gelfand, Michele:** Rule Makers, Rule Breakers. How Tight and Loose Cultures Wire Our World, 1. Auflage, New York 2018.
222. **Genest, Marc A.:** Negotiating in the Public Eye. The Impact of the Press on the Intermediate – Range Nuclear Force Negotiations, 1. Auflage, Stanford 1995.
223. **George, Alexander L.:** Forceful Persuasion. Coercive Diplomacy as an Alternative to War, 3. Auflage, Washington 1997 (1. Auflage 1991).
224. **Gifford, Donald G.:** Legal Negotiation. Theory and Practice, 2. Auflage, St. Paul 2007 (1. Auflage 1989).
225. **Gigerenzer, Gerd:** Bauchentscheidungen. Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition, 14. Auflage, München 2007.
226. **Gilovich, Thomas/Griffin, Dale W./ Kahneman, Daniel (Hrsg.):** Heuristics and Biases. The Psychology of Intuitive Judgements, 1. Auflage (13. Druck), New York 2002 (Druck 2013).
227. **Gino, Francesca:** Sidetracked – Why Our Decisions Get Derailed and How We Can Stich to the Plan, 1. Auflage, Boston 2013.
228. **Givens, David:** Die Macht der Körpersprache – Menschen lesen im Beruf, 2. Auflage, München 2012.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

229. **Glasgow, Helen:** 100 Effective Persuasion Techniques, 1. Auflage, Milton Keynes 2017.
230. **Glick, Leslie Alan:** Multilateral Trade Negotiations. World Trade After the Tokyo Round, 1. Auflage, Totowa NJ 1984.
231. **Goh, Cee Chen:** Negotiating with the Chinese, 1. Auflage, Hants/ Brookfield 1996.
232. **Goldberg, Stephen B./Brett, Jeanne M./Blohorn-Brenneur, Beatrice; with Rogers, Nancy H.:** How Mediation Works. Theory, Research and Practice, 1. Auflage, Bingley (UK) 2017.
233. **Goldman, Barry:** The Science of Settlement. Ideas for Negotiators, 1. Auflage, (ohne Ortsangabe) 2008.
234. **Goldman, Barry M./Shapiro, Depra L. (Hrsg.):** The Psychology of negotiations in the 21st Century Workplace – New Challenge and New Solutions, 1. Auflage, New York 2012.
235. **Götttert, Karl-Hein:** Mythos Redemacht. Eine andere Geschichte der Rhetorik, 2. Auflage, Frankfurt 2015.
236. **Gräf, Fabian:** Das Gebot fairen Verhandeln beim Abschluss eines arbeitsrechtlichen Aufhebungsvertrags, 1. Auflage, Berlin u.a. 2021.
237. **Graefe, Lea:** Schwierigkeiten bei Vertragsverhandlungen mit China, 1. Auflage, Saarbrücken 2016 (2x).
238. **Green, Allan:** Asking the Right Questions – Secrets of Power Negotiating and Sales Techniques for Sales People, 1. Auflage, 2015 Deutschland.
239. **Greenstone, James L.:** The Elements of Police Hostage and Crisis Negotiations. Critical Incidents and How to Respond to Them, 1. Auflage, Binghamton NY 2005.
240. **Gu, Weixia:** Dispute Resolution in China. Litigation, Arbitration, Mediation and their Interactions, 1. Auflage, London, New York 2021.
241. **Guedj, Jean-Paul:** Les 50 règles d'or de la négociation, Paris 2012 (2. Exemplar 2017).
242. **Guedj, Jean-Paul:** Négociier avec succès, 1. Auflage, Levallois-Perret 2015.
243. **Guth, Stephen R.:** The Contract Negotiation Handbook: An Indispensable Guide for Contract Professionals, 1. Auflage, Morrisville (North Carolina) 2008.
244. **Habbe, Julia Sophia:** Frauen und Verhandlungserfolg. Eine Einföhlung in Female Negotiation Strategies, 1. Auflage, Wiesbaden 2019.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

245. **Habeb, William Mark:** Power and Tactics in International Negotiation. How Weak Nations Bargain with strong Nations, 1. Auflage, Baltimore 1988.
246. **Hadvi, Rafik/ Reyhan, Aydogan/ Ito, Takayuki/ Arisaka, Ryuta (Hrsg.):** Recent Advances in Agent – Based Negotiation: Applications and Competition Challenges, 1. Auflage, Singapore 2023.
247. **Haft, Fritjof:** Juristische Rhetorik, 8. Auflage, Freiburg 2009.
248. **Haft, Fritjof:** Verhandlung und Mediation – Die Alternative zum Rechtsstreit, 2. Auflage, München 2000.
249. **Haft, Fritjof:** Der Verhandlungs-Manager. Anleitung zum strukturierten Verhandeln, 1. Auflage, München 2009.
250. **Haft, Fritjof/Schlieffen, Katharina Gräfin von (Hrsg.):** Handbuch Mediation, 3. Auflage, München 2016.
251. **Hägg, Göran:** Die Kunst überzeugend zu reden – 44 kleine Lektionen in praktischer Rhetorik, 1. Auflage, München 2003.
252. **Haggenmüller, Sandra:** Negotiation and its Changing Environment, 1. Auflage, Hamburg 2023.
253. **Halifa, Yves:** La Négociation au Quotidien. L’art des victoires sans vaincus, 1. Auflage, Brüssel 2021.
254. **Hall, Lavinia (Hrsg.):** Negotiation Strategies for Mutual Gain, 1. Auflage, Seven Oaks Cal. 1993 (2 Exemplare).
255. **Hallam, Movius/ Susskind, Lawrence:** Built to Win. Creating a World – Class Negotiating Organization, 1. Auflage, Boston Mass. 2009 (mit Widmung von Susskind).
256. **Halpern, Ann:** Negotiating Skills, 1. Auflage, London 1992.
257. **Hampson, Fen Osler with Hart, Michael:** Multilateral Negotiations. Lessons from Arms Control, Trade, and the Environment, 1. Auflage, Baltimore, London 1999 (hardcover 1995).
258. **Hansen, Patrick Henry:** From Great Moments in History. Sales-Side Negotiation. Negotiation Strategies for Modern-Day Sales People, 4. Auflage, Utah 2012.
259. **Harper, Richard/Randall, Dave/Sharrock, Wes:** Choice. The Sciences of Reason in the 21st Century: A Critical Assessment, 1. Auflage, Cambridge 2016.
260. **Harrington, Joseph E.:** Games, Strategies and Decision Making, 2. Auflage, New York 2015.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

261. **Hartig, Willfred:** Modernes Verhandeln, 1. Auflage, Heidelberg 1995.
262. **Hartig, Willfred P. E./Hartig, Willfred B.:** Moderne Gestologie, 1. Auflage, Neckargemünd 2010.
263. **Harvard Business Manager:** Deal! Erfolgreich verhandeln – gewinnen mit Stil, Heft April 2021.
264. **Harvard Business Press (Hrsg.):** Harvard Business Essentials – Negotiation, Boston 2003.
265. **Harvard Business Review Press (Hrsg.):** HBR'S 10 Must Reads On Negotiation, 1. Auflage, Boston 2019 (+ 2. Exemplar).
266. **Häusel, Hans-Georg:** Kauf mich! – Wie wir zum Kaufen verführt werden, 1. Auflage, Freiburg 2013.
267. **Haug, Andreas:** Success Factors of Negotiations, 1. Auflage, (ohne Ort) 2016.
268. **Hauser, Birgit/Beck, Henning:** Souverän verhandeln auf Augenhöhe. Das GRASP Experiment, 1. Auflage, Waldneukirchen (A) 2013.
269. **Heeper, Astrid/Schmidt, Michael F.:** Erfolgreich Verhandeln – Sich gut vorbereiten – gekonnt abschließen, 4. Auflage, Berlin 2013.
270. **Hefner, Manuel:** Choosing and Optimising Negotiation Modes, 1. Auflage, Hamburg 2023.
271. **Heinrichs, Jay:** Thank You for Arguing. What Aristotle, Lincoln and Homer Simpson can teach us about the art of persuasion, 3. Auflage, New York 2017.
272. **Helmhold, Marc:** Verhandlungen gewinnen. Konzept Methoden und Tools, 1. Auflage, Wiesbaden 2023.
273. **Helmhold, Marc/ Dathe, Tracy/ Hummel, Florian:** Erfolgreiche Verhandlungen. Best-in-Class Empfehlungen für den Verhandlungsdurchbruch, 1. Auflage, Wiesbaden 2019 (2 Exemplare).
274. **Hemmecke, Jeannette/ Kronberger, Nicole:** Verhandlungskompetenzen trainieren, 1. Auflage, Göttingen 2016.
275. **Herbst, Uta:** Präferenzmessung in industriellen Verhandlungen, 1. Auflage, Wiesbaden 2007.
276. **Herzlieb, Heinz-Jürgen:** Erfolgreich verhandeln und argumentieren, 1. Auflage, Berlin 2000.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

277. **Hesse, Jürgen/ Schrader, Hans Christian:** Praxisbuch Small Talk. Gesprächseröffnungen, Themen, rhetorische Tricks, 1. Auflage, Frankfurt am Main 2003 (2 Exemplare).
278. **Heus, Geurt Jan de:** Mastering the Art of Negotiation – Seven Guides for Creating Your Journey, 1. Auflage, Amsterdam 2017.
279. **Heussen, Benno/Pischel, Gerhard (Hrsg.):** Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement, 4. Auflage, Köln 2014.
280. **Heussen, Benno/Pischel, Gerhard (Hrsg.):** Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement, 5. Auflage, Köln 2021.
281. **Heyde, Anke von der/ Linde, Boris von der:** Gesprächstechniken für Führungskräfte – Methoden und Übungen zur erfolgreichen Kommunikation, 3. Auflage, Planegg 2009.
282. **Hinshaw, Art/Kupfer Schneider, Andra/Cole, Sarah Rudolph (Hrsg.):** Discussions in Dispute Resolutions, 1. Auflage, Oxford 2021.
283. **Hirschsteiner, Günter:** Einkaufsverhandlungen, 1. Auflage, München 2002.
284. **Hodgson, Jane:** Thinking on Your Feet in Negotiations. Rapid Response Tactics, 2. Auflage, London 2000.
285. **Hölzle, Gerrit:** Verstrickung durch Desinformation. Eine rechtsdogmatische Auseinandersetzung auf Grundlage einer ökonomischen Analyse im Recht, 1. Auflage, Tübingen 2012.
286. **Hoffman, Edwin:** Interkulturelle Gesprächsführung, 1. Auflage, Wiesbaden 2020.
287. **Hofstede, Geert/Hofstede, Gert Jan/Minkov, Michael:** Cultures and Organizations – Software of the Mind, Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival, 3. Auflage, New York 2010.
288. **Holbrook, James R./ Cook, Benjamin J.:** Advanced Negotiation and Mediation. Concepts Skills, and Exercises, 1. Auflage, St. Paul 2013.
289. **Holden, Reed K.:** Negotiating with Backbone – Eight Sales Strategies to Defend Your Price and Value, 2. Auflage, New Jersey 2016.
290. **Honeyman, Christopher/Coben, James/De Palo, Giuseppe:** Rethinking Negotiation Teaching – Innovations for Context and Culture, 1. Auflage, Saint Paul 2009.

