

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

<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. **Alter, Urs:** Verhandeln als Kommunikationskompetenz. Grundlagen für erfolgreiches Verhandeln in Führung, Betrieb und Alltag, 1. Auflage, Wiesbaden 2015.
9. **Altschul, Carlos:** Dinámica de la negociación estratégica, 1. Auflage, Buenos Aires 1999.
10. **Amado, Lucy:** Conflict Resolution. Alternate means to transforme disputes peacefully, 1. (englische) Auflage (Übersetzung der 4. spanischen Auflage), Amazon 2019.
11. **Anderson, Mark/ Warner, Victor:** Drafting and Negotiating Commercial Contracts, 4. Auflage, Haywards Heath 2016.
12. **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).
13. **Andjelkovic, Sonja:** Verhandlungen intuitiv und ergebnisorientiert gestalten. Wer nicht verlieren will, muss fühlen, 1. Auflage, Stuttgart 2017.
14. **Aquilar, Francesco/ Galluccio, Mauro:** Psychological Processes in International Negotiations, 1. Auflage, New York 2010.

15. **Aquilar, Francesco/ Galluccio, Mauro (Hrsg.):** Psychological and Political Strategies for Peace Negotiation. A Cognitive Approach, 1. Auflage, New York u.a. 2011.
16. **Ariely, Dan:** Predictably Irrational: The Hidden Forces that Shape Our Decisions, 1. Auflage, New York 2008.
17. **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.
18. **Ariely, Dan:** Amazing Decisions. The Illustrated Guide to Improving Business Deals and Family Meals, 1. Auflage, New York 2019.
19. **Armour, John/ Eidenmüller, Horst:** Negotiating Brexit, 1. Auflage, München/Sinzheim/Krefeld 2017.
20. **Arntzen, Friedrich:** Vernehmungpsychologie. Psychologie der Zeugenvernehmung, 3. Auflage, München 2008.
21. **Aron, Matthieu:** Les Grandes Plaidoiries Des Ténors Du Barreau, 1. Auflage, (Taschenbuch), Paris 2020 (1. Normalauflage 2010).
22. **Arrow, Kenneth/ Mnookin, Robert H./ Ross, Lee/ Tversky, Amos/ Wilson, Robert (Hrsg.):** Barriers to Conflict Resolution, 1. Auflage, London, New York 1995.
23. **Audebert, Patrick:** Bien négociier, 3. Auflage, Paris 2005.
24. **Auerbach, Jerold S.:** Justice without Law? Resolving Disputes Without Lawyers, 1. Auflage, Oxford u.a. 1983.
25. **Avenhaus, Rudolf/Sjöstedt (Hrsg.):** Negotiated Risks. International Talks on Hazardous Issues, 1. Auflage, Berlin 2009.
26. **Axelrod, Robert:** The Evolution of Cooperation, 1. Auflage (Revised Ed.), Cambridge MA 2006 (Uraufgabe 1984).
27. **Ayoko, Oluremi B./Ashkenasy, Neal M./ Jehn, Karen M. (Hrsg.):** Handbook of Conflict Management Research, 1. Auflage, Cheltenham u.a. 2014.
28. **Babcock, Linda/ Laschever, Sara:** Why Women Don't Ask – The High Cost of Avoiding Negotiation – and Positive Strategies for Change, 1. Auflage, London 2007.
29. **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.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

30. **Babcock, Linda/ Laschever, Sara:** Women Don't Ask – Negotiation and the Gender Divide, 1. Auflage, New Jersey 2003.
31. **Baber, Willam W./Chavi C-Y Fletcher-Chen:** Practical Business Negotiation, 1. Auflage, New York 2015.
32. **Bacharach, Samuel B./ Lawler, Edward J.:** Bargaining. Power, Tactics, and Outcome, 1. Auflage, San Francisco 1981 (Vorbesitz: New University of Ulster).
33. **Baker III, James A.:** The Politics of Diplomacy – Revolution, War & Peace, 1989-1992, 1. Auflage, New York 1995.
34. **Bardiccia, Marco:** Mastering Negotiation. A Practical Guide to Influencing and Persuading Others, 1. Auflage, Amazon 2023.
35. **Barisch, Sina:** Optimierung von Verhandlungsteams – Der Einflussfaktor Hierarchie, 1. Auflage, Wiesbaden 2011.
36. **Barnett, Michael N.:** Dialogues in Arab Politics. Negotiations in Regional Order, 1. Auflage, New York 1998.
37. **Barnier, Michel:** My Secret Brexit Diary. A Glorious Illusion, 1. Auflage (englische Übersetzung der französischen Originalausgabe), Cambridge 2021.
38. **Barmeyer, Konstantin:** Negotiations with Interim Contracts – Integrative and Distributive Focus under Time Pressure, 1. Auflage, Wien 2016.
39. **Bartosch, Otomar J.:** Process and Outcome of Negotiations, 1. Auflage, New York 1974.
40. **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.
41. **Bazerman, Max H./ Watkins, Michael D.:** Predictable Surprises: The Disasters You Should Have Seen Coming and How to Prevent Them, 1. Auflage, Boston 2004.
42. **Bazerman, Max H./Neale, Magaret A.:** Negotiating Rationally, 1. Auflage, New York 1992.
43. **Bazermann, Max H.:** The Power of Noticing – What the best Leaders see, 1. Auflage, New York 2014.
44. **Beasor, Tom:** Great Negotiators. How the Most Successfull Business Negotiators Think and Behave, 1. Auflage, Aldershot 2006.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

45. **Becker, Tatjana:** Festsetzung und Durchsetzung von Verhandlungszielen, 1. Auflage, Hamburg 2016.
46. **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)
47. **Bellenger, Lionel:** Stratégies et tactiques de négociation, 3. Auflage, Paris 1990.
48. **Bellenger, Lionel:** La Négociation, 8. Auflage, Paris 2011.
49. **Bellenger, Lionel:** Les fondamentaux de la Négociation – Stratégies et tactiques gagnantes, 3. Auflage, Issy-les Moulineaux 2011.
50. **Bellenger, Lionel/ Couchare, Marie-Josée:** Les techniques de questionnement. Tout sur l’art de questionner, 7. Auflage, Paris 2018.
51. **Bellenger, Lionel/ Couchare, Marie-Josée:** La Bible du Négociateur. Le tout-en-un du “dealmaker” performant, 1. Auflage Paris, 2019.
52. **Benoliel, Michael/ Hua, Wei:** Negotiating, 1. Auflage, London 2015.
53. **Bercoff, Maurice A./ Pomerol, Jean-Charles/Rudnianski, Michel:** Le grand livre de la négociation, 1. Auflage, Paris 2016.
54. **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.
55. **Berger, Klaus Peter:** Private Dispute Resolution in International Business – Negotiation, Mediation, Arbitration, Vol II: Handbook, 3. Auflage, Alphen aan den Rijn 2015.
56. **Bernhardt, Madeleine:** Effektive Befragungsstrategien für Juristen in unternehmensinternen Untersuchungen, 1. Auflage, Hamburg 2015.
57. **Bernstein, Albert J.:** Emotional Vampires – Dealing with People Who Drain You Dry, 2. Auflage, New York u.a. 2012.
58. **Berry, Wayne:** Negotiating in the age of integrity, 1. Auflage, London 1996.
59. **Berz, Gregor:** Spieltheoretische Verhandlungs- und Auktionsstrategien – Mit Praxisbeispielen von Internetauktionen bis Investmentbanking, 1. Auflage, Freiburg 2007.
60. **Betsill, Michele M./Corell, Elisabeth (Hrsg.):** NGO Diplomacy. The Influence of Nongovernmental Negotiations, 1. Auflage, Cambridge Mass. 2008.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

61. **Bevoc, Louis:** Legal Teams, Labor Unions, Negotiation, Record Keeping, and Employee (5 Organisational Behaviour Books in 1), 1. Auflage, USA (Amazon).
62. **Bhaduri, Saugata/Mukherjee, Indrani (Hrsg.):** Transcultural Negotiations of Gender, Studies in (Be)longing, 1. Auflage, New Dehli 2016
63. **Billings-Yun, Melanie:** Beyond Dealmaking. Five Steps to Negotiating Profitable Relationships, 1. Auflage, San Francisco 2010.
64. **Birkenbihl, Vera F.:** Psycho-Logisch Richtig Verhandeln, 22. Auflage, München 2019.
65. **Bittner, Gerhard/Schwarz, Elke:** Emotion Selling – Messbar mehr verkaufen durch neue Erkenntnisse der Neurokommunikation, 1. Auflage, Wiesbaden 2010.
66. **Bless, Herbert:** Stimmung und Persuasion: Experimentelle Untersuchungen im Rahmen des Elaboration Likelihood Model, 1. Auflage, Diss. Heidelberg 1989.
67. **Blount, Jeb:** INKED. Negotiation Tactics that Unlock Yes and seal the Deal, 1. Auflage, Hoboken 2020.
68. **Bohnet, Iris:** What Works – Gender Equality by Design, 1. Auflage, Cambridge u.a. 2016.
69. **Bok, Sissela:** Lying – Moral Choice in Public and Private Life, 1. Auflage (reprint), New York 1999.
70. **Bolter, Jürgen:** Einführung in die interkulturelle Wirtschaftskommunikation, 1. Auflage, Göttingen 2007.
71. **Bonneton, Frédéric:** La Négociation Emotionnelle. Les secrets qui feront basculer vos négociations! 1. Auflage, Bluffy 2017.
72. **Bortolotti, Fabio:** Drafting and Negotiating International commercial Contracts. A practical guide, International Chamber of Commerce (ICC), 1. Auflage, Paris 2023.
73. **Bouhafa, Claudia/ Fucik, Robert/ Kleindienst-Passweg, Susanne/ Rath, Rose-Marie:** Verhandeln vor Gericht – Zuhören – Verstehen – Vertreten Band 1, 2. Auflage, Wien 2016.
74. **Boulware, Lemuel R.:** The Truth About Boulwarism, 1. Auflage, Washington 1969.
75. **Bounelly, Richard:** NÉGO ACHATS. On négocie tous les jours, autant savoin comment faire, 1. Auflage, Paris 2018.
76. **Bourelly, Richard:** Votre Profil de négociateur, 1. Auflage, Paris 2011.
77. **Bourelly, Richard:** Le Théorème de Sindbad. Faites douter votre interlocuteur pour remporter la négociation, 1. Auflage, Paris 2017.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

78. **Brahm, Laurence J.:** Doing Business in China – The Sun Tzu Way, 1. Auflage, Singapore u.a. 2004.
79. **Brams, Steven J.:** Negotiation Games – Applying Game Theory to Bargaining and Arbitration, 1. Auflage, New York 2003 (Originalauflage 1990).
80. **Brams, Steven J./Taylor, Alan D.:** Fair Division. From Cake-Cutting to Dispute Resolution, 1. Auflage, Cambridge 1996 (reprint).
81. **Brandik, Kevin:** How to Analyze People – Get the Best Out of Every Conversation, 2016.
82. **Breslin, J. William/ Rubin, Jeffrey Z. (Hrsg.):** Negotiation Theory and Practice, 1. Auflage, Cambridge (MA) 1991, Druck 1995 (2 Exemplare).
83. **Brett, Jeanne M.:** Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries, 3. Auflage, San Francisco 2014.
84. **Brewer, Marilinn B./Hewstone, Miles (Hrsg.):** Applied Social Psychology, 1. Auflage, Malden M.A. and Oxford 2004.
85. **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.
86. **Brodow, Ed:** Negotiation Boot Camp, 2014.
87. **Bronnert, Niklas F.:** Introducing Automated Negotiators. Effects and Acceptance, 1. Auflage, Hamburg 2023.
88. **Brozek, Bartosz/Stelmach, Jerzy:** Theorie der juristischen Verhandlungen, 1. Auflage, Baden-Baden 2014.
89. **Brunet, Alain/César, Franck:** Contract Management. Contractual Performance, Renegotiation, and Claims: How to Safeguard and Increase Profit Margins, 1. Auflage, Cham 2021 (französische Originalausgabe 2019).
90. **Bruno, Tiziana/ Adamczyk, Gregor/Gessner, Martina:** Menschen einschätzen und überzeugen, 1. Auflage, Freiburg 2012.
91. **Bruno, Tiziana/ Adamczyk, Gregor:** Körpersprache, 4. Auflage, Freiburg 2018.
92. **Bryant, Jim:** Acting Strategically Using Drama Theory. 1. Auflage, Boca Raton 2016.
93. **Budde, Ralf:** Basiswissen Vertragsmanagement im internationalen Maschinen- und Anlagenbau, 1. Auflage, Berlin 2005.
94. **Budjac Corvette, Barbara A.:** Conflict Management: A Practical Guide to Developing Negotiation Strategies, 1. Auflage, Essex 2014.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

95. **Bühring-Uhle, Christian/Eidenmüller, Horst/Nelle, Andreas:** Verhandlungsmanagement – Analyse – Werkzeuge – Strategien, 1. Auflage, München 2009.
96. **Bühring-Uhle, Christian/Eidenmüller, Horst/Nelle, Andreas:** Verhandlungsmanagement – Analyse – Werkzeuge – Strategien, 2. Auflage, München 2017.
97. **Büsch, Mario:** Praxishandbuch Strategischer Einkauf. Methoden, Verfahren, Arbeitsblätter für professionelles Beschaffungsmanagement, 3. Auflage, Wiesbaden 2013.
98. **Byman, Daniel/Waxman, Matthew:** The Dynamics of Coercion. American Foreign Policy and the Limits of Military Might. 1. Auflage, Cambridge Mass. 2002.
99. **Cain, Susan:** Quiet. The Power of Introverts in a World That Can't Stop Talking, Nachdruck der 1. Auflage, New York 2012.
100. **Callières, Francois de** (Einleitung und Übersetzung: Whyte, Alexander Frederick): The practice of Diplomacy (Originaltitel: De la manière de négocier avec le souverains, 1716), Fotomechanische Reproduktion der 1. Auflage, London 1919.
101. **Camerer, Colin F.:** Behavioral Game Theory. Experiments in Strategic Interaction, 1. Auflage, Princeton 2003.
102. **Camp, Jim:** Start with No. The Negotiation Tools the Pros Don't Want You to Know, 1. Auflage, New York 2002.
103. **Camp, Jim: Nein!** Die ultimative Verhandlungstechnik für Jedermann, 1. Auflage, Kulmbach, 2010.
104. **Cartwright, John:** Unequal Bargaining. A Study of Vitiating Factors in the Formation of contracts, 1. Auflage, Oxford 1991.
105. **Cassan, Hervé/de Bailliencourt, Marie-Pierre:** Traité Pratique de Négociation, 1. Auflage, Brüssel 2019.
106. **Cavusgil, Tamer S./ Ghauri, Pervez N./ Agarwal, Milind R.:** Doing Business in Emerging Markets. Entry and Negotiation Strategies, 1. Auflage, London, New Dehli 2002.
107. **Cerwinka, Gabriele/ Schranz, Gabriele:** Die Macht der versteckten Signale. Wortwahl – Körpersprache – Emotionen, 1. Auflage, Wien 2014.
108. **Chugh, Dolly:** How Good People Fight Bias. The Person You Mean to Be, !. Auflage, New York 2018.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