291. **Honeyman, Christopher/Coben, James/Wei-Min Lee, Andrew (Hrsg.):** Educating Negotiations for a Connected World, Volume 4 in the Rethinking Negotiation Teaching Series, 1. Auflage, Saint Paul 2012.
292. **Honeyman, Christopher/ Kupfer Schneider, Andrea (Hrsg.):** The Negotiator's Desk Reference Volume 1, 1. Auflage, St. Paul 2017.
293. **Honeyman, Christopher/ Kupfer Schneider, Andrea (Hrsg.):** The Negotiator's Desk Reference Volume 2, 1. Auflage, St. Paul 2017.
294. **Horton, Simon:** Negotiation Mastery. Tools for the 21st Century Negotiator, 1. Auflage, London 1998.
295. **Horton, Simon:** The Leader's Guide to Negotiation – How to Use Soft Skills to Get Hard Results, 1. Auflage, London 2016.
296. **Huang, Xu/Bond, Michael Harris (Hrsg.):** Handbook of Chinese Organisational Behavior, 1. Auflage, Cheltenham 2012.
297. **Hüther, Gerald:** Biologie der Angst. Wie aus Stress Gefühle werden. 13. Auflage, Göttingen 2018.
298. **Iklé, Fred Charles:** How Nations Negotiate, 1. Auflage, New York 1964 (Nachdruck 1982).
299. **Ilich, John:** Deal-Breakers & Break - Throughs. The Ten Most Common & Costly Negotiation Mistakes & How to Overcome Them., 1. Auflage, New York 1992.
300. **Isenhardt, Myra Warren/ Spangle, Michael (Hrsg.):** Collaborative Approaches to Resolving Conflict, 1. Auflage, Thousand Oaks u.a. 2000.
301. **Ishikawa, Brendon/Curtis, Dana:** Appellate Mediation. A Guidebook for Attorneys and Mediators, 1. Auflage, Chicago 2015.
302. **Jagodzinska, Kasia:** Negotiatia Booster. The Ultimate Self – Empowerment Guide to High-Impact Negotiations, 1. Auflage, New York 2021.
303. **Jakobson, Bertil:** Vernehmungscoaching für die anwaltliche Praxis, 1. Auflage, Hamburg 2015.
304. **Jakobsen, Peter Viggo:** Western Use of Coercive Diplomacy after the Cold War, 1. Auflage, London 1998.
305. **James, Ryan:** Persuasion Mastery – How to Master Persuasion, Mind Control and NLP, 1. Auflage, North Charleston, 2017.
306. **Jansen, Gabriele:** Zeuge und Aussagenpsychologie, 3. Auflage, Heidelberg 2022.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

307. **Jex, Steve M./ Britt, Thomas W.:** Organizational Psychology – A Scientist-Practitioner Approach, 3. Auflage, New Jersey 2014.
308. **Johnson, James:** Skilled Negotiation. Winning Strategies Clearly Explained Easily Applied, 1. Auflage, (ohne Ort) Amazon 2019.
309. **Jung, C. G.:** Psychological Types, New York 2014 (Überarbeitung der Übersetzung von von Baynes 1923, des Originals Zürich 1921)
310. **Jung, Stefanie/ Krebs, Peter:** Die Vertragsverhandlung - Taktische, strategische und rechtliche Elemente, 1. Auflage, Wiesbaden 2016.
311. **Jung, Stefanie/ Krebs, Peter:** The essentials of Contract Negotiation, 1. Auflage, Cham 2019.
312. **Jung, Stefanie/Krebs, Peter:** Claves para la negociación de contratos, 1. Auflage, Madrid 2021.
313. **Kahnemann, Daniel/ Sibony, Olivier/ Sunstein, Cass R.:** Noise. A Flaw in Human Judgement, 1. Auflage, London 2021.
314. **Kanitz, Anja von/Scharlau, Christine:** Gesprächstechniken, 2. Auflage, Freiburg 2012.
315. **Kaplan Thaler, Linda/ Koval Robin:** The Power of Nice. How to Conquer the Business World, with Kindness, 1. Auflage, New York 2006.
316. **Karakatsanes, Johannes:** Die Widerrechtlichkeit in § 123 BGB, 1. Auflage, Berlin 1974.
317. **Karrass, Chester L.:** Give and Take. The Complete Guide to Negotiating Strategies and Tactics, 1. Auflage, New York 1993.
318. **Karsaklian, Eliane:** Sustainable Negotiation. What Physics Can Teach Us About International Negotiation, 1. Auflage, Bingley UK 2017.
319. **Katz, Guy:** Intercultural Negotiation – The unique case of Germany and Israel, München 2011.
320. **Kaufmann, Johan:** Conference Diplomacy. An Introductory Analysis, 3. Auflage, London 1996.
321. **Kaufmann, Johan (Hrsg.):** Effective Negotiation. Case Studies in Conference Diplomacie, 1. Auflage, Dordrecht 1989.
322. **Kay, Katty/ Shipman, Claire:** The Confidence Code – The Science and Art of Self-Assurance – What Women Should Know, 1. Auflage, New York 2014.

323. **Keet, Michaela/Heavin, Heather/Lande, John:** Litigation Interest and Risk Assessment. Help Your Clients Make Good Litigation Decisions, 1. Auflage, Chicago 2020.
324. **Kellett, Peter M.:** Conflict Dialogue. Working With Layers of Meaning for Productive Relationships, 1. Auflage, Thousand Oaks u.a. 2007.
325. **Kemmerling, Birte Christina:** The Impact of Concession Strategies on Negotiation Performance, 1. Auflage, Hamburg 2016.
326. **Kennedy, Gavin:** Negotiation – An A-Z Guide, 2. Auflage, London 2009 (2 Exemplare).
327. **Kerguenne, Annie/Schaefer, Hedi/ Taherivand, Abraham:** Design Thinking. Die agile Innovations-Strategie, 1. Auflage, Freiburg 2017.
328. **Kernstock-Redl, Helga/Pall, Béa:** Gefühlsmanagement, 1. Auflage, Münster 2009.
329. **Khan, Mohammad Ayub/Ebner, Noam (Hrsg.):** The Palgrave Handbook of Cross – Cultural Business Negotiation, 1. Auflage, Cham 2019.
330. **Khan, S. Abdul Rehman/Zhang, Yu/Schwartz, Michal:** Principles of Purchasing and Negotiations, 2. Auflage, Balti (Moldau) 2017.
331. **Kilgour, D. Marc/ Eden, Colin:** Handbook of Group Decision and Negotiation, 1. Auflage, Dordrecht, Heidelberg, London, New York, 2010.
332. **Kissinger, Henry:** Diplomacy, 1. Auflage, New York u.a. 1994.
333. **Kittel, Frank:** Verhandeln, 1. Auflage, Freiburg 2015.
334. **Kiyosaki, Robert T.:** La Escuela de Negocios, 3. Auflage (1. Auflage 2001), Miami 2017.
335. **Klein, Senta:** Vertragsverhandlungsstrategien, 1. Auflage, Saarbrücken 2010.
336. **Kmenta, Roman:** Zu Teuer! 118 Antworten auf Preiseinwände. Für jede Preisverhandlung die passende Einwandbehandlung, 2. Auflage, Wien 2019.
337. **Knapp, Peter (Hrsg.):** Verhandlungs- Tools. Effiziente Verhandlungstechniken im Business – Alltag, 2. Auflage, Bonn 2019.
338. **Knapp, Peter/Novak, Andreas:** Effizientes Verhandeln – Konstruktive Verhandlungstechniken in der täglichen Praxis, 3. Auflage, Frankfurt a.M. 2010.
339. **Knapp, Peter/Novak, Andreas:** Effizientes Verhandeln – Konstruktive Verhandlungstechniken in der täglichen Praxis, 2. Auflage, Frankfurt a.M. 2006.
340. **Kober, Christian:** Preisstabil Verhandeln mit Einkäufern, 2. Auflage, Krefeld 2017.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

341. **Koch, Frauke:** Flexibilisierungspotenziale im Vergabeverfahren. Nachverhandlungen und Nebenangebote, 1. Auflage, Baden-Baden 2013.
342. **Kohlmeier, Astrid/Klemola, Meera (Hrsg.):** Das Legal Design Buch, 1. Auflage, Hürth 2021.
343. **Kohlrieser, George:** Hostage at the Table. How Leaders Can Overcome Conflict, Influence Others, and Raise Performance, 1. Auflage, San Francisco 2006.
344. **Kolb, Deborah M./ Porter, Jessica L.:** Negotiating at Work – Turn Small Wins into Big Gains, 1. Auflage, San Francisco 2015.
345. **Kolb, Deborah M./ Williams, Judith:** The Shadow Negotiation – How Women Can Master the Hidden Agendas That Determine Bargaining Success, 1. Auflage, New York u.a. 2000.
346. **Kolb, Deborah M./Williams, Judith:** Everyday Negotiation – Navigating the Hidden Agendas in Bargaining, 1. Auflage, San Francisco 2003.
347. **Kolodej, Christa:** Priming – Stärkende Räume entstehen lassen. Eine Kernkompetenz für Beratung, Verhandlung und Mediation, 1. Auflage, Wiesbaden 2022.
348. **Kopp, Rochelle/Ono, Chiyoko/ Masuda, Makiko:** (Japanischer Titel) Übersetzt „Business English to succeed in negotiations with foreigners“, 1. Auflage, Tokio 2011.
349. **Koren, Leonard/ Goodman Peter:** The Haggler’s Handbook – One Hour to Negotiating Power, 1. Auflage, New York/London 1991.
350. **Kovach, Kimberlee K.:** Mediation in a nutshell, 3. Auflage, St. Paul 2014.
351. **Kramer, Roderick M./Messick, David M.:** Negotiation as a social process, 1. Auflage, London u.a. 1995.
352. **Kraus, Sarit:** Strategic Negotiation in Multiagent Enviroments, 1. Auflage, Cambridge Mas. 2001.
353. **Krebs, Peter:** Sonderverbindung und außerdeltische Schutzpflichten, 1. Auflage, München 2000.
354. **Kreggenfeld, Udo:** Erfolgreich systemisch verhandeln. Ganzheitliche Verhandlungsstrategien – Checklisten – Anwendungsbeispiele, 1. Auflage, Wiesbaden 2014.
355. **Kremenyuk, Victor A. (Hrsg.):** International Negotiation Analysis, Approaches, Issues, 2. Auflage, San Francisco 2002.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

356. **Kreyer, Simone:** Multikulturelle Teams in interkulturellen B2B – Verhandlungen. Eine empirische Untersuchung am Beispiel der deutschen und französischen Kultur, 1. Auflage, Lohmar – Köln 2011.
357. **Kriegel-Schmidt, Katharina (Hrsg.):** Mediation als Wirtschaftszweig. Im Spannungsfeld von Fachexpertise und Interdisziplinarität, 1. Auflage, Wiesbaden 2017.
358. **Krizan, A.C./ Merrier, Patricia/ Logan, Joyce/ Williams, Karen:** Business Communication, 8. Auflage, Mason (Ohio) 2008.
359. **Krüger, Christoph/Kensok, Peter:** Das neue Verhandeln. Vom Schlachtfeld zum Verhandlungstisch, 1. Auflage, Göttingen 2012.
360. **Küpper, Wolfgang:** Das Scheitern von Vertragsverhandlungen als Fallgruppe der culpa in contrahendo, 1. Auflage, Berlin 1988.
361. **Kunkel, Agnes/Bräutigam, Peter/ Hatzelmann, Elmar:** Verhandeln nach Drehbuch. Aus Hollywood Filmen für eigene Verhandlungen lernen, 1. Auflage, München 2006 (Nachdruck 2014).
362. **Kunkel, Carsten/ Stollhoff, Rainer:** Vertragsverhandlung und Spieltheorie, 1. Auflage, Berlin 2017.
363. **Kupfer Schneider, Andrea/Honeyman, Christopher (Hrsg.):** The Negotiator's Fieldbook, 1. Auflage, Washington 2006.
364. **Kupfer Schneider, Andrea/Kupfer, David :** Smart & Savvy. Negotiation Strategies in Academia, 1. Auflage, (ohne Ort) 2017.
365. **Kupjetz, Jörg:** Verträge Verstehen für Nichtjuristen, 1. Auflage, München 2017.
366. **Kurtzer, Daniel C.:** Negotiating Arab-Israeli Peace, 1. Auflage, Washington 2008.
367. **Kurz, Peter:** Vertraulichkeitsvereinbarungen und andere Vorfeldverträge, 4. Auflage, Köln 2019.
368. **Kuzinski, Christoph:** Verhandeln mit Empathie und Strategie, 1. Auflage, Freiburg 2021.
369. **Kyprianou, Alexis:** La Bible de la négociation – 75 fiches pour utiliser et contrer les techniques des meilleurs négociateurs, 1. Auflage, Paris 2013.
370. **Kyprianou, Alexis:** Le guide visuel de la négociation, 1. Auflage, Paris 2016.
371. **La Bossiere, Michael :** 76 Fallacies, 1. Auflage, Wroclaw 2013.
372. **Lanceley, Frederick J.:** On-Scene Guide for Crisis Negotiators, 2. Auflage, Boca Raton 2003.

373. **Langholtz, Harvey J./ Stout, Chris E.:** The Psychology of Diplomacy, 1. Auflage, Westport 2004.
374. **Lasko, Wolf W./ Lasko, Lara M.:** Deal Resulting. Neue Aufträge professionell gewinnen. Komplexe Verhandlungen exzellent führen. Folgeaufträge erfolgreich verhandeln, 1. Auflage, Wiesbaden 2016.
375. **Laws, Anne:** Negotiations – Negotiation skills, Negotiation language, Evaluation checklists, 1. Auflage, Oxford 2000.
376. **Lax, David A./Sebenius, James K.:** 3-D Negotiation – Powerful Tools to Change the Game in Your Most Important Deals, 1. Auflage, Cambridge (Mass.) 2006.
377. **Lax, David/Sebenius, James K.:** The Manager as Negotiator. Bargaining for Cooperation and Competitive Gain, 1. Auflage, New York 1986.
378. **Le Flanchec, Alice:** Les Secrets d'Une Négociation Réussie, 1. Auflage, Paris 2019.
379. **Le Poole, Samfrits:** Never Take No for an Answer. A Guide to Successful Negotiation, 2. Auflage, London 1991 (Nachdruck 1995).
380. **Lebedeva, Marina Michailovna:** Technologija vedenija meschdunarodnuich peregovorov (Techniken der Führung internationaler Verhandlungen), 1. Auflage, Moskau 2017.
381. **Lempereur, Alain/Colson, Aurélien:** The First Move. A Negotiator's Companion, 1. Auflage, Chichester, 2010 (Nachdruck 2017).
382. **Lempereur, Alain/Colson, Aurélien:** Méthode de Négociation, 2. Auflage, Paris 2022.
383. **Lenzing, Aline:** Nachverhandlungen in Geschäftsbeziehungen – Relevanz, Analyse und Implikationen, 1. Auflage, Hamburg 2016.
384. **Lermer, Stephan/Kunow, Ilonka,** Small Talk. Nie wieder sprachlos, 3. Auflage, Freiburg u.a. 2017.
385. **Leroux, Erick/ Chouraqui, Emmanuel:** Négociation commerciale, 1. Auflage, Paris 2011.
386. **Leroux, Erick/ Chouraqui, Emmanuel:** Négociation commerciale, 2. Auflage, Paris 2016.
387. **Lewicki, Roy J./ Hiam, Alexander/ Olander, Karen Wise:** Think Before You Speak, 1. Auflage, New York u.a. 1996.
388. **Lewicki, Roy J./ Hiam, Alexander/ Olander, Karen Wise:** Think Before You Speak. A Complete Guide to Strategic Negotiation, 1. Auflage, New York 1996.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

389. **Lewicki, Roy J./ Hiam, Alexander/ Olander, Karen Wise:** Verhandeln mit Strategie – Das große Handbuch der Verhandlungstechniken, 1. Auflage, Zürich 1998.
390. **Lewicki, Roy J./ Saunders, David M./ Barry, Bruce:** Negotiation, 7th Ed., New York 2015.
391. **Lewicki, Roy J./Barry, Bruce/ Saunders, David M.:** Essentials of Negotiation, 4. Auflage, New York 2004.
392. **Lewicki, Roy J./Barry, Bruce/ Saunders, David M.:** Essentials of Negotiation, 6. Auflage, New York 2016.
393. **Lewicki, Roy J./Barry, Bruce/Saunders, David M.:** Negotiation – Reading, Exercises, and Cases, 5. Auflage, New York 2007.
394. **Lewis, Richard D.:** When Cultures Collide – Leading Across Cultures, 3. Auflage, Boston, London 2006.
395. **Limbert, John W.:** Negotiating with Iran – Wrestling the Ghosts of History, 1. Auflage, USA 2009.
396. **Lisnek, Paul M.:** The Art of Lawyering. Essential Knowledge for Becoming a Great Attorney, 1. Auflage, Naperville, 2010.
397. **Lochner, Niklas:** The Role of Emotions in Effective Negotiations, 1. Auflage, Norderstedt 2016.
398. **Lockhart, Charles:** Bargaining in International Conflicts, 1. Auflage, New York 1979.
399. **Lübbig, Thomas:** Rhetorik für Plädoyer und forensischen Streit, Mit Schopenhauer im Gerichtssaal, 1. Auflage, München 2020.
400. **Luchi, Roberto//Zamprile, Alejandro/ Luzuriaga, Nicolás:** El arte de la Negociación, 1. Auflage, Buenos Aires 2011.
401. **Lum, Grande:** The Negotiation Fieldbook – Simple Strategies to Help You Negotiate Everything, 1. Auflage, New York u.a. 2005
402. **Lum, Grande:** The Negotiation Fieldbook – Simple Strategies to Help You Negotiate Everything, 2. Auflage, New York u.a. 2011.
403. **Luntz, Frank:** Words That Work. It's Not What You Say, It's What People Hear, 1. Auflage, New York u.a., 2007.