109. **Churchman, David:** Negotiations – Process, Tactics, Theory, 2. Auflage, Boston, 1995 (2 Exemplare).
110. **Churchman, David:** Learning Negotiation through Literature, 1. Auflage, London 2022.
111. **Cialdini, Robert B.:** Die Psychologie des Überzeugens, 1. Auflage, Bern, 2003.
112. **Cialdini, Robert B.:** Influence – Science and Practice, 5. Auflage, Boston 2008.
113. **Cialdini, Robert B.:** Pre-Suasion. A Revolutionary Way to Influence and Persuade, 1. Paperback Ausgabe, London 2017.
114. **Clausewitz, Carl von:** Vom Kriege – vollständige Ausgabe, 7. Auflage, Hamburg 2014 (Original 1832 erschienen).
115. **Coddington, Alan:** Theories of the Bargaining Process, 1. Auflage, London 1968 (Nachdruck 2010).
116. **Cofman Wittes, Tamara:** How Israelis and Palestinians Negotiate – A Cross – Cultural Analysis of the Oslo Peace Process, 1. Auflage, Washington 2015.
117. **Cogan, Charles:** Negotiating Behavior. Dealing with La GRANDE NATION, 1. Auflage, Washington 2003 (2. Druck 2005).
118. **Cohen, Herb:** You Can Negotiate Anything, 1. Auflage, New York City 1982.
119. **Cohen, Raymond:** Negotiating Across Cultures, 1. überarbeitete Auflage, Washington 2004.
120. **Cohen, Steven:** Negotiation Skills for Manager, 1. Auflage, New York u.a. 2002.
121. **Collins, Patrick:** Negotiate to Win! 1. Auflage, New York 2009.
122. **Combailbert, Laurent/ Mery, Marvan:** NEGOTIATOR. La reference de toutes les négociations. Avec la méthode PACIFICAT, 1. Auflage, Malakoff 2019.
123. **Cordell, Andrea:** The Negotiation Handbook, 2. Auflage, Abingdon Oxon 2019.
124. **Cox, Robert W./Jacobson, Harold K u.a.:** The Anatomy of Influence. Decision Making in International Organisations, 1. Auflage (2. Druck), New Haven 1974.
125. **Cozar, Éric De/Frédéric, Vendevre:** Négociier plus, Négociier mieux – Savoir créer et partager la valeur, 1. Auflage, Paris 2013.
126. **Cross, John G.:** The Economics of Bargaining, 1. Auflage, New York 1969.
127. **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.



**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

128. **Cruz, Carlos Oliviera/Sarmiento, Joaquim Miranda:** The Renegotiations of Public Private Partnerships in Transportation. Theory and Practice, 1. Auflage, Cham 2021.
129. **Czarnecki, Mark Andre:** Vertragsauslegung und Vertragsverhandlungen, 1. Auflage, Tübingen 2016.
130. **Däubler, Wolfgang:** Verhandeln und Gestalten – Der Kern der neuen Schlüsselqualifikationen, 1. Auflage, München 2003.
131. **Dall, Martin:** Der Verhandlungsprofi – Besser verhandeln – mehr erreichen, 1. Auflage, Wien 2011.
132. **Darwin Charles:** The Expressions of the Emotions in Man and Animals, Neudruck Amazon (ohne Jahr und Ort), Original 1. Auflage, London 1871.
133. **Daugherty, James:** Negotiation – An Ex-Spy’s Guide to master the psychological tricks & talking tools to become an expert negotiator in any situation, 2016.
134. **Dauth, Georg:** Professionell verhandeln mit DiSG, 1. Auflage, Weinheim 2015.
135. **David, Patrick:** La négociation commerciale en pratique, 6. Auflage, Paris 2013.
136. **Davidoff, Steven M.:** Gods at War. Shotgun Takeovers, Government by Deal, and the Private Equity Implosion, 1. Auflage, Hoboken NJ. 2009.
137. **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).
138. **Dawson, Roger:** Secrets of Power Negotiating - Inside Secrets from a Master Negotiator, 3. überarbeitete Auflage (15th Ann. Ed.), New Jersey 2011.
139. **Day, Katherine:** Publishing Contracts and the Post Negotiation Space, 1. Auflage, Abingdon 2023.
140. **De Brabandt, Charlotte Anabelle:** Verhandeln für Jedermann, 1. Auflage, Wiesbaden 2020.
141. **De Ruyter, Alex/ Nielsen, Beverley (Hrsg.):** Brexit Negotiations After Article 50. Assessing Process, Progress and Impact, 1. Auflage, Bingley 2019.
142. **Decaro, Julio:** La cara humana de la negociación, 1. Auflage, Montevideo 2013.
143. **Deckers, Rüdiger/ Köhnken, Günter (Hrsg.):** Die Erhebung und Bewertung von Zeugenaussagen im Strafprozess. Juristische, aussagenpsychologische und psychiatrische Aspekte, 1. Auflage, Stuttgart 2022.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

144. **Deisler, Gebhard:** New Horizons of Global Negotiations Management, 1. Auflage, Norderstedt 2011.
145. **Deleuze, Gilles:** Negotiations. 1972 – 1990, translated by Martin Joughin, 1. Auflage New York, 1995 (Französische Originalausgabe 1990).
146. **Dell, Donald/ Boswell, John:** Never Make the First Offer (Except When You Should). Wisdoms from a Master Deal Maker, 1. Auflage, New York 2009.
147. **Derrida, Jaques:** Negotiations. Interventions and Interviews 1971 – 2001, 1. Auflage, Stanford 2002.
148. **Destefano, Michele:** Legal upheaval. A Guide to Creativity, Collaboration and Innovation in Law, 1. Auflage, Chicago 2018.
149. **Detzel, Ludmilla:** Vertragsverhandlungen in Russland, 1. Auflage, Bremen 2006.
150. **DeVito, Joseph A.:** The Interpersonal Communication Book, 14. Auflage, Harlow (Essex) 2016.
151. **Diamond, Stuart:** Getting More – You are always negotiating. Get what you want every day, 1. Auflage, London 2011.
152. **Diaz, Monica/ Quispe-Agnoli, Rocio:** Women´s Negotiations and Textual Agency in Latin America 1500 – 1799, 1. Auflage, London 2017.
153. **Dietz, Simone:** Die Kunst des Lügens, 1. Auflage, Stuttgart 2017.
154. **Dinnar, Samuel/Susskind, Lawrence:** Entrepreneurial Negotiation. Understanding and Managing the Relationships that Determine Your Entrepreneurial Success, 1. Auflage, New York 2019.
155. **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.
156. **Dixit, Avinash K./Skeath, Susan/Reiley, David H.:** Games of Strategy, 3. Auflage, New York 2009.
157. **Dobelli, Rolf:** Die Kunst des klaren Denkens – 52 Denkfehler die Sie besser anderen überlassen, 1. Auflage, München 2011.
158. **Dobelli, Rolf:** Die Kunst des klugen Handelns – 52 Irrwege die Sie besser anderen überlassen, 1. Auflage, München 2012.
159. **Docherty, Jayne Seminare:** The Little Book of Strategic Negotiation. Negotiating During Turbulent Times, 1. Auflage, New York 2004.
160. **Dölz, Susanne/Kauffmann, Carmen:** Sich durchsetzen, 2. Auflage, Freiburg 2013.

161. **Donaldson Michael C.:** Erfolgreich verhandeln für Dummies, 4. Auflage, Weinheim 2008.
162. **Donohue, William A./Rogan, Randall G./Kaufman, Sanda (Hrsg.):** Framing Matters. Perspectives on Negotiation Research and Practice in Communication, 1. Auflage, New York 2011.
163. **Doody, Josh:** Fearless Salary Negotiation – A Step-By-Step Guide to getting paid what you're worth, 1. Auflage, Leipzig 2015.
164. **Douglas, Ann:** Industrial Peacemaking, 1. Auflage, New York u.a. 1962.
165. **Downs, Chuck:** Over the Line. North Korea'S Negotiating Strategy, 1. Auflage, Washington 1999.
166. **Druckman, Daniel:** Negotiations – Social-Psychological Perspectives, 1. Auflage, Beverly Hills, London 1977.
167. **Duckek, Katja:** Ökonomische Relevanz von Kommunikationsqualität in elektronischen Verhandlungen, 1. Auflage, Wiesbaden 2010.
168. **Dugay, Nicolas/de Parseval, Sophie/ Herenberg, Christelle:** Devenez un Champion de la Négociation. Avec la méthode REC: Résister, Engager, Conclure, 1. Auflage, Genf 2019.
169. **Duve, Christian/Eidenmüller, Horst/Hacke, Andreas/Fries, Martin:** Mediation in der Wirtschaft. Wege zum professionellen Konfliktmanagement, 3. Auflage, Köln 2019.
170. **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.
171. **Ebner, Noam/Reynolds, Jen (Herausgeber):** Star Wars and Conflict Resolution. There are Alternatives to Fighting, 1. Auflage, Saint Paul 2022.
172. **Eckhard, Björn:** Lernen in Vertragsbeziehungen. Eine empirische Untersuchung in der Automobilindustrie, 1. Auflage, Wiesbaden 2008.
173. **Edmüller, Andreas/Wilhelm, Thomas:** Manipulationstechniken – Erkennen und abwehren, 1. Auflage, Freiburg 2010.
174. **Edmüller, Andreas/Wilhelm, Thomas:** Manipulationstechniken – Erkennen und abwehren, 5. Auflage, Freiburg 2020.
175. **Eemeren, Frans H. van:** Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse, 1. Auflage, Amsterdam/Philadelphia 2010.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

176. **Effer-Uhe, Daniel/Mohnert, Alica:** Psychologie für Juristen, 1. Auflage, Baden-Baden 2019.
177. **Ehlich, Konrad u.a. (Hrsg.):** The Discourse of Business Negotiation, 1. Auflage, Berlin 1995 (Neuaufgabe ist von 2011).
178. **Eidel, Ulrike/Tybussek, Barbara (Hrsg.):** Konflikte lösen –Verhandeln unter Stress, 1. Auflage, Freiburg u.a. 2019.
179. **Ekman, Paul:** Emotions revealed – Understanding Faces and Feelings, 1. Auflage, USA/UK 2004.
180. **Elgström, Ole/ Jönsson, Christer (Hrsg.):** European Eunion Negotiations, Processes, Networks and Institutions, 1. Auflage, Abingdon, 1. Auflage, 2005
181. **Ellison, Sharon Strand:** Taking the War Out of Our Words. The Art of Powerful Non-Defensive Communication, 3. Auflage, 2016 (1. Auflage 1998).
182. **Elstermann, Patricia:** Internationale handelsrechtliche Mediation. Streitbeilegungsalternative mit schleichender Entwicklung zum Schiedsverfahren 2.0?, 1. Auflage, Baden Baden 2023.
183. **Engel, Martin:** Collaborative Law, 1. Auflage, Tübingen 2010.
184. **Erbacher, Christian Eric:** Grundzüge der Verhandlungsführung, 1. Auflage, Zürich/Singen 2005.
185. **Erbacher, Christian Eric:** Grundzüge der Verhandlungsführung, 3. Auflage, Zürich 2010.
186. **Erbacher, Christian Eric:** Grundzüge der Verhandlungsführung, 4. Auflage, Zürich 2018.
187. **Ertel, Danny/Gordon, Mark:** The Point of the Table. How to Negotiate when “Yes” is not enough, 1. Auflage, Boston 2007.
188. **Ertsey, Beatrix Alexandra:** Nachverhandlung von Outsourcing-Verträgen, 1. Auflage, Wiesbaden 2008.
189. **Espey, Jessica:** Science in Negotiation. The Role of Scientific Evidence in Shaping the United Nations Sustainable Development Goals, 2012 – 2015, 1. Auflage, Cham 2023.
190. **Falcao, Horacio:** Value Negotiation. How to Finally get the Win-Win Right, 1. Auflage, Singapore 2010.
191. **Fatima, Shaheen/ Kraus, Sarit/ Wooldridge, Michael:** Principles of Automated Negotiation, 1. Auflage 2015, Cambridge 2015.