404. **Lust, Wolfgang:** Die Vorstufen des verhandelten Vertrages im wirtschaftlichen Kontext. Der Prozess der Vertragsverhandlung von der Geschäftsaufnahme bis zum Vertragsschluss, 1. Auflage, Aachen 2002 (2 Exemplare).
405. **Lüttkehaus, Isabell/ Pach, Izabella:** Basiswissen Mediation, 2. Auflage, Frankfurt 2020 (2 Exemplare).
406. **Mabillard, Ramon:** Gesellschaftsrechtliche Aspekte der Vertragsverhandlungen. Eine Untersuchung der Culpa In Contrahendo, 1. Auflage, Basel u.a. 2004.
407. **Machiavelli, Niccolò:** Der Fürst –1. Auflage, Neuenkirchen 2007 (Erstveröffentlichung unter dem Titel Il Principe 1532).
408. **Macioszek, H.-Georg;** Chruschtschows dritter Schuh. Anregungen für geschäftliche Verhandlungen, 1. Auflage, Hamburg 1995.
409. **Malhotra, Deepak:** Negotiating the Impossible, 1. Auflage, Oakland 2016.
410. **Malhotra, Deepak/Bazerman, Max H.:** Negotiation Genius – How to Overcome Obstacles and Achieve Brilliant Results at the Bargaining Table and Beyond, 1. Auflage, New York 2007.
411. **Mandal, Manas K./Awashthi, Avinash (Hrsg.):** Understanding Facial Expressions in Communication. Cross-cultural and Multidisciplinary Perspectives, 1. Auflage, New Dehli 2015.
412. **Manhart, Ulrike:** Höre! Rede! Siehe! Leitfaden für erfolgreiches Verhandeln, 2. Auflage, Wien 2014.
413. **Mannering, Karren:** Negotiating – Bullet Guide, 1. Auflage, London 2011.
414. **Martinivsky, Bilyana (Hrsg.):** Emotion in Group Decision and Negotiation, 1. Auflage, New York 2015.
415. **Martineau, Francois:** Petit Traité d’Argumentation Judicaire et de Plaidoniere, 6. Auflage, Paris 2015.
416. **Matthes, Jörg:** Framing, 1. Auflage, Baden-Baden 2014.
417. **Maude, Barry:** International Business Negotiation. Principles and Practice, 1. Auflage, London 2014.
418. **McCarthy, Alan/Hay, Steve:** Advanced Negotiation Techniques, Appress 2012.
419. **McGowan, Lee:** Preparing for Brexit. Actors, Negotiations and Consequences, 1. Auflage, Belfast 2018 (Hardcover 2017).
420. **McIntyre, LeGette:** The Government Manager’s Guide to Contract Negotiation, 1. Auflage, Leesburg PA 2013.

421. **Mckee, Duff:** Mediation Mechanism. Distributive Negotiation in Litigation, 1. Auflage, Carlton Oregon 2017.
422. **McMains, Michael J./ Mullins, Wayman C.:** Crisis Negotiations – Managing Critical Incidents and Hostage Situations in Law Enforcement and Corrections, 6. Auflage, New York 2014.
423. **McMains, Michael J./ Mullins, Wayman C./ Young, Andrew T.:** Crisis Negotiations – Managing Critical Incidents and Hostage Situations in Law Enforcement and Corrections, 5. Auflage, New York 2021.
424. **Medvec, Victoria H.:** Negotiate Without Fear. Strategies and Tools to Maximize Your Outcomes, 1. Auflage, Hoboken 2021.
425. **Mehrabian, Albert:** Silent Messages. Implicit Communication of Emotions and Attitudes, 2. Auflage, Belmont 1981.
426. **Mehring, Florian W.:** Die Hohe Schule der Kriegskunst bei Geschäftsverhandlungen, 1. Auflage, Hamburg 2017.
427. **Meier, Dominik:** Täuschung und Manipulation im Privatrecht, 1. Auflage, Tübingen 2022.
428. **Melchior, Hans Werner:** Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners, 1. Auflage, Norderstedt 2010 (2 Exemplare).
429. **Menkel-Meadow, Carrie/ Wheeler, Michael:** What's Fair – Ethics for Negotiation, 1. Auflage, San Francisco 2004.
430. **Merlone, Ugo:** Negoziazioni in modo efficace, Strumenti e Tecniche, 1. Auflage, Bologna 2015.
431. **Merrills, John/Brabandere, Eric de:** Merrills' International Dispute Settlement, 7. Auflage, Cambridge 2022.
432. **Mery, Marwan:** Manuel de négociation Complexe – Menaces, mensonges, insultes...méthodes et techniques pour faire face à toute situation, 1. Auflage, Paris 2013.
433. **Mery, Marwan/ Combalbert, Laurent:** Dans la Peau de Deux Négociateurs d'Élite, 1. Auflage, Paris 2017.
434. **Meynardi, Marc :** Réussir vos négociations en Chine, 1. Auflage, La Plaine Saint Denis 2011.
435. **Miller, Jason:** Influencing Human Behavior, 1. Auflage, ohne Ort (USA), 2019.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

436. **Milling, Hanna:** Storytelling – Konflikte lösen mit Herz und Verstand, 1. Auflage, Frankfurt aM 2016.
437. **Mlodinow, Leonard:** Subliminal. How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior, 1. Auflage, New York 2012.
438. **Mnookin, Robert H./Peppet, Scott R./Tulumello, Andrew S.:** Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes, 1. Auflage, Cambridge (Mass.) 2004. (1. Druck 2000).
439. **Mnookin, Robert H./Susskind, Lawrence E. with Foster, Pacey C. (Hrsg.):** Negotiating on Behalf of Others, 1. Auflage, Thousand Oaks (Ca.) 1999.
440. **Mnookin, Robert H.:** Bargaining with the Devil, 1. Auflage, New York 2010.
441. **Moal-Ulvoas, Gaëlle:** Business Negotiation, 1. Auflage, Louvain-la-Neuve 2014.
442. **Moffitt, Michael L./Bordone, Robert C.:** The Handbook of Dispute Resolution, 2. Auflage, San Francisco 2005.
443. **Moor, Georg:** Verhandlung macht erfolgreich. Wie Du Deinen Willen durchsetzt, 1. Auflage, Hamburg 2021.
444. **Moore, Don A./Bazerman, Max H.:** Decision Leadership. Empowering others to Make Better Choices, 1. Auflage, New Haven und London, 2022.
445. **Morello, Davide:** Negotiating Culturally Intelligent. The Impact of Cultural Intelligence on Intercultural Negotiations, Master's Thesis, Copenhagen Business School, Copenhagen 2020.
446. **Morley, Ian/ Stephenson, Geoffrey:** The Social Psychology of Bargaining, 1. Auflage, Birkenhead 1977.
447. **Morrison, Terri/ Conaway, Wayne A.:** Kiss, Bow or Shake Hands, 2. Auflage, Avon (MA) 2006.
448. **Movius, Hallam/ Susskind, Lawrence:** Built to Win, 1. Auflage, Boston 2009.
449. **Müller, David:** Vertragsmanagement für Architekten und Ingenieure, 1. Auflage, Köln 2012.
450. **Müller, Meike:** Killerphrasen... und wie Sie gekonnt kontern, 1. Auflage, Frankfurt aM 2003.
451. **Müller, Stefan/ Gelbrich, Katja:** Interkulturelle Kommunikation, 1. Auflage, München 2014.
452. **Murnighan, Keith J.:** Bargaining Games – A new approach to strategic thinking in negotiations, 1. Auflage, New York 1992.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

453. **Nagler, Georg:** Verhandlungswissenschaft. Grundlagen – Strategie – Taktik, 1. Auflage, Stuttgart 2022.
454. **Nalebuff, Barry:** Split the Pie. A Radical New Way to Negotiate, 1. Auflage, New York 2022.
455. **Narlikar, Amrita (Hrsg.):** Deadlocks in Multilateral Negotiations. Causes and Solutions, 1. Auflage, Cambridge u.a. 2010.
456. **Narlika, Amrita/ Narlika, Aruna:** Bargaining with a Rising India. Lessons from the Mahabharata, 1. Auflage, Oxford 2014.
457. **Nasher, Jack:** DEAL! Du gibst mir, was ich will, 1. Auflage, München 2015.
458. **Navarro, Joe,** Menschen lesen: Ein FBI-Agent erklärt, wie man Körpersprache entschlüsselt, 1. Auflage, München 2010.
459. **Nazari, Mehrad:** Enlightened Negotiation. 8 Universal Laws to Connect, Create and Prosper, 1. Auflage, New York 2016.
460. **Neale, Margaret A./ Lys, Thomas Z.:** Getting (More of) What You Want. How the Secrets of Economics & Psychology Can Help You Negotiate Anything in Business & Life, 1. Auflage, London 2015.
461. **Nierenberg, Gerald I:** The Art of Negotiating, 1. (paperback) Auflage, New York u.a. 1984 (Originalauflage 1968) (2 Exemplare).
462. **Nierenberg, Gerard I./ Calero, Henry H.:** The New Art of Negotiating - How to Close Any Deal, 1. Auflage, Garden City Park 2009.
463. **Novotny, Valentin:** Agil verhandeln mit Telefon, E-Mail, Video, Chat & Co.. Die Toolbox mit Strategien mit Verhaltenstipps und Erfolgsfaktoren, 1. Auflage,
464. **Ober, Jan:** Preisbildung von Arzneimitteln nach dem Arzneimittelmarktneuordnungsgesetz, 1. Auflage, Hamburg 2021.
465. **O' Brien, Jonathan:** Negotiation for Purchasing Professionals, 1. Auflage, London 2013.
466. **O' Brien, Jonathan:** Negotiation for Procurement Professionals, 2. Auflage, London 2016.
467. **Oehlschläger, Patricia:** Future Perspectives on Business Negotiations, 1. Auflage, Hamburg 2022.
468. **Olekalns, Mara/Adair, Wendi L. (eds.):** Handbook of Research on Negotiation, 1. Auflage, Cheltenham 2013.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

469. **Opresnik, Marc:** Die Geheimnisse erfolgreicher Verhandlungsführung – Besser verhandeln in jeder Beziehung, 2. Auflage, Berlin, Heidelberg 2013.
470. **Osler Hampson, Fen/ Har, Michael:** Multilateral Negotiations. Lessons from Arms Control, Trade, and the Environment, 1. Auflage 1995, Baltimore 1999.
471. **Ott, Edward E.:** 50 dialektische Argumentationsweisen und Kunstgriffe, um bei rechtlichen Auseinandersetzungen Recht zu behalten, 1. Auflage, Basel 1990.
472. **Ozon, Catherine/ Toquebiau, Marc:** PRO en Négociation commerciale, 1. Auflage, Paris 2018.
473. **Panas, Jerold:** Asking – A 59-Minute Guide to Everything Board Members, Volunteers, and Staff Must Know to Secure the Gift, 1. Auflage, Medfield 2017.
474. **Pappi, Franz Urban/Riedel, Eibe/Thurner Paul W./Vaubel, Roland (Hrsg.):** Die Institutionalisierung internationaler Verhandlungen, 1. Auflage, Frankfurt 2004.
475. **Parker, Priya:** The Art of Gathering. How We Meet and Why it Matters, 1. Auflage, New York 2018.
476. **Patterson, Kelly/Grenny, Joseph/McMillan, Ron/Switzer, Al:** Crucial Conversations – Tools for Talking when Stakes are high, 2. Auflage Mc GrawHill 2012.
477. **Pelerin, Gaetan:** Mindful Negotiation, 1. Auflage, New York 2021.
478. **Pesic, Martina:** Emotionen in Verhandlungen, 1. Auflage, Hamburg 2016 (2 Exemplare).
479. **Peters, Edward:** Strategy and Tactics in Labor Negotiations, 1. Auflage, New London Connecticut 1955.
480. **Pfetsch, Frank R.:** Negotiating Political Conflicts, 1. Auflage, New York 2007 (reprint).
481. **Pfister, Hans-Rüdiger/Jungermann, Helmut/Fischer, Katrin:** Die Psychologie der Entscheidung, 4. Auflage, Berlin 2017.
482. **Pfromm, René:** Effektiver verhandeln – Strategien und Taktiken für Anwälte, 1. Auflage, Bonn 2016.
483. **Pfützenreuter, Jörg/ Veitengruber, Thomas:** Die Everest – Methode. Professionelles Verhandeln für Ein- und Verkäufer, 1. Auflage, Konstanz 2015.
484. **Phillips, Clay:** Getting Started as a Mediator. The Seven Steps for Starting and Building a Successful Mediation Practice, 1. Auflage, (ohne Ort) 2017.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

485. **Phipps, Mike/Tipper, Frances:** 21 Dirty Tricks in Negotiation, 1. Auflage, (ohne Ort) 2016
486. **Pick, Ina:** Das anwaltliche Mandantengespräch, 1. Auflage, Frankfurt a.M. u.a. 2015.
487. **Pillar, Paul R.:** Negotiating Peace. War Termination as a Bargaining Process. (Nachdruck) 1. Auflage, Princeton 1983.
488. **Pilon, Mary:** The Monopolists, 1. Auflage, New York u.a. 2015.
489. **Pinet, Angélique:** The Negotiation Phrase Book – 250 Effective Phrases for Personal and Professional Business, 1. Auflage, 2011 USA.
490. **Pizer, Stuart A.:** Building Bridges. The Negotiation of Paradox in Psychoanalysis, 1. Auflage, New York 1998.
491. **Plantey, Alain:** La Négociation Internationale au XXI^e Siècle, 1. Auflage (Neudruck), Paris 2002.
492. **Pöhm, Matthias:** Nicht auf den Mund gefallen – So werden Sie schlagfertig und erfolgreicher, 1. Auflage, Landsberg am Lech 1998.
493. **Pöschl, Iris:** Ambidextrous Negotiation Behavior. Conceptualization and Effects, 1. Auflage, Hamburg 2021.
494. **Pohl, Rüdiger F. (Hrsg.):** Cognitive Illusions. A Handbook on Fallacies and Biases in Thinking, Judgement and Memory, 1. Auflage, New York 2004 Es existiert eine 3. Auflage 2022).
495. **Ponschab, Reiner/Schweizer, Adrian:** Schlüsselqualifikationen: Kommunikation – Mediation – Rhetorik – Verhandlung – Vernehmung, 1. Auflage, Köln 2008
496. **Ponschab, Reiner/Schweizer, Adrian:** Kooperation statt Konfrontation. Neue Wege anwaltlichen Verhandeln, 2. Auflage, Köln 2010.
497. **Portner, Jutta:** Besser Verhandeln – Das Trainingsbuch, 4. Auflage, Offenbach 2015.
498. **Portner, Jutta:** Flexibel Verhandeln. Die vier Fälle der NEGOTIATION – Strategie, 1. Auflage, Offenbach 2017.
499. **Pottgieter, Jan:** Negotiation Your Hottest Currency. Expert Secrets to Ethically Getting the Best Deal Every Time, 1. Auflage, Amazon 2019.
500. **Powell, Mark:** International Negotiations, 1. Auflage, UK 2012.
501. **Pratsch, Stephanie:** The Role of Aspirations in Negotiation, 1. Auflage, Hamburg 2016.

502. **Presman, Gavin:** Negotiation – How to Craft Agreements that Give Everyone More, 1. Auflage, UK 2016.
503. **Prittwitz, Volker von (Hrsg.):** Verhandeln und Argumentieren – Dialog, Interessen und Macht in der Umweltpolitik, 1. Auflage, Opladen, 1996.
504. **Proksch, Stephan:** Konfliktmanagement in Unternehmen. Mediation und andere Methoden für Konflikt- und Kooperationsmanagement am Arbeitsplatz, 2. Auflage, Berlin u.a. 2014.
505. **Pruitt, Dean G.,** Negotiation Behavior, 1. Auflage, New York u.a. 1981 (Neuaufgabe von 2013 existiert).
506. **Pruitt, Dean G./Carnevale, Peter J.:** Negotiation in Social Conflict, 1. Auflage, Pacific Grove (Ca). 1993.
507. **Przybylski, Frank:** Erfolgreiche Verhandlungen mit dem 3D – Effekt, 1. Auflage, Wiesbaden 2018.
508. **Puchol, Luis/ Puchol, Isabel:** El Libro de la Negociacion, 4. Auflage, Spanien (ohne Ort) 2014.
509. **Putnam, Linda L./Roloff, Michael E.:** Communication and Negotiation, 1. Auflage, Newbury Park u.a. 1992.
510. **Püttjer, Christian/Schnierda, Uwe:** Die heimlichen Spielregeln der Verhandlung – So trainieren Sie Ihre Überzeugungskraft, 1. Auflage, Frankfurt a.M. 2007.
511. **Püttjer, Christian/Schnierda, Uwe:** Die heimlichen Spielregeln der Verhandlung – So trainieren Sie ihre Überzeugungskraft. 2. Auflage, Frankfurt a.M. 2010.
512. **Rabe, Christine Susanne/Wode, Martin:** Mediation – Grundlagen, Methoden, rechtlicher Rahmen, 1. Auflage, Heidelberg 2014.
513. **Raiffa, Howard/Richardson, John/Metcalf, David:** Negotiation Analysis – The Science and Art of Collaborative Decision Making, 1. Auflage, Cambridge (Mass.) 2007.
514. **Raiffa, Howard:** The Art and Science of Negotiating, 1. Auflage, Cambridge (Mass.) 1982.
515. **Rana, Yadvinder S.:** The 4ps Framework. Advanced Negotiation and Influence Strategies for Global Effectiveness, 1. Auflage, North Charleston 2014.
516. **Raue, Martina/Lermer, Eva/Streicher, Bernhard (Hrsg.):** Psychological Perspectives on Risk and Risk Analyses, 1. Auflage, Cham 2018.

517. **Regelsberger, Ferdinand:** Die Vorverhandlungen bei Verträgen. Angebot, Annahme, Traktate, Punktation nebst der Lehre von der Versteigerung und der Auslobung, 1. Auflage (fotomechanische Reproduktion), Weimar 1868.
518. **Reinhard, Janine:** Normative Argumente in EU-Vertragsverhandlungen – Das bessere Argument als Verhandlungsressource? 1. Auflage, Baden-Baden 2014.
519. **Rentzsch, Hans-Peter:** Kundenorientiert verkaufen im technischen Vertrieb, 5. Auflage, Wiesbaden 2013.
520. **Requejo, William Hernández/ Graham, John L.:** Global Negotiation – The New Rules, 1. Auflage, New York/ Basingstoke 2008.
521. **Richardson, Jerry:** The Magic of Rapport. How You Can Gain Personal Power in Any Situation, 2. Auflage, Capitola CA 2000.
522. **Risse, Jörg:** Wirtschaftsmediation, 2. Auflage, München 2022.
523. **Robert, Maryse:** Negotiating NAFTA. Explaining the Outcome in Culture, textiles, Autos, and Pharmaceuticals, 1. Auflage, Toronto 2000.
524. **Roche, Didier:** 45 TACTIQUES DE NÉGOCIATION en 45 situations dialogues commentés, 1. Auflage, La Plaine Saint Denis 2019.
525. **Rock, Hermann.** Erfolgreiche Verhandlungsführung mit dem Driver Seat Konzept, 1. Auflage, Wiesbaden 2019.
526. **Rockmann, Kevin W./Langfred, Claus W./Cronin, Mathew A.:** Negotiation. Moving from Conflict to Agreement, 1. Auflage, Thousand Oaks 2020 (Verlagsangabe 2021)
527. **Roeder, Larry Winter/Simard Albert:** Diplomacy and Negotiation for Humanitarian NGOs, 1. Auflage, New York 2013.
528. **Römermann, Volker (Hrsg.):** Verträge (neu) verhandeln in Zeiten von Corona, 1. Auflage, München 2020.
529. **Rogers, Carl R./Farson, Richard E.:** Active Listening, 1. Auflage, Chicago 2015.
530. **Rosen, David:** 99 Negotiation Strategies, 1. Auflage, New York 2016 (2 x).
531. **Rosner, Siegfried/Winheller, Andreas:** Mediation und Verhandlungsführung – Theorie und Praxis des wertschöpfenden Verhandeln nicht nur in Konflikten, 1. Auflage, München 2012.
532. **Rosner, Siegfried/Winheller, Andreas:** Mediation und Verhandlungsführung – Theorie und Praxis des wertschöpfenden Verhandeln, 2. Auflage, Bade Baden 2022.