192. **Faure, Guy Olivier (Hrsg.):** La Négociation: regard sur sa diversité, 1. Auflage, Paris 2005.
193. **Faure, Guy Olivier/Cede, Franz (Hrsg.):** Unfinished Business. Why International Negotiations Fail, 1. Auflage, Athens Georgia 2012.
194. **Faure, Guy Olivier/Mermet, Laurent/Touzard, Hubert/Dupont, Christophe:** La Négociation. Situations – Problématiques – Applications, 1. Auflage, Paris 1998.
195. **Faure, Guy Oliver/ Rubin, Jeffrey Z.:** Culture and Negotiation, 1. Auflage, Newbury Park/London/New Delhi 1993.
196. **Faure, Guy Olivier/ Zartmann, I. William (Hrsg.):** Negotiating with Terrorists. Strategy, tactics, and politics, 1. Auflage, London u.a. 2010.
197. **Feeley, Kelly M./Sheehan, James A.:** Mastering Alternative Dispute Resolution, 1. Auflage, Durham North Carolina 2015.
198. **Feinbier, Robert J.:** Psycholinguistik in der Gesprächsführung. Theorie und Praxis einer psycholinguistischen Sprechaktanalyse, 1. Auflage, Wiesbaden 2015.
199. **Feingold, Lainey:** Structured Negotiation. A Winning Alternative to Lawsuits, 1. Auflage, Chicago 2016.
200. **Feingold, Lainey:** Structured Negotiation. A Winning Alternative to Lawsuits, 2. Auflage, Chicago 2021.
201. **Felder, Raoul:** Bare-Knuckle Negotiation – Savvy Tips and true stories from the Master of Give- and- Take, New-Jersey, 2004.
202. **Feldman, Yuval:** The Law of Good People. Challenging States' Ability to Regulate Human Behavior, 1. Auflage, Cambridge 2018.
203. **Fells, Ray:** Effective Negotiation. From Research to Results, 3. Auflage, Cambridge 2016.
204. **Fells, Ray/Sheer, Noa:** Effective Negotiation. From Research to Results, 4. Auflage, Cambridge 2020.
205. **Ferraro, Gary P.:** The Cultural Dimension of International Business, 6. Auflage, Boston u.a. 2010.
206. **Ferrier, Oliver:** Les techniques de négociation efficaces, 1. Auflage, Paris 2016.
207. **Festinger, Leon:** A Theory of Cognitive Dissonance, 1. Auflage, Stanford 1957.
208. **Fichter, Christian (Hrsg.):** Wirtschaftspsychologie für Bachelor, 1. Auflage, Berlin 2018.
209. **Filzmoser, Michael:** Simulation of Automated Negotiation, 1. Auflage, Wien 2010.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

210. **Fischer, Jonas/Schneuwly, Anne Mirjam:** Alternative Dispute Resolution, 1. Auflage, Zürich 2021.
211. **Fish, Stanley:** Winning Arguments, 1. Auflage, New York u.a. 2016.
212. **Fisher, Glen:** International Negotiation. A Cross-Cultural Perspective, 1. Auflage, Washington 1980.
213. **Fisher, Roger/ Ury, William:** Getting to Yes – Negotiating an Agreement Without Giving In, 1. Auflage, Boston 1981.
214. **Fisher, Roger/Brown, Scott:** Getting Together – Building Relationships as We Negotiate, 1. Auflage, Boston 1988.
215. **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).
216. **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).
217. **Fisher, Roger/ Sharp, Alan:** Getting It Done. How to lead when you’re not in charge, 1. Auflage, New York 1998.
218. **Fisher, Roger/Ury, William/Patton, Bruce:** Das Harvard-Konzept – Der Klassiker der Verhandlungstechnik, 22. Auflage, Frankfurt 2006.
219. **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).
220. **Fleming, Peter:** The Negotiation Coach, 1. Auflage, London 2015.
221. **Flick, Christian/Weber, Mathias:** Der Best-Practice-Ratgeber für die wirtschaftliche Verhandlungsführung. Ein praxisorientierter Einkäufer-Leitfaden zur Steigerung der Verhandlungssouveränität, 1. Auflage, Hamburg 2016.
222. **Flick, Christian/Weber, Mathias:** Königsdisziplin: strategische Verhandlungsführung, 1. Auflage, Hannover 2017.
223. **Flume, Peter/Mentzel, Wolfgang:** Rhetorik, 4. Auflage, Freiburg 2019.
224. **Folberg, Jay/Reynolds, Jennifer:** Lwyer Negotiation. Theory, Practice, and Law, 4. Auflage, New York 2022.
225. **Forghani, Foad:** Tanz um die Macht. Geheimnisse der Verhandlungsführung, 3. Auflage, Münster 2013.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

226. **Forsyth, Patrick:** The little book of Negotiations. How to get what you want, 1. Auflage. London 2023.
227. **Fouraker, Lawrence Edward/Siegel, Sidney:** Bargaining Behavior, 1. Auflage, New York 1983.
228. **Fowler, Clare E.:** Rising Above Office Conflict. A Light-Hearted Guide for the Heavy-Hearted Employee, 1. Auflage, London 2023.
  
229. **Frank-Eßlinger, Sigrid:** Mit Fragen führen, 2. Auflage, Freiburg 2019.
230. **Freedman, Lawrence:** Strategy: a history, 1. Auflage, Oxford, New York 2013.
231. **Freund, James C.:** Smart Negotiating, New York u.a. 1993.
232. **Fried, Charles:** Contract as Promise – A Theory of Contractual Obligation, 1. Auflage, Cambridge (Mass.) 1981.
233. **Frijda, Nico H.:** The Emotions, 1. Auflage, Cambridge 1986.
234. **Fritzsche, Thomas:** Souverän verhandeln – Psychologische Strategien und Methoden, 2. ergänzte Auflage, Bern 2016.
235. **Fritzsche, Thomas/ Höster, Thomas:** Planen, Entwickeln, Verhandeln. Mit Soft Skills in der Immobilienbranche, 1. Auflage, Wiesbaden 2017.
236. **Fuß, Tanja:** Negotiations with the Japanese. Overcoming Intercultural Communication Hurdles, 1. Auflage, Stuttgart 2005.
237. **Gaffal, Margit/Padilla Galvez, Jesús:** Dynamics of Rational Negotiation. Game theory, Language Games and Forms of Life, 1. Auflage, Cham 2023.
238. **Galin, Amira:** The World of Negotiation. Theories, Perceptions and Practice, 1. Auflage, Singapur 2016 (entspricht 1. Auflage New Jersey 2015).
239. **Galinsky, Adam/ Schweitzer, Maurice:** Friend & Foe – When to Cooperate, When to Compete, and How to Succeed at Both, 1. Auflage, New York 2015.
240. **Gallucio, Mauro (Hrsg.):** Handbook of International Negotiation. Interpersonal, Intercultural, and Diplomatic Perspectives, 1. Auflage, Cham u.a. 2015.
241. **Gamm, Frieder:** Verhandlungen gewinnt man im Kopf – Erfolgreich kommunizieren mit Neuro-Strategien, 3. Auflage, München 2015.
242. **Gast, Wolfgang:** Juristische Rhetorik, 5. Auflage, Heidelberg 2015.
243. **Gates, Steven:** The Negotiation Book – Your Definitive Guide to Successful Negotiating, 2. Auflage, ohne Ort (USA) 2016.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

244. **Gates, Steve:** The Negotiation Book – Your Definitive Guide to Successful Negotiating, 3. Auflage, Hoboken 2023.
245. **Gehrt, Jirka:** Flexibilität in langfristigen Verträgen. Eine ökonomische Analyse des Nachverhandlungsdesigns bei PPP- Projekten, 1. Auflage, Wiesbaden 2009.
246. **Geiger, Ingmar:** Industrielle Verhandlungen. Empirische Untersuchung von Verhandlungsmacht und –Interaktion in Einzeltransaktion und Geschäftsbeziehung, 1. Auflage, Wiesbaden 2007.
247. **Geisler, Alexander:** The Bluffer’s Guide to Negotiation, 1. Auflage, London 2008.
248. **Gelfand, Michele:** Rule Makers, Rule Breakers. How Tight and Loose Cultures Wire Our World, 1. Auflage, New York 2018.
249. **Gelfand, Michele J./Brett, Jeanne M. (Hrsg.):** The Handbook of Negotiation and Culture, 1. Auflage, Stanford 2004.
250. **Genest, Marc A.:** Negotiating in the Public Eye. The Impact of the Press on the Intermediate – Range Nuclear Force Negotiations, 1. Auflage, Stanford 1995.
251. **George, Alexander L.:** Forceful Persuasion. Coercive Diplomacy as an Alternative to War, 3. Auflage, Washington 1997 (1. Auflage 1991).
252. **Ghuri, Pervez N./Ott, Ursula F./ Rammal, Hussain G.:** International Business Negotiations. Theory and Practice, 1. Auflage, Cheltenham 2020.
253. **Gifford, Donald G.:** Legal Negotiation. Theory and Practice, 2. Auflage, St. Paul 2007 (1. Auflage 1989).
254. **Gigerenzer, Gerd:** Risiko. Wie man die richtigen Entscheidungen trifft, 3. Auflage, München 2022 (1. Auflage 2013).
255. **Gigerenzer, Gerd:** Bauchentscheidungen. Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition, 14. Auflage, München 2007.
256. **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).
257. **Gino, Francesca:** Sidetracked – Why Our Decisions Get Derailed and How We Can Stick to the Plan, 1. Auflage, Boston 2013.
258. **Givens, David:** Die Macht der Körpersprache – Menschen lesen im Beruf, 2. Auflage, München 2012.
259. **Glasgow, Helen:** 100 Effective Persuasion Techniques, 1. Auflage, Milton Keynes 2017.



**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

260. **Glick, Leslie Alan:** Multilateral Trade Negotiations. World Trade After the Tokyo Round, 1. Auflage, Totowa NJ 1984.
261. **Goh, Cee Chen:** Negotiating with the Chinese, 1. Auflage, Hants/ Brookfield 1996.
262. **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.
263. **Goldberg, Stephen B./Sanders, Frank E.A./ Rogers, Nancy H./Rudolph Cole, Sarah:** Dispute Resolution. Negotiation, Mediation, Arbitration, and other Processes, 7. Auflage, New York 2020.
264. **Goldman, Barry:** The Science of Settlement. Ideas for Negotiators, 1. Auflage, (ohne Ortsangabe) 2008.
265. **Goldman, Barry M./Shapiro, Depra L. (Hrsg.):** The Psychology of negotiations in the 21<sup>st</sup> Century Workplace – New Challenge and New Solutions, 1. Auflage, New York 2012.
266. **Göttert, Karl-Hein:** Mythos Redemacht. Eine andere Geschichte der Rhetorik, 2. Auflage, Frankfurt 2015.
267. **Gräf, Fabian:** Das Gebot fairen Verhandeln beim Abschluss eines arbeitsrechtlichen Aufhebungsvertrags, 1. Auflage, Berlin u.a. 2021.
268. **Graefe, Lea:** Schwierigkeiten bei Vertragsverhandlungen mit China, 1. Auflage, Saarbrücken 2016 (2x).
269. **Green, Allan:** Asking the Right Questions – Secrets of Power Negotiating and Sales Techniques for Sales People, 1. Auflage, 2015 Deutschland.
270. **Greenblatt, Stephen:** Shakespearean Negotiations, 1. Auflage, Oxford 1988.
271. **Greenstone, James L.:** The Elements of Police Hostage and Crisis Negotiations. Critical Incidents and How to Respond to Them, 1. Auflage, Binghamton NY 2005.
272. **Greiter, Ivo:** Kreativität bei Verhandlungen und im Alltag, 2. Auflage, Wien 2023.
273. **Gu, Weixia:** Dispute Resolution in China. Litigation, Arbitration, Mediation and their Interactions, 1. Auflage, London, New York 2021.
274. **Guedj, Jean-Paul:** Les 50 règles d'or de la négociation, Paris 2012 (2. Exemplar 2017).
275. **Guedj, Jean-Paul:** Négociier avec succès, 1. Auflage, Levallois-Perret 2015.
276. **Gunia, Brian C.:** The Bartering Mindset. A Mostly Forgotten framework for Mastering Your Next Negotiation, 1. Auflage, Toronto 2019 (paperback 2022).

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

277. **Guth, Stephen R.:** The Contract Negotiation Handbook: An Indispensable Guide for Contract Professionals, 1. Auflage, Morrisville (North Carolina) 2008.
278. **Habbe, Julia Sophia:** Frauen und Verhandlungserfolg. Eine Einfühlung in Female Negotiation Strategies, 1. Auflage, Wiesbaden 2019.
279. **Habeeb, William Mark:** Power and Tactics in International Negotiation. How Weak Nations Bargain with strong Nations, 1. Auflage, Baltimore 1988.
280. **Hadvi, Rafik/ Reyhan, Aydogan/ Ito, Takayuki/ Arisaka, Ryuta (Hrsg.):** Recent Advances in Agent – Based Negotiation: Applications and Competition Challenges, 1. Auflage, Singapore 2023 (2x).
281. **Haft, Fritjof:** Juristische Rhetorik, 8. Auflage, Freiburg 2009.
282. **Haft, Fritjof:** Verhandlung und Mediation – Die Alternative zum Rechtsstreit, 2. Auflage, München 2000.
283. **Haft, Fritjof:** Der Verhandlungs-Manager. Anleitung zum strukturierten Verhandeln, 1. Auflage, München 2009.
284. **Haft, Fritjof/Schlieffen, Katharina Gräfin von (Hrsg.):** Handbuch Mediation, 3. Auflage, München 2016.
285. **Hägg, Göran:** Die Kunst überzeugend zu reden – 44 kleine Lektionen in praktischer Rhetorik, 1. Auflage, München 2003.
286. **Haggenmüller, Sandra:** Negotiation and its Changing Environment, 1. Auflage, Hamburg 2023.
287. **Halifa, Yves:** La Négociation au Quotidien. L'art des victoires sans vaincus, 1. Auflage, Brüssel 2021.
288. **Hall, Edward T./Reed Hall, Mildred:** Understanding Cultural Differences Germans – French – Americans, 1. Auflage, Boston 1990.
289. **Hall, Lavinia (Hrsg.):** Negotiation Strategies for Mutual Gain, 1. Auflage, Seven Oaks Cal. 1993 (2 Exemplare).
290. **Hallam, Movius/ Susskind, Lawrence:** Built to Win. Creating a World – Class Negotiating Organization, 1. Auflage, Boston Mass. 2009 (mit Widmung von Susskind).
291. **Haller, Carl Ludwig von:** Geheime Geschichte der Rastatter Friedensverhandlungen, Nachdruck der 1. Auflage 1799.
292. **Halpern, Ann:** Negotiating Skills, 1. Auflage, London 1992.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

293. **Hames, David S.:** Negotiation. Closing Deals, Settling Disputes and Team Decisions, 1. Auflage, Thousand Oaks 2012.
294. **Hampson, Fen Osler** with **Hart, Michael:** Multilateral Negotiations. Lessons from Arms Control, Trade, and the Environment, 1. Auflage, Baltimore, London 1999 (hardcover 1995).
295. **Hansen, Patrick Henry:** From Great Moments in History. Sales-Side Negotiation. Negotiation Strategies for Modern-Day Sales People, 4. Auflage, Utah 2012.
296. **Harper, Richard/Randall, Dave/Sharrock, Wes:** Choice. The Sciences of Reason in the 21<sup>st</sup> Century: A Critical Assessment, 1. Auflage, Cambridge 2016.
297. **Harrington, Joseph E.:** Games, Strategies and Decision Making, 2. Auflage, New York 2015.
298. **Hartig, Willfred:** Modernes Verhandeln, 1. Auflage, Heidelberg 1995.
299. **Hartig, Willfred P. E./Hartig, Willfred B.:** Moderne Gestologie, 1. Auflage, Neckargemünd 2010.
300. **Harvard Business Essentials:** Negotiation, 1. Auflage, Boston, 2003.
301. **Harvard Business Manager:** Deal! Erfolgreich verhandeln – gewinnen mit Stil, Heft April 2021.
302. **Harvard Business Press (Hrsg.):** Harvard Business Essentials – Negotiation, Boston 2003.
303. **Harvard Business Review Press (Hrsg.):** HBR'S 10 Must Reads on Negotiation, 1. Auflage, Boston 2019 (+ 2. Exemplar).
304. **Häusel, Hans-Georg:** Kauf mich! – Wie wir zum Kaufen verführt werden, 1. Auflage, Freiburg 2013.
305. **Haug, Andreas:** Success Factors of Negotiations, 1. Auflage, (ohne Ort) 2016.
306. **Hauser, Birgit/Beck, Henning:** Souverän verhandeln auf Augenhöhe. Das GRASP Experiment, 1. Auflage, Waldneukirchen (A) 2013.
307. **Heeper, Astrid/Schmidt, Michael F.:** Erfolgreich Verhandeln – Sich gut vorbereiten – gekonnt abschließen, 4. Auflage, Berlin 2013.
308. **Hefner, Manuel:** Choosing and Optimising Negotiation Modes, 1. Auflage, Hamburg 2023.
309. **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.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

310. **Helmhold, Marc:** Verhandlungen gewinnen. Konzept Methoden und Tools, 1. Auflage, Wiesbaden 2023.
311. **Helmhold, Marc/ Dathe, Tracy/ Hummel, Florian:** Erfolgreiche Verhandlungen. Best-in-Class Empfehlungen für den Verhandlungsdurchbruch, 1. Auflage, Wiesbaden 2019 (3 Exemplare).
312. **Hemmecke, Jeannette/ Kronberger, Nicole:** Verhandlungskompetenzen trainieren, 1. Auflage, Göttingen 2016.
313. **Herbst, Uta:** Präferenzmessung in industriellen Verhandlungen, 1. Auflage, Wiesbaden 2007.
314. **Herzlieb, Heinz-Jürgen:** Erfolgreich verhandeln und argumentieren, 1. Auflage, Berlin 2000.
315. **Hesse, Jürgen/ Schrader, Hans Christian:** Praxisbuch Small Talk. Gesprächseröffnungen, Themen, rhetorische Tricks, 1. Auflage, Frankfurt am Main 2003 (2 Exemplare).
316. **Heus, Geurt Jan de:** Mastering the Art of Negotiation – Seven Guides for Creating Your Journey, 1. Auflage, Amsterdam 2017.
317. **Heussen, Benno/Pischel, Gerhard (Hrsg.):** Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement, 4. Auflage, Köln 2014.
318. **Heussen, Benno/Pischel, Gerhard (Hrsg.):** Handbuch Vertragsverhandlung und Vertragsmanagement, 5. Auflage, Köln 2021.
319. **Heyde, Anke von der/ Linde, Boris von der:** Gesprächstechniken für Führungskräfte – Methoden und Übungen zur erfolgreichen Kommunikation, 3. Auflage, Planegg 2009.
320. **Hinshaw, Art/Kupfer Schneider, Andra/Cole, Sarah Rudolph (Hrsg.):** Discussions in Dispute Resolutions, 1. Auflage, Oxford 2021.
321. **Hirschsteiner, Günter:** Einkaufsverhandlungen, 1. Auflage, München 2002.
322. **Hodgson, Jane:** Thinking on Your Feet in Negotiations. Rapid Response Tactics, 2. Auflage, London 2000.
323. **Hölzle, Gerrit:** Verstrickung durch Desinformation. Eine rechtsdogmatische Auseinandersetzung auf Grundlage einer ökonomischen Analyse im Recht, 1. Auflage, Tübingen 2012.
324. **Hoffman, Edwin:** Interkulturelle Gesprächsführung, 1. Auflage, Wiesbaden 2020 (2 Exemplare).

325. **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.
326. **Holbrook, James R./ Cook, Benjamin J.:** Advanced Negotiation and Mediation. Concepts Skills, and Exercises, 1. Auflage, St. Paul 2013.
327. **Holden, Reed K.:** Negotiating with Backbone – Eight Sales Strategies to Defend Your Price and Value, 2. Auflage, New Jersey 2016.
328. **Honeyman, Christopher/Coben, James/De Palo, Giuseppe:** Rethinking Negotiation Teaching – Innovations for Context and Culture, 1. Auflage, Saint Paul 2009.
329. **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.
330. **Honeyman, Christopher/ Kupfer Schneider, Andrea (Hrsg.):** The Negotiator's Desk Reference Volume 1, 1. Auflage, St. Paul 2017.
331. **Honeyman, Christopher/ Kupfer Schneider, Andrea (Hrsg.):** The Negotiator's Desk Reference Volume 2, 1. Auflage, St. Paul 2017.
332. **Horton, Simon:** Negotiation Mastery. Tools for the 21<sup>st</sup> Century Negotiator, 1. Auflage, London 1998.
333. **Horton, Simon:** The Leader's Guide to Negotiation – How to Use Soft Skills to Get Hard Results, 1. Auflage, London 2016.
334. **Huang, Xu/Bond, Michael Harris (Hrsg.):** Handbook of Chinese Organisational Behavior, 1. Auflage, Cheltenham 2012.
335. **Hüther, Gerald:** Biologie der Angst. Wie aus Stress Gefühle werden. 13. Auflage, Göttingen 2018.
336. **Iklé, Fred Charles:** How Nations Negotiate, 1. Auflage, New York 1964 (Nachdruck 1982).
337. **Ilich, John:** Deal-Breakers & Break - Throughs. The Ten Most Common & Costly Negotiation Mistakes & How to Overcome Them., 1. Auflage, New York 1992.
338. **Isenhardt, Myra Warren/ Spangle, Michael (Hrsg.):** Collaborative Approaches to Resolving Conflict, 1. Auflage, Thousand Oaks u.a. 2000.
339. **Ishikawa, Brendon/Curtis, Dana:** Appellate Mediation. A Guidebook for Attorneys and Mediators, 1. Auflage, Chicago 2015.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

340. **Jagodzinska, Kasia:** Negotiation Booster. The Ultimate Self – Empowerment Guide to High-Impact Negotiations, 1. Auflage, New York 2021.
341. **Jakobson, Bertil:** Vernehmungscoaching für die anwaltliche Praxis, 1. Auflage, Hamburg 2015.
342. **Jakobsen, Peter Viggo:** Western Use of Coercive Diplomacy after the Cold War, 1. Auflage, London 1998.
343. **James, Ryan:** Persuasion Mastery – How to Master Persuasion, Mind Control and NLP, 1. Auflage, North Charleston, 2017.
344. **Jansen, Gabriele:** Zeuge und Aussagenpsychologie, 3. Auflage, Heidelberg 2022.
345. **Jawara, Fatoumata/Kwa, Aileen:** behind the scenes at the WTO, the real world of international trade negotiations, the lessons of Cancun, 2. Auflage, New York 2004.
346. **Jensen, Kjeld:** Negotiation Essentials, 1. Auflage, New York 1924.
347. **Jex, Steve M./ Britt, Thomas W.:** Organizational Psychology – A Scientist-Practitioner Approach, 3. Auflage, New Jersey 2014.
348. **Johnson, James:** Skilled Negotiation. Winning Strategies Clearly Explained Easily Applied, 1. Auflage, (ohne Ort) Amazon 2019.
349. **Jung, C. G.:** Psychological Types, New York 2014 (Überarbeitung der Übersetzung von Baynes 1923, des Originals Zürich 1921)
350. **Jung, Stefanie/ Krebs, Peter:** Die Vertragsverhandlung - Taktische, strategische und rechtliche Elemente, 1. Auflage, Wiesbaden 2016.
351. **Jung, Stefanie/ Krebs, Peter:** The essentials of Contract Negotiation, 1. Auflage, Cham 2019.
352. **Jung, Stefanie/Krebs, Peter:** Claves para la negociación de contratos, 1. Auflage, Madrid 2021.
353. **Jung, Stefanie/ Krebs, Peter:** Grundlagenwissen für erfolgreiche Verhandler, 1. Auflage, Wiesbaden 2023.
354. **Kahnemann, Daniel/ Sibony, Olivier/ Sunstein, Cass R.:** Noise. A Flaw in Human Judgement, 1. Auflage, London 2021.
355. **Kahneman, Daniel/Slovic, Paul/ Tversky, Amos (Hrsg.):** Judgements under uncertainty: Heuristics and biases, 1. Auflage, Cambridge 1982.
356. **Kanitz, Anja von/Scharlau, Christine:** Gesprächstechniken, 2. Auflage, Freiburg 2012.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

357. **Kaplan Thaler, Linda/ Koval Robin:** The Power of Nice. How to Conquer the Business World, with Kindness, 1. Auflage, New York 2006.
358. **Karakatsanes, Johannes:** Die Widerrechtlichkeit in § 123 BGB, 1. Auflage, Berlin 1974.
359. **Karrass, Chester L.:** Give and Take. The Complete Guide to Negotiating Strategies and Tactics, 1. Auflage, New York 1993.
360. **Karsaklian, Eliane:** Sustainable Negotiation. What Physics Can Teach Us About International Negotiation, 1. Auflage, Bingley UK 2017.
361. **Kaspar, Gabriele:** Verhandeln – Hart Aber Fair. Geheimnisse Erfolgreicher Gesprächsführung, 1. Auflage, Berlin 2016.
362. **Katz, Guy:** Intercultural Negotiation – The unique case of Germany and Israel, München 2011.
363. **Kaufmann, Johan:** Conference Diplomacy. An Introductory Analysis, 3. Auflage, London 1996.
364. **Kaufmann, Johan (Hrsg.):** Effective Negotiation. Case Studies in Conference Diplomacie, 1. Auflage, Dordrecht 1989.
365. **Kay, Katty/ Shipman, Claire:** The Confidence Code – The Science and Art of Self-Assurance – What Women Should Know, 1. Auflage, New York 2014.
366. **Kaya, Muhammed Fatih:** Automated Pattern. Recocognition of Communication Behavior in Electronic Business Negotiations, 1. Auflage, Wiesbaden 2023.
367. **Keet, Michaela/Heavin, Heather/Lande, John:** Litigation Interest and Risk Assessment. Help Your Clients Make Good Litigation Decisions, 1. Auflage, Chicago 2020.
368. **Kellett, Peter M.:** Conflict Dialogue. Working With Layers of Meaning for Productive Relationships, 1. Auflage, Thousand Oaks u.a. 2007.
369. **Keltner, Dacher/ Oatley, Keith/ Jenkins, Jennifer M.:** Understanding Emotions, 4. Auflage (EMEA Edition), Hoboken 2019.
370. **Kemmerling, Birte Christina:** The Impact of Concession Strategies on Negotiation Performance, 1. Auflage, Hamburg 2016.
371. **Kennedy, Gavin:** Negotiation – An A-Z Guide, 2. Auflage, London 2009 (2 Exemplare).
372. **Kerguenne, Annie/Schaefer, Hedi/ Taherivand, Abraham:** Design Thinking. Die agile Innovations-Strategie, 1. Auflage, Freiburg 2017.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

373. **Kernstock-Redl, Helga/Pall, Béa:** Gefühlsmanagement, 1. Auflage, Münster 2009.
374. **Khan, Mohammad Ayub/Ebner, Noam (Hrsg.):** The Palgrave Handbook of Cross – Cultural Business Negotiation, 1. Auflage, Cham 2019.
375. **Khan, S. Abdul Rehman/Zhang, Yu/Schwartz, Michal:** Principles of Purchasing and Negotiations, 2. Auflage, Balti (Moldau) 2017.
376. **Kilgour, D. Marc/ Eden, Colin:** Handbook of Group Decision and Negotiation, 1. Auflage, Dordrecht, Heidelberg, London, New York, 2010.
377. **Kilmann, Ralph H.:** Mastering the Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument - TKI-, 1. Auflage, Newport 2023.
378. **Kissinger, Henry:** Diplomacy, 1. Auflage, New York u.a. 1994.
379. **Kittel, Frank:** Verhandeln, 1. Auflage, Freiburg 2015.
380. **Kiyosaki, Robert T.:** La Escuela de Negocios, 3. Auflage (1. Auflage 2001), Miami 2017.
381. **Klein, Senta:** Vertragsverhandlungsstrategien, 1. Auflage, Saarbrücken 2010.
382. **Kmenta, Roman:** Zu Teuer! 118 Antworten auf Preiseinwände. Für jede Preisverhandlung die passende Einwandbehandlung, 2. Auflage, Wien 2019.
383. **Knapp, Peter (Hrsg.):** Verhandlungs- Tools. Effiziente Verhandlungstechniken im Business – Alltag, 2. Auflage, Bonn 2019.
384. **Knapp, Peter/Novak, Andreas:** Effizientes Verhandeln – Konstruktive Verhandlungstechniken in der täglichen Praxis, 3. Auflage, Frankfurt a.M. 2010.
385. **Knapp, Peter/Novak, Andreas:** Effizientes Verhandeln – Konstruktive Verhandlungstechniken in der täglichen Praxis, 2. Auflage, Frankfurt a.M. 2006.
386. **Kober, Christian:** Preisstabil Verhandeln mit Einkäufern, 2. Auflage, Kreßberg 2017.
387. **Koch, Frauke:** Flexibilisierungspotenziale im Vergabeverfahren. Nachverhandlungen und Nebenangebote, 1. Auflage, Baden-Baden 2013.
388. **Kohlmeier, Astrid/Klemola, Meera (Hrsg.):** Das Legal Design Buch, 1. Auflage, Hürth 2021.
389. **Kohlrieser, George:** Hostage at the Table. How Leaders Can Overcome Conflict, Influence Others, and Raise Performance, 1. Auflage, San Francisco 2006.
390. **Kolb, Deborah M./ Porter, Jessica L.:** Negotiating at Work – Turn Small Wins into Big Gains, 1. Auflage, San Francisco 2015.