533. **Rosner, Siegfried/Winheller, Andreas:** Gelingende Kommunikation – revisited, 5. Auflage, Augsburg, München 2019.
534. **Ross, George H.:** Trump Style Negotiation. Powerful Strategies and Tactics for Mastering every Deal, 1. Auflage, Hoboken NJ 2006 (2x).
535. **Rossitter, Tony:** Effective Negotiations – in easy steps, 1. Auflage, Warwickshire 2013.
536. **Roth, Alvin E.:** Game-theoretic models of bargaining, 1. Auflage, Cambridge 1985 (reprint 2005).
537. **Roth, Maximilian:** Menschen Lesen Wie ein Detektiv, 1. Auflage, Gifhorn, 2018.
538. **Rothfuß, Daniel:** Einfluss von Persönlichkeitsmerkmalen auf das Verhandlungsverhalten und –ergebnis, 1. Auflage, Lohmar/Köln 2017.
539. **Rothschild, Susanne Giselle:** Negotiation Skills, USA/Canada 2015
540. **Rubin, Jeffrey Z./Brown, Bert R.:** The Social Psychology of Bargaining and Negotiation, 1. Auflage, New York 1975 (2 Exemplare).
541. **Ruede-Wissmann, Wolf:** Satanische Verhandlungskunst und wie man sich dagegen wehrt, 4. Auflage, München 1998.
542. **Ruppert, Andrea/Voigt, Martina:** Verhandlungsstrategien und Verhandlungstaktiken in Gehaltsverhandlungen, Working Paper Business and Law No. 6, Frankfurt University of Applied Sciences, Frankfurt 2014.
543. **Salacuse, Jeswald W.:** Making Global Deals – What Every Executive Should Know About Negotiating Abroad, 1. Auflage, New York 1991.
544. **Salacuse, Jeswald W.:** Negotiating Life – Secrets of Everyday Diplomacy and Dealmaking, 1. Auflage, Basingstoke 2013.
545. **Salacuse, Jeswald W.:** The Global Negotiator, 1. Auflage, New York 2003.
546. **Salacuse, Jeswald W.:** Real Leaders Negotiate! Gaining, Using, and Keeping the Power to Lead Through Negotiation, 1. Auflage, New York 2017.
547. **Salewski, Wolfgang:** Die Kunst des Verhandeln. Motive erkennen – erfolgreich kommunizieren, 2. Auflage, Weinheim 2010.
548. **Saliba, Jean L.:** Vertragsmanagement. Grundlagen zum gesteuerten Umgang mit Verträgen in Unternehmen, 1. Auflage, Wiesbaden 2019.
549. **Sanches Gonzales, Pilar/Fernandez Hernandez, Ruth (Hrsg.):** Negociacion comercial hacia la slowbalisation, 1. Auflage, Madrid 2020.

550. **Sandstede, Christoph:** Verhandlungen unter Unsicherheit auf Industriegütermärkten, 1. Auflage, Wiesbaden 2010.
551. **Saner, Raymond:** Verhandlungstechnik, 2. ergänzte Auflage, Bern 2008.
552. **Scheible, Kurt-Georg:** Verhandeln, um zu siegen, 1. Auflage, Weinheim 2015.
553. **Schelling, Thomas C.:** The Strategy of Conflict, 2. Auflage, London 1980 (1. Aufl. 1960).
554. **Schepard, Andrew I./Firestone, Gregory/Stahl, Philip M./ Johnson, Sonya:** Allen v. Allen. Client Counseling, Negotiation, and Mediation Advocacy in Divorce Disputes, 2. Auflage, Boulder 2019.
555. **Schindler, Thomas:** Rechtsgeschäftliche Entscheidungsfreiheit und Drohung, 1. Auflage, Tübingen 2005.
556. **Schleichert, Hubert:** Wie man mit Fundamentalisten diskutiert, ohne den Verstand zu verlieren – Anleitung zum subversiven Denken, 7. Auflage, München 2012.
557. **Schlösser, Tim:** Druckausübung in Vertragsverhandlungen – Eine ökonomische Analyse zum allgemeinen Zivilrecht, 1. Auflage, München 2014.
558. **Schmid, Florian M./Sauckel, Anita (Hrsg.):** Verhandlungen und Demonstrationen von Macht. Mittel, Muster und Modelle in texten deutschsprachiger und skandinavischer Kulturräume, 1. Auflage, Stuttgart 2020.
559. **Schmidt, Frank H./Lapp, Thomas/ May, Andreas:** Mediation in der Praxis des Anwalts, 2. Auflage, München 2022.
560. **Schmitz, Raimund/Spilker, Ulrich/Schmelzer, Josef A.:** Strategische Verhandlungsvorbereitung – Ein Leitfaden mit Arbeitshilfen, wie Sie Ihre Ziele in 5 Schritten sicher erreichen, 1. Auflage, Wiesbaden 2006.
561. **Schmitz-Herscheidt, Stephan/ Wagner, Benjamin:** Zivilprozess- und Verhandlungstaktik, 1. Auflage, Baden-Baden 2020.
562. **Schöndube, Jens Robert:** Nachverhandlungen in langfristigen Arbeitsbeziehungen, 1. Auflage, Wiesbaden 2006.
563. **Scholz, Christian/ Stein, Volker:** Interkulturelle Wettbewerbsstrategien, 1. Auflage, Göttingen 2013.
564. **Schoop, Mareike/Kilgour D. Marc (Hrsg.):** Group Decision and Negotiation. A Socio-Technical Perspective, 1. Auflage, Cham 2017.
565. **Schopenhauer, Arthur:** Eristische Dialektik oder Die Kunst, Recht zu behalten – in 38 Kunstgriffen dargestellt, 7. Auflage, Frankfurt a.M. 2009 (entstanden ca. 1830).

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

566. **Schott, Barbara/Troczynski, Peter:** Verhandeln, 1. Auflage, Freiburg 2012.
567. **Schranner, Matthias,** Der Verhandlungsführer – Taktiken, die zum Erfolg führen, 4. Auflage, Salzburg 2013.
568. **Schranner, Matthias:** Teure Fehler – Die 7 größten Irrtümer in schwierigen Verhandlungen, 2. Auflage, Berlin 2009.
569. **Schranner, Matthias:** Verhandeln im Grenzbereich, 11. Auflage, München 2014.
570. **Schranner, Matthias:** Das Schranner-Konzept. Die neuen Prinzipien für die Verhandlungen der Zukunft, 2. Auflage, Berlin 2020.
571. **Schroevers, Sander M./Lewis, Ian R.:** Negotiations in English, 1. Auflage, Freiburg 2010.
572. **Schumann, René/Oswald, Stefan/Gillen, Philippe:** System of Negotiations. Game Theory and Behavioral Economics in Procurement – the Guide for Professionals, 1. Auflage, Wiesbaden 2023.
573. **Schulte, Günter/Rüssel, Ulrike:** Alternative Konfliktbeilegung durch Verhandlung, Mediation, Schlichtung, 1. Auflage, Köln 2014.
574. **Schwarz, Daniel:** Incentivierung von Teams in industriellen Verhandlungen, 1. Auflage, Hamburg 2014.
575. **Schwarz, Sabine:** Analyse und Steuerung von Verhandlungsperformance in industriellen Verhandlungen, 1. Auflage, Hamburg 2012.
576. **Schweizer, Adrian/ Hehn, Marcus:** Konfliktlösung ohne Gericht – Wirtschaftsmediation, Coaching, Nachhaltigkeit. Band 3: 25 PraktikerInnen berichten, 1. Auflage, Berlin 2021.
577. **Schweizer, Adrian/ Kracht, Stefan:** Konfliktlösung ohne Gericht – Wirtschaftsmediation, Coaching, Nachhaltigkeit. Band 1: Grundlagen und Methoden, 1. Auflage, Berlin 2021.
578. **Schweizer, Adrian/ Maus, Wolfgang:** Konfliktlösung ohne Gericht – Wirtschaftsmediation, Coaching, Nachhaltigkeit. Band 2: Juristische und nicht-juristische Ansätze, 1. Auflage, Berlin 2021.
579. **Scott, J/ Ferguson, Mark/ Scott, Caroll:** The Book on Negotiating Real Estate. Expert Strategies for Getting the Best Deals When Buying & Selling Investment Property, 1. Auflage, Denver 2019.
580. **Scott, Vivian:** Workplace Conflict Resolution essentials for Dummies, 1. Auflage, Milton Queensland 2015.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

581. **Sebenius, James K.:** Negotiating
582. the Law of the Sea. Lessons in the art and science of reaching agreement. 1. Auflage, Cambridge Mass. und London 1984.
583. **Sebenius, James K./Burns, R. Nicholas/Mnookin, Robert H.:** Kissinger the Negotiator. Lessons from Dealmaking at the highest Level, 1. Auflage, 2018. (2x)
584. **Self, Jack/Demers, Valerie:** Managing Price – Negotiation tools for procurement professionals, 2014.
585. **Senger, Harro von:** Die Kunst der List. Strategeme durchschauen und anwenden, 6. Auflage, München 2016.
586. **Senger, Harro von:** Moulüe – Supraplanung. Unbekannte Denkhorizonte aus dem Reich der Mitte, 2. Auflage, München 2018.
587. **Shapiro, Daniel:** Negotiating the Nonnegotiable: How to Resolve Your Most Emotionally Charged Conflicts, 1. Auflage, New York 2016.
588. **Shell, G. Richard/ Moussa, Mario:** The art of woo – using strategic persuasion to sell your ideas, 1. Auflage, New York 2007.
589. **Shell, G. Richard:** Bargaining for Advantage – Negotiation Strategies for Reasonable People, 2. Auflage, New York, London 2006.
590. **Sherif, Muzafer/ Sherif, Carolyn W.:** Groups in Harmony and Tension. An Integration of Studies in Intergroup Relations, 1. Auflage, New York 1953.
591. **Siebert, Ernestine Cathérine:** New Strategic Approaches for Multi-issue Negotiations, 1. Auflage, Hamburg 2022.
592. **Siedel, George.** Negotiating for success. essential strategies and Skills, 1. Auflage, Michigan 2014.
593. **Singh, J. P.:** Negotiation and the Global Information Economy, 1. Auflage, Cambridge 2008.
594. **Smith, Joanne M.:** The Price Negotiation Playbook. A Practical B2B Guide for Winning Your Best Price with Confidence, 1. Auflage, Avondale 2018.
595. **Smyser, W.R.:** How Germans Negotiate – Logical Goals, Practical Solutions, 1. Auflage, Washington DC 2003.
596. **Söbbing, Thomas:** Warum scheitern Vertragsverhandlungen? Ein politischer und ökonomisch-juristischer Vergleich, 1. Auflage, Hamburg 2010.
597. **Solomon, Richard H.:** Chinese Negotiating Behavior. Pursuing Interests through „OLD FRIENDS“, 1. Auflage, Washington 1999.