**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

391. **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.
392. **Kolb, Deborah M./Williams, Judith:** Everyday Negotiation – Navigating the Hidden Agendas in Bargaining, 1. Auflage, San Francisco 2003.
393. **Kolodej, Christa:** Priming – Stärkende Räume entstehen lassen. Eine Kernkompetenz für Beratung, Verhandlung und Mediation, 1. Auflage, Wiesbaden 2022.
394. **Kopp, Rochelle/Ono, Chiyoko/ Masuda, Makiko:** (Japanischer Titel) Übersetzt „Business English to succeed in negotiations with foreigners“, 1. Auflage, Tokio 2011.
395. **Korda, Philippe:** Négocier et Défendre, ses Marges. Vente, achat, négociations d'affaires, 6. Auflage, Malakoff 2022.
396. **Koren, Leonard/ Goodman Peter:** The Haggler's Handbook – One Hour to Negotiating Power, 1. Auflage, New York/London 1991.
397. **Kovach, Kimberlee K.:** Mediation in a nutshell, 3. Auflage, St. Paul 2014.
398. **Kramer, Roderick M./Messick, David M.:** Negotiation as a social process, 1. Auflage, London u.a. 1995.
399. **Kraus, Sarit:** Strategic Negotiation in Multiagent Enviroments, 1. Auflage, Cambridge Mas. 2001.
400. **Krebs, Peter:** Sonderverbindung und außerdeliktische Schutzpflichten, 1. Auflage, München 2000.
401. **Kreggenfeld, Udo:** Erfolgreich systemisch verhandeln. Ganzheitliche Verhandlungsstrategien – Checklisten – Anwendungsbeispiele, 1. Auflage, Wiesbaden 2014.
402. **Kreggenfeld, Udo:** Erfolgreich systemisch verhandeln. Ganzheitliche Verhandlungsstrategien – Checklisten – Anwendungsbeispiele, 2. Auflage, Wiesbaden 2021.
403. **Kremenyuk, Victor A. (Hrsg.):** International Negotiation Analysis, Approaches, Issues, 2. Auflage, San Francisco 2002.
404. **Kreyer, Simone:** Multikulturelle Teams in interkulturellen B2B – Verhandlungen. Eine empirische Untersuchung am Beispiel der deutschen und französischen Kultur, 1. Auflage, Lohmar – Köln 2011.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

405. **Kriegel-Schmidt, Katharina (Hrsg.):** Mediation als Wirtschaftszweig. Im Spannungsfeld von Fachexpertise und Interdisziplinarität, 1. Auflage, Wiesbaden 2017.
406. **Krizan, A.C./ Merrier, Patricia/ Logan, Joyce/ Williams, Karen:** Business Communication, 8. Auflage, Mason (Ohio) 2008.
407. **Krüger, Christoph/Kensok, Peter:** Das neue Verhandeln. Vom Schlachtfeld zum Verhandlungstisch, 1. Auflage, Göttingen 2012.
408. **Küpper, Wolfgang:** Das Scheitern von Vertragsverhandlungen als Fallgruppe der culpa in contrahendo, 1. Auflage, Berlin 1988.
409. **Kunkel, Agnes/Bräutigam, Peter/ Hatzelmann, Elmar:** Verhandeln nach Drehbuch. Aus Hollywood Filmen für eigene Verhandlungen lernen, 1. Auflage, München 2006 (Nachdruck 2014).
410. **Kunkel, Carsten/ Stollhoff, Rainer:** Vertragsverhandlung und Spieltheorie, 1. Auflage, Berlin 2017.
411. **Kupfer Schneider, Andrea/Honeyman, Christopher (Hrsg.):** The Negotiator's Fieldbook, 1. Auflage, Washington 2006.
412. **Kupfer Schneider, Andrea/Kupfer, David :** Smart & Savvy. Negotiation Strategies in Academia, 1. Auflage, (ohne Ort) 2017.
413. **Kupjetz, Jörg:** Verträge Verstehen für Nichtjuristen, 1. Auflage, München 2017.
414. **Kupjetz, Jörg:** Verträge Verhandeln. Tipps und Wissen für den erfolgreichen Vertragsabschluss, 1. Auflage, München 2021.
415. **Kurtzer, Daniel C.:** Negotiating Arab-Israeli Peace, 1. Auflage, Washington 2008.
416. **Kurz, Peter:** Vertraulichkeitsvereinbarungen und andere Vorfeldverträge, 4. Auflage, Köln 2019.
417. **Kuzinski, Christoph:** Verhandeln mit Empathie und Strategie, 1. Auflage, Freiburg 2021.
418. **Kyprianou, Alexis:** La Bible de la négociation – 75 fiches pour utiliser et contrer les techniques des meilleurs négociateurs, 1. Auflage, Paris 2013.
419. **Kyprianou, Alexis:** Le guide visuel de la négociation, 1. Auflage, Paris 2016.
420. **La Bossiere, Michael :** 76 Fallacies, 1. Auflage, Wroclaw 2013.
421. **Lanceley, Frederick J.:** On-Scene Guide for Crisis Negotiators, 2. Auflage, Boca Raton 2003.

422. **Langholtz, Harvey J./ Stout, Chris E.:** The Psychology of Diplomacy, 1. Auflage, Westport 2004.
423. **Lansing, Robert:** The Peace Negotiations. A personal narrative, 1. Auflage, 2004.
424. **Lasko, Wolf W./ Lasko, Lara M.:** Deal Resulting. Neue Aufträge professionell gewinnen. Komplexe Verhandlungen exzellent führen. Folgeaufträge erfolgreich verhandeln, 1. Auflage, Wiesbaden 2016.
425. **Laws, Anne:** Negotiations – Negotiation skills, Negotiation language, Evaluation checklists, 1. Auflage, Oxford 2000.
426. **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.
427. **Lax, David/Sebenius, James K.:** The Manager as Negotiator. Bargaining for Cooperation and Competitive Gain, 1. Auflage, New York 1986.
428. **Lazarus, Richard S.:** Emotion & Adaptation, 1. Auflage, Oxford 1991.
429. **Le Flanchec, Alice:** Les Secrets d'Une Négociation Réussie, 1. Auflage, Paris 2019.
430. **Le Poole, Samfrits:** Never Take No for an Answer. A Guide to Successful Negotiation, 2. Auflage, London 1991 (Nachdruck 1995).
431. **Lebedeva, Marina Michailovna:** Technologija vedenija meshdunarodnuich peregovorov (Techniken der Führung internationaler Verhandlungen), 1. Auflage, Moskau 2017.
432. **Leiss, Myrto:** Zur Effizienz außergerichtlicher Verfahren im Wirtschaftsrecht. Eine empirische Untersuchung von Verhandlung und Mediation, 1. Auflage, München 2005.
433. **Lempereur, Alain/Colson, Aurélien:** The First Move. A Negotiator's Companion, 1. Auflage, Chichester, 2010 (Nachdruck 2017).
434. **Lempereur, Alain/Colson, Aurélien:** Méthode de Négociation, 2. Auflage, Paris 2022.
435. **Lenzing, Aline:** Nachverhandlungen in Geschäftsbeziehungen – Relevanz, Analyse und Implikationen, 1. Auflage, Hamburg 2016.
436. **LeoGrande, William M./Kornbluh, Peter:** Backchannel to Cuba. The hidden History of Negotiations between Washington and Havana, aktualisierte Auflage, Chapel Hill 2015.
437. **Lermer, Stephan/Kunow, Ilonka,** Small Talk. Nie wieder sprachlos, 3. Auflage, Freiburg u.a. 2017.

438. **Leroux, Erick/ Chouraqui, Emmanuel:** Négociation commerciale, 1. Auflage, Paris 2011.
439. **Leroux, Erick/ Chouraqui, Emmanuel:** Négociation commerciale, 2. Auflage, Paris 2016.
440. **Lewicki, Roy J./ Hiam, Alexander/ Olander, Karen Wise:** Think Before You Speak, 1. Auflage, New York u.a. 1996.
441. **Lewicki, Roy J./ Hiam, Alexander/ Olander, Karen Wise:** Think Before You Speak. A Complete Guide to Strategic Negotiation, 1. Auflage, New York 1996.
442. **Lewicki, Roy J./ Hiam, Alexander/ Olander, Karen Wise:** Verhandeln mit Strategie – Das große Handbuch der Verhandlungstechniken, 1. Auflage, Zürich 1998.
443. **Lewicki, Roy J./ Saunders, David M./ Barry, Bruce:** Negotiation, 7<sup>th</sup> Ed., New York 2015.
444. **Lewicki, Roy J./Barry, Bruce/ Saunders, David M.:** Essentials of Negotiation, 4. Auflage, New York 2004.
445. **Lewicki, Roy J./Barry, Bruce/ Saunders, David M.:** Essentials of Negotiation, 6. Auflage, New York 2016.
446. **Lewicki, Roy J./Barry, Bruce/ Saunders, David M.:** Essentials of Negotiation, 7. Auflage, New York 2021.
447. **Lewicki, Roy J./Barry, Bruce/Saunders, David M.:** Negotiation – Reading, Exercises, and Cases, 5. Auflage, New York 2007.
448. **Lewis, Richard D.:** When Cultures Collide – Leading Across Cultures, 3. Auflage, Boston, London 2006.
449. **Limbert, John W.:** Negotiating with Iran – Wrestling the Ghosts of History, 1. Auflage, USA 2009.
450. **Lisnek, Paul M.:** The Art of Lawyering. Essential Knowledge for Becoming a Great Attorney, 1. Auflage, Naperville, 2010.
451. **Lochner, Niklas:** The Role of Emotions in Effective Negotiations, 1. Auflage, Norderstedt 2016.
452. **Lockhart, Charles:** Bargaining in International Conflicts, 1. Auflage, New York 1979.
453. **Low, Patrick Kim Cheng:** Successfully Negotiating in Asia, 1. Auflage, Berlin u.a. 2020.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

454. **Lowry, John:** Negotiation Made Simple. A Practical Guide for Solving Problems, Building Relationships, and Delivering the Deal, 1. Auflage, New York 2023.
455. **Lübbig, Thomas:** Rhetorik für Plädoyer und forensischen Streit, Mit Schopenhauer im Gerichtssaal, 1. Auflage, München 2020.
456. **Luchi, Roberto//Zamprile, Alejandro/ Luzuriaga, Nicolás:** El arte de la Negociación, 1. Auflage, Buenos Aires 2011.
457. **Lum, Grande:** The Negotiation Fieldbook – Simple Strategies to Help You Negotiate Everything, 1. Auflage, New York u.a. 2005
458. **Lum, Grande:** The Negotiation Fieldbook – Simple Strategies to Help You Negotiate Everything, 2. Auflage, New York u.a. 2011.
459. **Luntz, Frank:** Words That Work. It's Not What You Say, It's What People Hear, 1. Auflage, New York u.a., 2007.
460. **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).
461. **Lüttkehaus, Isabell/ Pach, Izabella:** Basiswissen Mediation, 2. Auflage, Frankfurt 2020 (2 Exemplare).
462. **Lüttkehaus, Isabell/ Pach, Izabella:** Basiswissen Mediation, 3. Auflage, Frankfurt 2024.
463. **Mabillard, Ramon:** Gesellschaftsrechtliche Aspekte der Vertragsverhandlungen. Eine Untersuchung der Culpa In Contrahendo, 1. Auflage, Basel u.a. 2004.
464. **Machiavelli, Niccolò:** Der Fürst –1. Auflage, Neuenkirchen 2007 (Erstveröffentlichung unter dem Titel Il Principe 1532).
465. **Macioszek, H.-Georg;** Chruschtschows dritter Schuh. Anregungen für geschäftliche Verhandlungen, 1. Auflage, Hamburg 1995.
466. **Maemura, Yu/Horita, Masahite/ Fang, Liping/Zaraté, Pascale:** Group Decision and Negotiation in the Era of Multimodal Interactions. 23rd International Conference on group Decision and Negotiation GDN 2023, 1. Auflage, Cham 2023.
467. **Magone, Claire/Neumann, Michael/ Weissman, Fabrice (Hrsg.):** Humanitarian Negotiations Revealed. The MSF Experience,1. Auflage, London 2011 (2. Druck 2014).
468. **Maharma, Adnan:** Real Estate Negotiation 101. Mastering the Art of Property Deals and Maximizing Your Profits, 1. Auflage, ohne Ort 2023.

469. **Malhotra, Deepak:** Negotiating the Impossible, 1. Auflage, Oakland 2016.
470. **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.
471. **Mandal, Manas K./Awashthi, Avinash (Hrsg.):** Understanding Facial Expressions in Communication. Cross-cultural and Multidisciplinary Perspectives, 1. Auflage, New Dehli 2015.
472. **Manhart, Ulrike:** Höre! Rede! Siege! Leitfaden für erfolgreiches Verhandeln, 2. Auflage, Wien 2014.
473. **Mannering, Karren:** Negotiating – Bullet Guide, 1. Auflage, London 2011.
474. **Martinivsky, Bilyana (Hrsg.):** Emotion in Group Decision and Negotiation, 1. Auflage, New York 2015.
475. **Martineau, Francois:** Petit Traité d'Argumentation Judicaire et de Plaidoniere, 6. Auflage, Paris 2015.
476. **Matthes, Jörg:** Framing, 1. Auflage, Baden-Baden 2014.
477. **Maude, Barry:** International Business Negotiation. Principles and Practice, 1. Auflage, London 2014.
478. **Mayer, Markus:** Institutioliasing Negotiation Management. A Success Factot for B2B Negotiations, 1. Auflage, Hamburg 2021.
479. **McCarthy, Alan/Hay, Steve:** Advanced Negotiation Techniques, Appress 2012.
480. **McGowan, Lee:** Preparing for Brexit. Actors, Negotiations and Consequences, 1. Auflage, Belfast 2018 (Hardcover 2017).
481. **McIntyre, LeGette:** The Government Manager's Guide to Contract Negotiation, 1. Auflage, Leesburg PA 2013.
482. **Mckee, Duff:** Mediation Mechanism. Distributive Negotiation in Litigation, 1. Auflage, Carlton Oregon 2017.
483. **McMains, Michael J./ Mullins, Wayman C.:** Crisis Negotiations – Managing Critical Incidents and Hostage Situations in Law Enforcement and Corrections, 6. Auflage, New York 2014.
484. **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.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

485. **Medvec, Victoria H.:** Negotiate Without Fear. Strategies and Tools to Maximize Your Outcomes, 1. Auflage, Hoboken 2021.
486. **Mehrabian, Albert:** Silent Messages. Implicit Communication of Emotions and Attitudes, 2. Auflage, Belmont 1981.
487. **Mehring, Florian W.:** Die Hohe Schule der Kriegskunst bei Geschäftsverhandlungen, 1. Auflage, Hamburg 2017.
488. **Meier, Dominik:** Täuschung und Manipulation im Privatrecht, 1. Auflage, Tübingen 2022.
489. **Meister, Christoph:** Verhandlungsneigung – Konstrukt, einflussfaktoren, Relevanz, 1. Auflage, Hamburg 2014.
490. **Melchior, Hans Werner:** Verhandlungstechniken im Vergleich. Das Harvard-Konzept und das Modell Matthias Schranners, 1. Auflage, Norderstedt 2010 (2 Exemplare).
491. **Menkel-Meadow, Carrie:** Negotiation. A Very Short Introduction, 1. Auflage, Oxford, 2022.
492. **Menkel-Meadow, Carrie J./ Kupfer Schneider, Andrea/ Porter Love, Lela:** Negotiation. Processes für Problem Solving (Hrsg.), 3. Auflage, New York 2021
493. **Menkel-Meadow, Carrie/ Wheeler, Michael:** What's Fair – Ethics for Negotiation, 1. Auflage, San Francisco 2004.
494. **Merlone, Ugo:** Negoziazione in modo efficace, Strumenti e Tecniche, 1. Auflage, Bologna 2015.
495. **Merrills, John/Brabandere, Eric de:** Merrills' International Dispute Settlement, 7. Auflage, Cambridge 2022.
496. **Mery, Marwan:** Manuel de négociation Complexe – Menaces, mensonges, insultes....méthodes et techniques pour faire face à toute situation, 1. Auflage, Paris 2013.
497. **Mery, Marwan :** Négociation Complexe. Manuel de resolution de conflits difficiles,1. Auflage, Paris 2022.
498. **Mery, Marwan/ Combalbert, Laurent:** Dans la Peau de Deux Négociateurs d'Élite, 1. Auflage, Paris 2017.
499. **Meunier, Sophie :** Trading Voices. He European Union in International Commercial Contracts, 1. Auflage, Princeton 2005.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

500. **Meyer, Erin** : The Culture Map. Decoding how people think, lead, and get things done across cultures, 1. Auflage, New York 2014 (Print 2022).
501. **Meynardi, Marc** : Réussir vos négociations en Chine, 1. Auflage, La Plaine Saint Denis 2011.
502. **Micholka-Metsch, Jutta/ Metsch, Marc-Christopher** : Strategien für die deutsch-chinesische Geschäftsbeziehung, Erfolgreich verhandeln und Konflikte lösen, 1. Auflage, Wiesbaden 2015.
503. **Miller, Jason**: Influencing Human Behavior, 1. Auflage, ohne Ort (USA), 2019.
504. **Milling, Hanna**: Storytelling – Konflikte lösen mit Herz und Verstand, 1. Auflage, Frankfurt aM 2016.
505. **Mlodinow, Leonard**: Subliminal. How Your Unconscious Mind Rules Your Behavior, 1. Auflage, New York 2012.
506. **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).
507. **Mnookin, Robert H./Susskind, Lawrence E. with Foster, Pacey C. (Hrsg.)**: Negotiating on Behalf of Others, 1. Auflage, Thousand Oaks (Ca.) 1999.
508. **Mnookin, Robert H.**: Bargaining with the Devil, 1. Auflage, New York 2010.
509. **Moal-Ulvoas, Gaëlle**: Business Negotiation, 1. Auflage, Louvain-la-Neuve 2014.
510. **Moffitt, Michael L./Bordone, Robert C.**: The Handbook of Dispute Resolution, 2. Auflage, San Francisco 2005.
511. **Moor, Georg**: Verhandlung macht erfolgreich. Wie Du Deinen Willen durchsetzt, 1. Auflage, Hamburg 2021.
512. **Moore, Don A./Bazerman, Max H.**: Decision Leadership. Empowering others to Make Better Choices, 1. Auflage, New Haven und London, 2022.
513. **Morais, Danielle Costa/ Fang, Liping (Hrsg.)**: Group Decision and Negotiation. Methodical and Practical Issues. 22<sup>nd</sup> International Conference on Group Decision and Negotiation, GDN 2022, 1. Auflage, Cham 2022.
514. **Morello, Davide**: Negotiating Culturally Intelligent. The Impact of Cultural Intelligence on Intercultural Negotiations, Master's Thesis, Copenhagen Business School, Kopenhagen 2020.
515. **Morley, Ian/ Stephenson, Geoffrey**: The Social Psychology of Bargaining, 1. Auflage, Birkenhead 1977.



**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

516. **Morrison, Terri/ Conaway, Wayne A.:** Kiss, Bow or Shake Hands, 2. Auflage, Avon (MA) 2006.
517. **Movius, Hallam/ Susskind, Lawrence:** Built to Win, 1. Auflage, Boston 2009.
518. **Müller, David:** Vertragsmanagement für Architekten und Ingenieure, 1. Auflage, Köln 2012.
519. **Müller, Meike:** Killerphrasen... und wie Sie gekonnt kontern, 1. Auflage, Frankfurt aM 2003.
520. **Müller, Stefan/ Gelbrich, Katja:** Interkulturelle Kommunikation, 1. Auflage, München 2014.
521. **Murnighan, Keith J.:** Bargaining Games – A new approach to strategic thinking in negotiations, 1. Auflage, New York 1992.
522. **Muthoo, Abhinay:** Bargaining Theory with Applications, 1. Auflage, Cambridge 1999 (Reprint 2002).
523. **Nagler, Georg:** Verhandlungswissenschaft. Grundlagen – Strategie – Taktik, 1. Auflage, Stuttgart 2022.
524. **Nalebuff, Barry:** Split the Pie. A Radical New Way to Negotiate, 1. Auflage, New York 2022.
525. **Napel, Stefan:** Bilateral Bargaining. Theory and Applications, 1. Auflage, Berlin, Heidelberg 2002.
526. **Narlikar, Amrita (Hrsg.):** Deadlocks in Multilateral Negotiations. Causes and Solutions, 1. Auflage, Cambridge u.a. 2010.
527. **Narlika, Amrita/ Narlika, Aruna:** Bargaining with a Rising India. Lessons from the Mahabharata, 1. Auflage, Oxford 2014.
528. **Nasher, Jack:** DEAL! Du gibst mir, was ich will, 1. Auflage, München 2015.
529. **Navarro, Joe,** Menschen lesen: Ein FBI-Agent erklärt, wie man Körpersprache entschlüsselt, 1. Auflage, München 2010.
530. **Nazari, Mehrad:** Enlightened Negotiation. 8 Universal Laws to Connect, Create and Prosper, 1. Auflage, New York 2016.
531. **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.
532. **Neumann, John von/Morgenstern, Oskar:** Theory of Games and Economic Behavior Nachdruck der 1. Auflage, Princeton 1953.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

533. **Nierenberg, Gerald I:** The Art of Negotiating, 1. (paperback) Auflage, New York u.a. 1984 (Originalauflage 1968) (2 Exemplare).
534. **Nierenberg, Gerard I./ Calero, Henry H.:** The New Art of Negotiating - How to Close Any Deal, 1. Auflage, Garden City Park 2009.
535. **Noesner, Gary:** Stalling for Time. My Life as an FBI Hostage Negotiator, 1. Auflage New York 2010 (paperback 2018).
536. **Novotny, Valentin:** Agil Verhandeln mit Telefon, E-Mail, Video, Chat & Co. Die Toolbox mit Strategien, mit Verhaltenstipps und Erfolgsfaktoren, 1. Auflage,
537. **Ober, Jan:** Preisbildung von Arzneimitteln nach dem Arzneimittelmarktneuordnungsgesetz, 1. Auflage, Hamburg 2021.
538. **O' Brien, Jonathan:** Negotiation for Purchasing Professionals, 1. Auflage, London 2013.
539. **O' Brien, Jonathan:** Negotiation for Procurement Professionals, 2. Auflage, London 2016.
540. **O' Brien, Jonathan:** Negotiation for Procurement Professionals, 3. Auflage, London 2020.
541. **Oehlschläger, Patricia:** Future Perspectives on Business Negotiations, 1. Auflage, Hamburg 2022.
542. **Olekalns, Mara/Adair, Wendi L. (Hrsg.):** Handbook of Research on Negotiation, 1. Auflage, Cheltenham 2013.
543. **Opresnik, Marc:** Die Geheimnisse erfolgreicher Verhandlungsführung – Besser verhandeln in jeder Beziehung, 2. Auflage, Berlin, Heidelberg 2013.
544. **Osler Hampson, Fen/ Har, Michael:** Multilateral Negotiations. Lessons from Arms Control, Trade, and the Environment, 1. Auflage 1995, Baltimore 1999.
545. **Ott, Edward E.:** 50 dialektische Argumentationsweisen und Kunstgriffe, um bei rechtlichen Auseinandersetzungen Recht zu behalten, 1. Auflage, Basel 1990.
546. **Ozon, Catherine/ Toquebiau, Marc:** PRO en Négociation commerciale, 1. Auflage, Paris 2018.
547. **Panas, Jerold:** Asking – A 59-Minute Guide to Everything Board Members, Volunteers, and Staff Must Know to Secure the Gift, 1. Auflage, Medfield 2017.
548. **Pappi, Franz Urban/Riedel, Eibe/Thurner Paul W./Vaubel, Roland (Hrsg.):** Die Institutionalisierung internationaler Verhandlungen, 1. Auflage, Frankfurt 2004.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

549. **Parker, Priya:** The Art of Gathering. How We Meet and Why it Matters, 1. Auflage, New York 2018.
550. **Patterson, Kelly/Grenny, Joseph/McMillan, Ron/Switzer, Al:** Crucial Conversations – Tools for Talking when Stakes are high, 2. Auflage Mc GrawHill 2012.
551. **Pelerin, Gaetan:** Mindful Negotiation, 1. Auflage, New York 2021.
552. **Pesch, Madita Amelie:** “Standing on the Shoulders of Giants”: The Case of Negotiation Research, 1. Auflage, Hamburg 2021.
553. **Pesic, Martina:** Emotionen in Verhandlungen, 1. Auflage, Hamburg 2016 (2 Exemplare).
554. **Peters, Edward:** Strategy and Tactics in Labor Negotiations, 1. Auflage, New London Connecticut 1955.
555. **Pfeiffer, Christoph:** Game Theory – Successful Negotiation in Purchasing. Requirements, Incentives and Awards, 1. Auflage 2023.
556. **Pfetsch, Frank R.:** Negotiating Political Conflicts, 1. Auflage, New York 2007 (reprint).
557. **Pfister, Hans-Rüdiger/Jungermann, Helmut/Fischer, Katrin:** Die Psychologie der Entscheidung, 4. Auflage, Berlin 2017.
558. **Pfromm, René:** Effektiver verhandeln – Strategien und Taktiken für Anwälte, 1. Auflage, Bonn 2016.
559. **Pfützenreuter, Jörg/ Veitengruber, Thomas:** Die Everest – Methode. Professionelles Verhandeln für Ein- und Verkäufer, 1. Auflage, Konstanz 2015.
560. **Phillips, Clay:** Getting Started as a Mediator. The Seven Steps for Starting and Buiding a Successful Mediation Practice, 1. Auflage, (ohne Ort) 2017.
561. **Phipps, Mike/Tipper, Frances:** 21 Dirty Tricks in Negotiation, 1. Auflage, (ohne Ort) 2016
562. **Pick, Ina:** Das anwaltliche Mandantengespräch, 1. Auflage, Frankfurt a.M. u.a. 2015.
563. **Pillar, Paul R.:** Negotiating Peace. War Termination as a Bargaining Process. (Nachdruck) 1. Auflage, Princeton 1983.
564. **Pilon, Mary:** The Monopolists, 1. Auflage, New York u.a. 2015.
565. **Pinet, Angélique:** The Negotiation Phrase Book – 250 Effective Phrases for Personal and Professional Business, 1. Auflage, 2011 USA.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