598. **Sommer, Volker:** Lob der Lüge. Wie in der Evolution der Zweck die Mittel heiligt, 1. Auflage, Stuttgart 2016.
599. **Sorge, Georg:** Verhandeln im Einkauf, 1. Auflage, Wiesbaden 2014.
600. **Spangle, Michael L./Isenhardt, Myra Warren:** Negotiation. Communication for Diverse Settings, 1. südasiatische Auflage, New Dehli 2008 (Originalausgabe 2003).
601. **Spector, Bertram I./ Zartman, I. William (Hrsg.):** Post-Agreement Negotiation. Getting It Done and International Regimes, 1. Auflage, Washington 2003.
602. **Spencer, Philip A.:** Stealing From Your Future Self. Break Trough Your Insecurities And Confidently Negotiate Your Salary, 1. Auflage New York 2020.
603. **Stanton, Frederik:** Great Negotiations. Agreements that Changed the Modern World, 1. Auflage, Yardley 2010 (hier: Paperback 2011).
604. **Stark, Peter B. / Flaherty, Jane:** The Only Negotiating Guide You'll Ever Need – 101 Ways to Win Every Time in Any Situation, Revised ed., London 2017.
605. **Starkey, Brigid/ Boyer, Mark A./Wilkenfield, Jonathan:** International Negotiation in a Complex World, 4. Auflage, London 2015.
606. **Steiner, Barry H.:** Diplomatic Theory, 1. Auflage, Lanham u.a. 2018.
607. **Stelmach, Jerzy/Brozek, Bartosz:** Theorie der juristischen Verhandlungen, 1. Auflage, Baden-Baden 2014.
608. **Stern, Patrice/Mouton, Jean:** La Boîte à outils de la Négociation, 2. Auflage, Paris 2014.
609. **Stevens, Martin:** Cheats and Deceit. How animals and plants exploit and mislead, 1. Auflage, Oxford 2016.
610. **Stiglbauer, Katrin:** Vertrauen als Input- /Output- Variable in elektronischen Verhandlungen. Eine empirische Untersuchung vertrauensfördernder Maßnahmen, 1. Auflage, Wiesbaden 2011.
611. **Stimec, Arnaud:** La Négociation, 2. Auflage, Paris 2011.
612. **Stone, Douglas/Heen, Sheila:** Thanks for the Feedback – The Science and Art of Receiving Feedback Well, 1. Auflage, New York 2014.
613. **Stone, Douglas/Patton, Bruce/Heen, Sheila:** Difficult Conversations – Your Boss, Your Spouse, Your Friends, Your Kids, Your Clients, 1. Auflage, London 2000.
614. **Stork, Carsten:** Organisational Negotiation Management, 1. Auflage, Hamburg 2023.
615. **Straker, David:** Changing Minds – in Detail, 2. Auflage, Crowthorne 2010.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

616. **Strasser, Freddie/ Randolph, Paul:** Mediation. A Psychological Insight into Conflict Resolution, 1. Auflage, London u.a. 2004 (Druck 2015).
617. **Strauss, Anselm:** Negotiations – Varieties, Contexts, Processes and Social Order, 1. Auflage, San Francisco u.a., 1978
618. **Strentz, Thomas:** Hostage/Crisis Negotiations – Lessons Learned from the Bad, the Mad, and the Sad, 2013 USA.
619. **Subramanian, Guhan:** Dealmaking – The New Strategy of Negotiauctions, 1. Auflage, New York, London 2010.
620. **Subramanian, Guhan:** Negotiauctions: New Dealmaking Strategies for a competitive Marketplace, 1. Auflage, New York 2010 = Dealmaking: The New Strategy of Negotiauctions, 1. Auflage, New York 2010.
621. **Sun Tsu:** Die Kunst des Krieges, 14. Auflage, Hamburg 2015 (Original 6. Jahrhundert v.Chr.).
622. **Sung, Daegy:** Die rechtliche Einordnung und der Umfang der Schadensersatzhaftung aus dem Abbruch von Vertragsverhandlungen, 1. Auflage, Frankfurt 2017.
623. **Susskind, Lawrence E.:** Good for you – Great for Me: Finding the Trading Zone and Winning at Win-Win Negotiation, 1. Auflage, Philadelphia 2014.
624. **Susskind, Lawrence/ Cruikshank, Jeffrey:** Breaking the Impasse – Consensual Approaches to Resolving Public Disputes, 1. Auflage, New York 1987.
625. **Susskind, Lawrence/ McKernan, Sarah/ Thomas-Larmer, Jennifer** (Herausgeber): The Consensus Building Handbook. A Comprehensive Guide to Reaching Agreement, 1. Auflage, Seven Oaks Ca. 1999.
626. **Swegle, Paul A.:** Contract Drafting and Negotiation. For Entrepreneurs and Business Professionals, 1. Auflage, Seattle 2018.
627. **Swindling, Linda Byars:** Ask Outrageously! The Secret to Getting What You Really Want, 1. Auflage, Oakland 2017.
628. **Sylvester, Ken:** Negotiating in the Leadership Zone, 1. Auflage, Amsterdam u.a. 2016.
629. **Tan, Gordon:** Negotiation by the Book, USA 2011.
630. **Taxis, Tim:** Die perfekte Preisverhandlung, 1. Auflage, Hamburg 2016.

631. **Teitelbaum, Joshua C./Zeiler, Kathryn (Hrsg.):** Research Handbook on Behavioral Law and Economics, 1. Auflage (paperback), Cheltenham 2019 (Originalausgabe 2018).
632. **Teply, Larry L.:** Legal Negotiation in a nutshell, 3. Auflage, St. Paul 2016.
633. **Thaler, Richard H./Sunstein, Cass R.:** Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt, 1. (Taschenbuch-) Auflage, Berlin 2014 (Original 2008).
634. **Thiele, Albert:** Die Kunst zu überzeugen – Faire und unfaire Dialektik, 8. Auflage, Berlin 2006.
635. **Thiele, Albert:** Argumentieren unter Stress. Wie man unfaire Angriffe erfolgreich abwehrt, 16. Auflage, München 2019.
636. **Thiem, Florian:** Manipulation. Ich führe Dich, 2. Auflage, Bonn 2019.
637. **Thompson, Leigh L. (Hrsg.):** Negotiation Theory and Research, 1. Auflage, New York 2006.
638. **Thompson, Leigh L.:** The Mind and Heart of the Negotiator, 5. Auflage, Harlow 2014.
639. **Thompson, Leigh L.:** The Mind and Heart of the Negotiator, 7. Auflage, Harlow 2020.
640. **Thompson, Leigh L.:** The Truth About Negotiations. “Crack the code and use it with anyone at any time ...”, 2. Auflage, Upper Saddle River 2013.
641. **Thomson, James:** How to Analyse People. Guide to Analyzing and Reading People’s Visual and Non-Verbal Communication, 2. Auflage, 2016.
642. **Topf, Cornelia:** Small Talk, 2. Auflage, Freiburg 2012.
643. **Toulmin, Stephen E.:** The Uses of Argument, 8. Nachdruck der 2. Auflage 2003 (Erstauflage 1958), New York 2008.
644. **Trask, Andrew/Deguire, Andrew:** Betting the Company – Complex Negotiation Strategies for Law and Business Oxford 2013.
645. **Tries, Joachim/ Reinhardt, Rüdiger:** Konflikt- und Verhandlungsmanagement, 1. Auflage, Heidelberg 2008.
646. **Troczyński, Peter/ Löhr, Dietmar/ Günther-Mohrmann, Katja/ Kunze, Jörg:** Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen – Verkäufertools für Ihren Erfolg, 2. Auflage, Gernsbach 2013.
647. **Tröger, Thilo:** Rhetorik für Juristen, 1. Auflage, Baden Baden 2021.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

648. **Trump, Donald J. with Schwartz, Tony:** Trump – The Art of the Deal, paperback 1. Auflage, New York 2015 (Originalausgabe hard cover New York 1987).
649. **Twillie, Jaqueline V.:** Don't Leave Money on the Table. Negotiation Strategies for Women Leaders in Male – Dominated Industries, 1. Auflage, Amazon ohne Jahr.
650. **Underberg, Larry/ Norton, Heather:** Argumentation. The Art of Civil Advocacy, 1. Auflage, Thousand Oaks 2018.
651. **Ury, William:** Getting Past No – Negotiating in Difficult Situations, 1. Auflage, New York u.a. 1993.
652. **Ury, William:** Getting to Yes with Yourself and Other Worthy Opponents, 1. Auflage, New York 2015.
653. **Ury, William:** Must We Fight? From the Battlefield to the Schoolyard – A New Perspective on Violent Conflict and Its Prevention, 1. Auflage, San Francisco 2002.
654. **Ury, William:** The Power of a Positive No, 1. Auflage, New York 2007.
655. **Ury, William:** The Third Side. How We Fight and How We Can Stop, 2. Auflage, New York 2000.
656. **Ury, William/ Brett, Jeanne M./ Goldberg, Stephen B.:** Getting Disputes Resolved. Designing Systems to Cut the Costs of Conflicts, 1. Auflage, San Francisco 1988 (Vorbisitz Elon College North Carolina).
657. **Van Houtem, George:** The DIRTY TRICKS OF NEGOTIATING. DISCOVER AND MASTER THE RULES OF NEGOTIATING (Originaltitel: De dirty tricks van het onderhandelen), 2. Auflage, Zaltbommel 2015.
658. **Van Uden, Jan:** Die unternehmerische Verhandlungsvertretung, 1. Auflage, Wiesbaden 2021.
659. **Ventura, Joaquim:** Négociation et vente B to B, 1. Auflage, Paris 2019.
660. **Viau, Julien/ Sassi, Héra/Pujet, Hubert:** La négociation commerciale, 1. Auflage, Paris 2015.
661. **Viau, Julien/ Sassi, Héra/Pujet, Hubert:** Négociation Responsable. A L'Ere du Numérique et de la Transition Ecologique, 1. Auflage, Paris 2020.
662. **Voeth, Markus/Herbst, Uta:** Verhandlungsmanagement – Planung, Steuerung und Analyse, 1. Auflage, Stuttgart 2009.
663. **Voeth, Markus/Herbst, Uta:** Verhandlungsmanagement – Planung, Steuerung und Analyse, 2. Auflage, Stuttgart 2015.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