566. **Pizer, Stuart A.:** Building Bridges. The Negotiation of Paradox in Psychoanalysis, 1. Auflage, New York 1998.
567. **Plantey, Alain:** La Negociation Internationale au XXIe Siècle, 1. Auflage (Neudruck), Paris 2002.
568. **Pöhm, Matthias:** Nicht auf den Mund gefallen – So werden Sie schlagfertig und erfolgreicher, 1. Auflage, Landsberg am Lech 1998.
569. **Pöschl, Iris:** Ambidextrous Negotiation Behavior. Conceptualization and Effects, 1. Auflage, Hamburg 2021.
570. **Pohl, Rüdiger F. (Hrsg.):** Cognitive Illusions. A Handbook on Fallacies and Biases in Thinking, Judgement and Memory, 1. Auflage, New York 2004
571. **Pohl, Rüdiger F. (Hrsg.):** Cognitive Illusions. A Handbook on Fallacies and Biases in Thinking, Judgement and Memory, 3. Auflage, New York 2022.
572. **Ponschab, Reiner/Schweizer, Adrian:** Schlüsselqualifikationen: Kommunikation – Mediation – Rhetorik – Verhandlung – Vernehmung, 1. Auflage, Köln 2008
573. **Ponschab, Reiner/Schweizer, Adrian:** Kooperation statt Konfrontation. Neue Wege anwaltlichen Verhandeln, 2. Auflage, Köln 2010.
574. **Portner, Jutta:** Besser Verhandeln – Das Trainingsbuch, 4. Auflage, Offenbach 2015.
575. **Portner, Jutta:** Flexibel Verhandeln. Die vier Fälle der NEGOTIATION – Strategie, 1. Auflage, Offenbach 2017.
576. **Pottgieter, Jan:** Negotiation Your Hottest Currency. Expert Secrets to Ethically Getting the Best Deal Every Time, 1. Auflage, Amazon 2019.
577. **Powell, Mark:** International Negotiations, 1. Auflage, UK 2012.
578. **Pratsch, Stephanie:** The Role of Aspirations in Negotiation, 1. Auflage, Hamburg 2016.
579. **Presman, Gavin:** Negotiation – How to Craft Agreements that Give Everyone More, 1. Auflage, UK 2016.
580. **Preuß, Melanie:** New Perspectives on Negotiation Styles, 1. Auflage, Hamburg 2018.
581. **Prittwitz, Volker von (Hrsg.):** Verhandeln und Argumentieren – Dialog, Interessen und Macht in der Umweltpolitik, 1. Auflage, Opladen, 1996.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

582. **Proksch, Stephan:** Konfliktmanagement in Unternehmen. Mediation und andere Methoden für Konflikt- und Kooperationsmanagement am Arbeitsplatz, 2. Auflage, Berlin u.a. 2014.
583. **Pruitt, Dean G.,** Negotiation Behavior, 1. Auflage, New York u.a. 1981(2 Exemplare).
584. **Pruitt, Dean G./Carnevale, Peter J.:** Negotiation in Social Conflict, 1. Auflage, Pacific Grove (Ca). 1993.
585. **Pruitt, Dean G./Kim, Sung Hee:** Social Conflict: Escalation, Stalemate, and Settlement, Nachdruck der 3. Auflage, New York 2004.
586. **Przybylski, Frank:** Erfolgreiche Verhandlungen mit dem 3D – Effekt, 1. Auflage, Wiesbaden 2018.
587. **Puchol, Luis/ Puchol, Isabel:** El Libro de la Negociacion, 4. Auflage, Spanien (ohne Ort) 2014.
588. **Putnam, Linda L./Roloff, Michael E.:** Communication and Negotiation, 1. Auflage, Newbury Park u.a. 1992.
589. **Püttjer, Christian/Schnierda, Uwe:** Die heimlichen Spielregeln der Verhandlung – So trainieren Sie Ihre Überzeugungskraft, 1. Auflage, Frankfurt a.M. 2007.
590. **Püttjer, Christian/Schnierda, Uwe:** Die heimlichen Spielregeln der Verhandlung – So trainieren Sie ihre Überzeugungskraft. 2. Auflage, Frankfurt a.M. 2010.
591. **Rabe, Christine Susanne/Wode, Martin:** Mediation – Grundlagen, Methoden, rechtlicher Rahmen, 1. Auflage, Heidelberg 2014.
592. **Raiffa, Howard/Richardson, John/Metcalf, David:** Negotiation Analysis – The Science and Art of Collaborative Decision Making, 1. Auflage, Cambridge (Mass.) 2007.
593. **Raiffa, Howard:** The Art and Science of Negotiating, 1. Auflage, Cambridge (Mass.) 1982.
594. **Rana, Yadvinder S.:** The 4ps Framework. Advanced Negotiation and Influence Strategies for Global Effectiveness, 1. Auflage, North Charleston 2014.
595. **Raue, Martina/Lermer, Eva/Streicher, Bernhard (Hrsg.):** Psychological Perspectives on Risk and Risk Analyses, 1. Auflage, Cham 2018.
596. **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.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

597. **Reinhard, Janine:** Normative Argumente in EU-Vertragsverhandlungen – Das bessere Argument als Verhandlungsressource? 1. Auflage, Baden-Baden 2014.
598. **Rentzsch, Hans-Peter:** Kundenorientiert verkaufen im technischen Vertrieb, 5. Auflage, Wiesbaden 2013.
599. **Requejo, William Hernández/ Graham, John L.:** Global Negotiation – The New Rules, 1. Auflage, New York/ Basingstoke 2008.
600. **Richardson, Jerry:** The Magic of Rapport. How You Can Gain Personal Power in Any Situation, 2. Auflage, Capitola CA 2000.
601. **Risse, Jörg:** Wirtschaftsmediation, 2. Auflage, München 2022.
602. **Robert, Maryse:** Negotiating NAFTA. Explaining the Outcome in Culture, textiles, Autos, and Pharmaceuticals, 1. Auflage, Toronto 2000.
603. **Roche, Didier:** 45 TACTIQUES DE NÉGOCIATION en 45 situations dialogues commentés, 1. Auflage, La Plaine Saint Denis 2019.
604. **Roche, Didier:** QCM. Vente et négociation. Apprendre et performer, 1. Auflage, Saint Denis 2022.
605. **Rock, Hermann.** Erfolgreiche Verhandlungsführung mit dem Driver Seat Konzept, 1. Auflage, Wiesbaden 2019.
606. **Rockmann, Kevin W./Langfred, Claus W./Cronin, Mathew A.:** Negotiation. Moving from Conflict to Agreement, 1. Auflage, Thousand Oaks 2020 (Verlagsangabe 2021)
607. **Roeder, Larry Winter/Simard Albert:** Diplomacy and Negotiation for Humanitarian NGOs, 1. Auflage, New York 2013.
608. **Römermann, Volker (Hrsg.):** Verträge (neu) verhandeln in Zeiten von Corona, 1. Auflage, München 2020.
609. **Rogers, Carl R./Farson, Richard E.:** Active Listening, 1. Auflage, Chicago 2015.
610. **Rosen, David:** 99 Negotiation Strategies, 1. Auflage, New York 2016 (2 x).
611. **Rosner, Siegfried/Winheller, Andreas:** Mediation und Verhandlungsführung – Theorie und Praxis des wertschöpfenden Verhandeln nicht nur in Konflikten, 1. Auflage, München 2012.
612. **Rosner, Siegfried/Winheller, Andreas:** Mediation und Verhandlungsführung – Theorie und Praxis des wertschöpfenden Verhandeln, 2. Auflage, Bade Baden 2022.
613. **Rosner, Siegfried/Winheller, Andreas:** Gelingende Kommunikation – revisited, 5. Auflage, Augsburg, München 2019.

614. **Ross, George H.:** Trump Style Negotiation. Powerful Strategies and Tactics for Mastering every Deal, 1. Auflage, Hoboken NJ 2006 (2x).
615. **Rossiter, Tony:** Effective Negotiations – in easy steps, 1. Auflage, Warwickshire 2013.
616. **Roth, Alvin E.:** Game-theoretic models of bargaining, 1. Auflage, Cambridge 1985 (reprint 2005).
617. **Roth, Maximilian:** Menschen Lesen Wie ein Detektiv, 1. Auflage, Gifhorn, 2018.
618. **Rothfuß, Daniel:** Einfluss von Persönlichkeitsmerkmalen auf das Verhandlungsverhalten und –ergebnis, 1. Auflage, Lohmar/Köln 2017.
619. **Rothschild, Susanne Giselle:** Negotiation Skills, USA/Canada 2015
620. **Rubin, Jeffrey Z./Brown, Bert R.:** The Social Psychology of Bargaining and Negotiation, 1. Auflage, New York 1975 (2 Exemplare).
621. **Ruede-Wissmann, Wolf:** Satanische Verhandlungskunst und wie man sich dagegen wehrt, 4. Auflage, München 1998.
622. **Ruppert, Andrea/Voigt, Martina:** Verhandlungsstrategien und Verhandlungstaktiken in Gehaltsverhandlungen, Working Paper Business and Law No. 6, Frankfurt University of Applied Sciences, Frankfurt 2014.
623. **Salacuse, Jeswald W.:** Making Global Deals – What Every Executive Should Know About Negotiating Abroad, 1. Auflage, New York 1991.
624. **Salacuse, Jeswald W.:** Negotiating Life – Secrets of Everyday Diplomacy and Dealmaking, 1. Auflage, Basingstoke 2013.
625. **Salacuse, Jeswald W.:** The Global Negotiator, 1. Auflage, New York 2003.
626. **Salacuse, Jeswald W.:** Real Leaders Negotiate! Gaining, Using, and Keeping the Power to Lead Through Negotiation, 1. Auflage, New York 2017.
627. **Salewski, Wolfgang:** Die Kunst des Verhandeln. Motive erkennen – erfolgreich kommunizieren, 2. Auflage, Weinheim 2010.
628. **Saliba, Jean L.:** Vertragsmanagement. Grundlagen zum gesteuerten Umgang mit Verträgen in Unternehmen, 1. Auflage, Wiesbaden 2019.
629. **Sanches Gonzales, Pilar/Fernandez Hernandez, Ruth (Hrsg.):** Negociacion comercial hacia la slowbalisation, 1. Auflage, Madrid 2020.
630. **Sandstede, Christoph:** Verhandlungen unter Unsicherheit auf Industriegütermärkten, 1. Auflage, Wiesbaden 2010.
631. **Saner, Raymond:** Verhandlungstechnik, 2. ergänzte Auflage, Bern 2008.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

632. **Scheible, Kurt-Georg:** Verhandeln, um zu siegen, 1. Auflage, Weinheim 2015.
633. **Schelling, Thomas C.:** The Strategy of Conflict, 2. Auflage, London 1980 (1. Aufl. 1960).
634. **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.
635. **Schindler, Thomas:** Rechtsgeschäftliche Entscheidungsfreiheit und Drohung, 1. Auflage, Tübingen 2005.
636. **Schleichert, Hubert:** Wie man mit Fundamentalisten diskutiert, ohne den Verstand zu verlieren – Anleitung zum subversiven Denken, 7. Auflage, München 2012.
637. **Schlösser, Tim:** Druckausübung in Vertragsverhandlungen – Eine ökonomische Analyse zum allgemeinen Zivilrecht, 1. Auflage, München 2014.
638. **Schmid, Andreas:** Gamification of Electronic Negotiation Training, 1. Auflage, Wiesbaden 2022.
639. **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.
640. **Schmidt, Frank H./Lapp, Thomas/ May, Andreas:** Mediation in der Praxis des Anwalts, 2. Auflage, München 2022.
641. **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.
642. **Schmitz-Herscheidt, Stephan/ Wagner, Benjamin:** Zivilprozess- und Verhandlungstaktik, 1. Auflage, Baden-Baden 2020.
643. **Schöndube, Jens Robert:** Nachverhandlungen in langfristigen Arbeitsbeziehungen, 1. Auflage, Wiesbaden 2006.
644. **Scholz, Christian/ Stein, Volker:** Interkulturelle Wettbewerbsstrategien, 1. Auflage, Göttingen 2013.
645. **Schoop, Mareike/Kilgour D. Marc (Hrsg.):** Group Decision and Negotiation. A Socio-Technical Perspective, 1. Auflage, Cham 2017.
646. **Schopenhauer, Arthur:** Eristische Dialektik oder Die Kunst, Recht zu behalten – in 38 Kunstgriffen dargestellt, 7. Auflage, Frankfurt a.M. 2009 (entstanden ca. 1830).
647. **Schott, Barbara/Troczynski, Peter:** Verhandeln, 1. Auflage, Freiburg 2012.