664. **Voss, Chris/Raz, Tahl:** Never Split the Difference – Negotiating as if your life depended on it, 1. Auflage, London 2016
665. **Wachs, Friedhelm:** Faktor V – Die fünf Phasen erfolgreichen Verhandeln, 1. Auflage, Weinheim 2012.
666. **Walch, Karen S./Mardyks, Stephan M./Schmitz, Joerg:** Quantum Negotiation. The Art of Getting What You Need, 1. Auflage, Hoboken New Jersey 2018.
667. **Walton, Douglas:** Fundamentals of Critical Argumentation, 1. Auflage, New York 2006.
668. **Walton, Richard E./ McKersie, Robert B.:** A Behavioral Theory of Labor Negotiations – An Analysis of a Social Interaction System, 2. Auflage, New York 1993.
669. **Walton, Richard F./Cutscher-Gershenfeld, Joel F./ Mckersie, Robert B.:** Strategic Negotiations. A Theory of Change in Labor-Management Relations, 1. Paperback Auflage, Ithaka und London 2000 (1. Originalauflage 1994).
670. **Walz, Robert:** Verhandlungstechniken für Notare, 1. Auflage, München 2003.
671. **Wang, Junqi:** Business Negotiations – Theory, Techniques and Cases, 5. Auflage, Peking 2018 (bis auf Titel Business Negotiations nur auf Chinesisch).
672. **Wanis-St. John, Anthony:** Back Channel Negotiation. Secrecy in the Middle East Peace Process.
673. **Wannenwetsch, Helmut:** Erfolgreiche Verhandlungsführung in Einkauf und Logistik, 3. Auflage, Berlin, Heidelberg 2009.
674. **Wasilenko, Irina Aleksejevna:** Iskusstvo Meshdunarodnuich Peregovorov (Die Kunst der internationalen Verhandlungen), 3. Auflage, Moskau 2011.
675. **Wasilenko, Irina Aleksejevna:** Iskusstvo Meshdunarodnuich Peregovorov (Die Kunst der internationalen Verhandlungen), 4. Auflage, Moskau 2014.
676. **Wasilenko, Irina Aleksejevna:** Polititscheskie Peregovorui (Politische Verhandlungen), 3. Auflage, Moskau u.a. 2015.
677. **Watkins, Michael:** Breakthrough in Business Negotiations: A Toolbox for Managers, 1. Auflage, San Francisco 2002.
678. **Watkins, Michael:** Negotiation, 1. Auflage, Boston 2003.
679. **Watkins, Michael:** Shaping The Game – The New Leader’s Guide to Effective Negotiating, 1. Auflage, Boston 2006.

680. **Weh, Florian:** Verhandlungs Flow. Wie Sie anspruchsvolle Verhandlungen mit Leichtigkeit zum Ziel führen, 1. Auflage, Frankfurt 2020.
681. **Weiler, Eva/Schlickum, Gunter:** Praxisbuch Mediation, 3. Auflage, München 2020.
682. **Weiler, Frank:** Die beeinflusste Willenserklärung, 1. Auflage, Bielefeld 2002.
683. **Weiss, Joshua N.;** The Book of Real-World Negotiations. Successful Strategies from Business, Government, and Daily Life, 1. Auflage, Hoboken 2020.
684. **Wendland, Mattias:** Mediation und Zivilprozess, 1. Auflage, Tübingen 2017.
685. **Wenner, Wolfgang:** Geschäftserfolg in Frankreich. Verträge verhandeln abschließen und erfüllen Unternehmen gründen werben und leiten. Wettbewerbs-, Insolvenz- und Prozessrecht, 1. Auflage, München 1985.
686. **Wenske, Harald:** Systemische Einwandbehandlung. Der Dialog macht den Unterschied, 1. Auflage, Heidelberg 2016.
687. **Wenski, Guido:** Nachhaltig verhandeln im Technischen Einkauf. So erzielen Sie Win-Win-Lösungen im Beschaffungsmanagement, 1. Auflage, Wiesbaden 2019.
688. **Wenski, Guido:** Lösungsorientiert verhandeln im Technischen Vertrieb. Grundlagen, Strategien und Tipps für faire Geschäfte, 1. Auflage, Wiesbaden 2020.
689. **Wenski, Guido:** Das kleine Handbuch kognitiver Irrtümer. Denkfehler vermeiden – mit Psychologie & Verhaltensökonomik, 1. Auflage, Berlin 2022.
690. **Wenski, Guido:** Beraterverkauf im globalen B2B – Equipmentgeschäft. Anleitung für professionelle Verhandlungen im In- und Ausland, 1. Auflage, Wiesbaden 2020.
691. **Wermke, Christian/Winheller, Andreas/Kittl, Denis:** Die AnwaltsBasics Mediation, 2. Auflage, Würzburg 2013.
692. **Wermke, Christian/Winheller, Andreas/Kittl, Denis:** Praxishandbuch Mediation, 3. Auflage, Weil im Schönbuch 2016.
693. **Werth, Lioba/Denzler, Markus/ Mayer, Jennifer:** Sozialpsychologie – Das Individuum im sozialen Kontext. Wahrnehmen – Denken – Fühlen, 2. Auflage, Berlin 2020.
694. **Weston, Anthony;** A Rulebook for Arguments, 5. Auflage, Indianapolis 2017.
695. **Wezowski, Katia/Wezowski Patryk:** The Micro Expressions Book for Business How to read facial expressions for more effective negotiations, sales and recruitment, 1. Auflage, Belgien 2012.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

696. **Wheeler, Michael:** The Art of Negotiation. How to Improve in a Chaotic World, 1. Auflage, New York 2013.
697. **Whitaker, Leslie/ Austin, Elizabeth:** Good Girls Guide to Negotiating, 1. Auflage London u.a. 2001.
698. **Wiesner, Donald A./Glaskowsky, Nicholas A.:** Illustrated Negotiator's Glossary, 1. Auflage, Coral Gables 2001.
699. **Wiggins, Charles B./ Lowry, L. Randolph (Hrsg.):** Negotiation and Settlement Advocacy, 2. Auflage, St. Paul 2005.
700. **Wilbaut, Manoella:** La négociation interculturelle. Guide pour préparer conduire et clore une négociation internationale, 1. Auflage, Paris 2010.
701. **Williams, Greg/ Iyer, Pat:** Body Language Secrets to Win More Negotiations – How to Read Any Opponent and Get What You Want, 1. Auflage 2016, USA.
702. **Winslade, John/ Monk, Gerald:** Practicing Narrative Mediation. Loosening the Grip of Conflict, 1. Auflage, San Francisco 2008.
703. **Winston, Joel. E.:** NLP for Entrepreneurs. Reprogram your entrepreneurial mind for better decision making, negotiation skills and higher self-confidence using these NLP techniques to 10x your business, 1. Auflage, Print on Demand (Norderstätt) 2019.
704. **Wiser, Rob/Curtis, Christopher:** The Science of Seduction Meets the Art of Hostage Negotiation, 1. Auflage, New York 2005.
705. **Wiswede, Günter:** Einführung in die Wirtschaftspsychologie, 4. Auflage, München 2007.
706. **Woesler, Martin:** Vertragsverhandlungen mit chinesischen Firmen I. Kulturelle Unterschiede und Strategeme, 2. Auflage, Bochum 2005.
707. **Wyss, Lukas:** Die Kunst der Verhandlungsführung. Strategie, Taktik, Konfliktlösung, 1. Auflage, Basel 2021.
708. **Young, H. Peyton:** Negotiation Analysis, 1. Auflage, Ann Arbor 1991.
709. **Zartman, I. Willam:** The 50 % Solution, 1. Auflage, New York 1976.
710. **Zartman, I. Willam:** The Negotiation Process - Theories and Applications, 1. Auflage, Beverly Hills, London 1978.
711. **Zartman, I. William (Hrsg.):** Positive Sum. Improving North-South Negotiations, 1. Auflage, New Brunswick 1986 (copyright 1987).
712. **Zartmann, I. William (Hrsg.):** International Multilateral Negotiation. Approaches to the Management of Complexity, 1. Auflage, San Francisco 1994.

Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen

Stand: 23.08.2023

<http://www.wiwi.uni-siegen.de/contractgovernance/>

713. **Zartman, I. William /Faure, Guy Olivier:** Escalation and Negotiation in International Conflicts, Cambridge 2005.
714. **Zartman, I. William/Rubin, Jeffrey Z.:** Power & Negotiation, 1. Auflage, Ann Arbor 2005.
715. **Zhang, Quiang/Zhong, Zheng/Yang, Mingna/Fu, Jianbo:** Shangwu Tanpan (Business Negotiation), 3. Auflage, Peking 2018.
716. **Zhang, Xiang:** Erfolgreich Verhandeln in China. Risiken minimieren, Verträge optimieren, 1. Auflage, Wiesbaden 1997 (übersetzt aus dem Chinesischen).
717. **Zung, Rebecca:** Negotiate Like You M.A.T.T.E.R. The Sure-Fire Method to Step Up and Win, 1. Auflage, (ohne Ort) 2019.