**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

648. **Schranner, Matthias**, Der Verhandlungsführer – Taktiken, die zum Erfolg führen, 4. Auflage, Salzburg 2013.
649. **Schranner, Matthias**: Teure Fehler – Die 7 größten Irrtümer in schwierigen Verhandlungen, 2. Auflage, Berlin 2009.
650. **Schranner, Matthias**: Verhandeln im Grenzbereich, 11. Auflage, München 2014.
651. **Schranner, Matthias**: Das Schranner-Konzept. Die neuen Prinzipien für die Verhandlungen der Zukunft, 2. Auflage, Berlin 2020.
652. **Schroevers, Sander M./Lewis, Ian R.**: Negotiations in English, 1. Auflage, Freiburg 2010.
653. **Schumann, René/Oswald, Stefan/Gillen, Philippe**: System of Negotiations. Game Theory and Behavioral Economics in Procurement – the Guide for Professionals, 1. Auflage, Wiesbaden 2023.
654. **Schulte, Günter/Rüssel, Ulrike**: Alternative Konfliktbeilegung durch Verhandlung, Mediation, Schlichtung, 1. Auflage, Köln 2014.
655. **Schwarz, Daniel**: Incentivierung von Teams in industriellen Verhandlungen, 1. Auflage, Hamburg 2014.
656. **Schwarz, Sabine**: Analyse und Steuerung von Verhandlungsperformance in industriellen Verhandlungen, 1. Auflage, Hamburg 2012.
657. **Schweizer, Adrian/ Hehn, Marcus**: Konfliktlösung ohne Gericht – Wirtschaftsmediation, Coaching, Nachhaltigkeit. Band 3: 25 PraktikerInnen berichten, 1. Auflage, Berlin 2021.
658. **Schweizer, Adrian/ Kracht, Stefan**: Konfliktlösung ohne Gericht – Wirtschaftsmediation, Coaching, Nachhaltigkeit. Band 1: Grundlagen und Methoden, 1. Auflage, Berlin 2021.
659. **Schweizer, Adrian/ Maus, Wolfgang**: Konfliktlösung ohne Gericht – Wirtschaftsmediation, Coaching, Nachhaltigkeit. Band 2: Juristische und nicht-juristische Ansätze, 1. Auflage, Berlin 2021.
660. **Scott, J/ Ferguson, Mark/ Scott, Carroll**: The Book on Negotiating Real Estate. Expert Strategies for Getting the Best Deals When Buying & Selling Investment Property, 1. Auflage, Denver 2019.
661. **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: 16.07.2024

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

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

678. **Sommer, Volker:** Lob der Lüge. Wie in der Evolution der Zweck die Mittel heiligt, 1. Auflage, Stuttgart 2016.
679. **Sorge, Georg:** Verhandeln im Einkauf, 1. Auflage, Wiesbaden 2014.
680. **Spangle, Michael L./Isenhardt, Myra Warren:** Negotiation. Communication for Diverse Settings, 1. südasiatische Auflage, New Dehli 2008 (Originalausgabe 2003).
681. **Spector, Bertram I./ Zartman, I. William (Hrsg.):** Getting it Done. Post-Agreement Negotiation and International Regimes, 1. Auflage, Washington 2003 (2 x).
682. **Spencer, Philip A.:** Stealing From Your Future Self. Break Through Your Insecurities And Confidently Negotiate Your Salary, 1. Auflage New York 2020.
683. **Spiers, David:** Voyage au bout du Deal. Guide pour négocier ce que vous voulez où que vous soyez, 1. Auflage, Le Mans 2023.
684. **Stanton, Frederik:** Great Negotiations. Agreements that Changed the Modern World, 1. Auflage, Yardley 2010 (hier: Paperback 2011).
685. **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.
686. **Starkey, Brigid/ Boyer, Mark A./Wilkenfield, Jonathan:** International Negotiation in a Complex World, 4. Auflage, London 2015.
687. **Steiner, Barry H.:** Diplomatic Theory, 1. Auflage, Lanham u.a. 2018.
688. **Stelmach, Jerzy/Brozek, Bartosz:** Theorie der juristischen Verhandlungen, 1. Auflage, Baden-Baden 2014.
689. **Stern, Patrice/Mouton, Jean:** La Boîte à outils de la Négociation, 2. Auflage, Paris 2014.
690. **Stevens, Carl Mantle :** Strategy and Collective Bargaining Negotiation, 1. Auflage, New York 1963 (Reprint).
691. **Stevens, Martin:** Cheats and Deceit. How animals and plants exploit and mislead, 1. Auflage, Oxford 2016.
692. **Stiglbauer, Katrin:** Vertrauen als Input- /Output- Variable in elektronischen Verhandlungen. Eine empirische Untersuchung vertrauensfördernder Maßnahmen, 1. Auflage, Wiesbaden 2011.
693. **Stimec, Arnaud:** La Négociation, 2. Auflage, Paris 2011.
694. **Stone, Douglas/Heen, Sheila:** Thanks for the Feedback – The Science and Art of Receiving Feedback Well, 1. Auflage, New York 2014.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

695. **Stone, Douglas/Patton, Bruce/Heen, Sheila:** Difficult Conversations – Your Boss, Your Spouse, Your Friends, Your Kids, Your Clients, 1. Auflage, London 2000.
696. **Stork, Carsten:** Organisational Negotiation Management, 1. Auflage, Hamburg 2023.
697. **Straker, David:** Changing Minds – in Detail, 2. Auflage, Crowthorne 2010.
698. **Strasser, Freddie/ Randolph, Paul:** Mediation. A Psychological Insight into Conflict Resolution, 1. Auflage, London u.a. 2004 (Druck 2015).
699. **Strauss, Anselm:** Negotiations – Varieties, Contexts, Processes and Social Order, 1. Auflage, San Francisco u.a., 1978
700. **Strentz, Thomas:** Hostage/Crisis Negotiations – Lessons Learned from the Bad, the Mad, and the Sad, 2013 USA.
701. **Subramanian, Guhan:** Dealmaking – The New Strategy of Negotiauctions, 1. Auflage, New York, London 2010.
702. **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.
703. **Sudborough, Calliope Makedon:** Mediating Sovereign Debt Disputes, 1. Auflage, Cham 2023.
704. **Sun Tsu:** Die Kunst des Krieges, 14. Auflage, Hamburg 2015 (Original 6. Jahrhundert v.Chr.).
705. **Sung, Daegy:** Die rechtliche Einordnung und der Umfang der Schadensersatzhaftung aus dem Abbruch von Vertragsverhandlungen, 1. Auflage, Frankfurt 2017.
706. **Susskind, Lawrence E.:** Good for you – Great for Me: Finding the Trading Zone and Winning at Win-Win Negotiation, 1. Auflage, Philadelphia 2014.
707. **Susskind, Lawrence/ Cruikshank, Jeffrey:** Breaking the Impasse – Consensual Approaches to Resolving Public Disputes, 1. Auflage, New York 1987.
708. **Susskind, Lawrence/ McKernan, Sarah/ Thomas-Larmer, Jennifer** (Herausgeber): The Consensus Building Handbook. A Comprehensive Guide to Reaching Agreement, 1. Auflage, Seven Oaks Ca. 1999.
709. **Swegle, Paul A.:** Contract Drafting and Negotiation. For Entrepreneurs and Business Professionals, 1. Auflage, Seattle 2018.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

710. **Swindling, Linda Byars:** Ask Outrageously! The Secret to Getting What You Really Want, 1. Auflage, Oakland 2017.
711. **Sylvester, Ken:** Negotiating in the Leadership Zone, 1. Auflage, Amsterdam u.a. 2016.
712. **Tan, Gordon:** Negotiation by the Book, USA 2011.
713. **Taxis, Tim:** Die perfekte Preisverhandlung, 1. Auflage, Hamburg 2016.
714. **Teitelbaum, Joshua C./Zeiler, Kathryn (Hrsg.):** Research Handbook on Behavioral Law and Economics, 1. Auflage (paperback), Cheltenham 2019 (Originalausgabe 2018).
715. **Teply, Larry L.:** Legal Negotiation in a nutshell, 3. Auflage, St. Paul 2016.
716. **Thaler, Richard H./Sunstein, Cass R.:** Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt, 1. (Taschenbuch-) Auflage, Berlin 2014 (Original 2008).
717. **Thiele, Albert:** Die Kunst zu überzeugen – Faire und unfaire Dialektik, 8. Auflage, Berlin 2006.
718. **Thiele, Albert:** Argumentieren unter Stress. Wie man unfaire Angriffe erfolgreich abwehrt, 16. Auflage, München 2019.
719. **Thiem, Florian:** Manipulation. Ich führe Dich, 2. Auflage, Bonn 2019.
720. **Thompson, Leigh L. (Hrsg.):** Negotiation Theory and Research, 1. Auflage, New York 2006.
721. **Thompson, Leigh L.:** The Mind and Heart of the Negotiator, 5. Auflage, Harlow 2014.
722. **Thompson, Leigh L.:** The Mind and Heart of the Negotiator, 7. Auflage, Harlow 2020.
723. **Thompson, Leigh L.:** The Truth About Negotiations. “Crack the code and use it with anyone at any time ...”, 2. Auflage, Upper Saddle River 2013.
724. **Thomson, James:** How to Analyse People. Guide to Analyzing and Reading People’s Visual and Non-Verbal Communication, 2. Auflage, 2016.
725. **Topf, Cornelia:** Small Talk, 2. Auflage, Freiburg 2012.
726. **Torreblanca, José I.:** The Reuniting of Europe. Promises, negotiations and compromises, 1. Auflage, New York 2001.
727. **Toulmin, Stephen E.:** The Uses of Argument, 8. Nachdruck der 2. Auflage 2003 (Erstauflage 1958), New York 2008.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

728. **Trask, Andrew/Deguire, Andrew:** Betting the Company – Complex Negotiation Strategies for Law and Business Oxford 2013.
729. **Tries, Joachim/ Reinhardt, Rüdiger:** Konflikt- und Verhandlungsmanagement, 1. Auflage, Heidelberg 2008.
730. **Troczynski, Peter/ Löhr, Dietmar/ Günther-Mohrmann, Katja/ Kunze, Jörg:** Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen – Verkäufertools für Ihren Erfolg, 2. Auflage, Gernsbach 2013.
731. **Tröger, Thilo:** Rhetorik für Juristen, 1. Auflage, Baden Baden 2021.
732. **Trump, Donald J. with Schwartz, Tony:** Trump – The Art of the Deal, paperback 1. Auflage, New York 2015 (Originalausgabe hard cover New York 1987).
733. **Twillie, Jaqueline V.:** Don't Leave Money on the Table. Negotiation Strategies for Women Leaders in Male – Dominated Industries, 1. Auflage, Amazon 2022.
734. **Underberg, Larry/ Norton, Heather:** Argumentation. The Art of Civil Advocacy, 1. Auflage, Thousand Oaks 2018.
735. **Ury, William:** Getting Past No – Negotiating in Difficult Situations, 1. Auflage, New York u.a. 1993.
736. **Ury, William:** Getting to Yes with Yourself and Other Worthy Opponents, 1. Auflage, New York 2015.
737. **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.
738. **Ury, William:** The Power of a Postive No, 1. Auflage, New York 2007.
739. **Ury, William:** The Third Side. How We Fight and How We Can Stop, 2. Auflage, New York 2000.
740. **Ury, William/ Brett, Jeanne M./ Goldberg, Stephen B.:** Getting Disputes Resolved. Designing Systems to Cut the Costs of Conflicts, 1. Auflage, San Francisco 1988 (Vorbesitz Elon College North Carolina).
741. **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.
742. **Van Uden, Jan:** Die unternehmerische Verhandlungsvertretung, 1. Auflage, Wiesbaden 2021.
743. **Ventura, Joaquim:** Négociation et vente B to B, 1. Auflage, Paris 2019.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

744. **Viau, Julien/ Sassi, H ela/Pujet, Hubert:** La négociation commerciale, 1. Auflage, Paris 2015.
745. **Viau, Julien/ Sassi, H ela/Pujet, Hubert:** Négociation Responsable. A L'Ere du Numérique et de la Transition Ecologique, 1. Auflage, Paris 2020.
746. **Voeth, Markus/Herbst, Uta:** Verhandlungsmanagement – Planung, Steuerung und Analyse, 1. Auflage, Stuttgart 2009.
747. **Voeth, Markus/Herbst, Uta:** Verhandlungsmanagement – Planung, Steuerung und Analyse, 2. Auflage, Stuttgart 2015.
748. **Voss, Chris/Raz, Tahl:** Never Split the Difference – Negotiating as if your life depended on it, 1. Auflage, London 2016
749. **Wachs, Friedhelm:** Faktor V – Die fünf Phasen erfolgreichen Verhandelns, 1. Auflage, Weinheim 2012.
750. **Walch, Karen S./Mardyks, Stephan M./Schmitz, Joerg:** Quantum Negotiation. The Art of Getting What You Need, 1. Auflage, Hoboken New Jersey 2018.
751. **Walton, Douglas:** Fundamentals of Critical Argumentation, 1. Auflage, New York 2006.
752. **Walton, Richard E./ McKersie, Robert B.:** A Behavioral Theory of Labor Negotiations – An Analysis of a Social Interaction System, 2. Auflage, New York 1993.
753. **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).
754. **Walz, Robert:** Verhandlungstechniken für Notare, 1. Auflage, München 2003.
755. **Wang, Junqi:** Business Negotiations – Theory, Techniques and Cases, 5. Auflage, Peking 2018 (bis auf Titel Business Negotiations nur auf Chinesisch).
756. **Wanis-St. John, Anthony:** Back Channel Negotiation. Secrecy in the Middle East Peace Process.
757. **Wannenwetsch, Helmut:** Erfolgreiche Verhandlungsführung in Einkauf und Logistik, 5. Auflage, Berlin, Heidelberg 2009.
758. **Wannenwetsch, Helmut:** Erfolgreiche Verhandlungsführung in Einkauf und Logistik, 5. Auflage, Berlin 2023.
759. **Wasilenko, Irina Aleksejevna:** Iskusstvo Meschdunarodnuich Peregovorov (Die Kunst der internationalen Verhandlungen), 3. Auflage, Moskau 2011.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

760. **Wasilenko, Irina Aleksejevna:** Iskusstvo Meshdunarodnuich Peregovorov (Die Kunst der internationalen Verhandlungen), 4. Auflage, Moskau 2014.
761. **Wasilenko, Irina Aleksejevna:** Polititscheskie Peregovorui (Politische Verhandlungen), 3. Auflage, Moskau u.a. 2015.
762. **Watkins, Michael:** Breakthrough in Business Negotiations: A Toolbox for Managers, 1. Auflage, San Francisco 2002.
763. **Watkins, Michael:** Negotiation, 1. Auflage, Boston 2003.
764. **Watkins, Michael:** Shaping The Game – The New Leader’s Guide to Effective Negotiating, 1. Auflage, Boston 2006.
765. **Weh, Florian:** Verhandlungs Flow. Wie Sie anspruchsvolle Verhandlungen mit Leichtigkeit zum Ziel führen, 1. Auflage, Frankfurt 2020.
766. **Weiler, Eva/Schlickum, Gunter:** Praxisbuch Mediation, 3. Auflage, München 2020.
767. **Weiler, Frank:** Die beeinflusste Willenserklärung, 1. Auflage, Bielefeld 2002.
768. **Weiss, Joshua N.:** The Book of Real-World Negotiations. Successful Strategies from Business, Government, and Daily Life, 1. Auflage, Hoboken 2020.
769. **Wendland, Mattias:** Mediation und Zivilprozess, 1. Auflage, Tübingen 2017.
770. **Wenner, Wolfgang:** Geschäftserfolg in Frankreich. Verträge verhandeln abschließen und erfüllen Unternehmen gründen werben und leiten. Wettbewerbs-, Insolvenz- und Prozessrecht, 1. Auflage, München 1985.
771. **Wenske, Harald:** Systemische Einwandbehandlung. Der Dialog macht den Unterschied, 1. Auflage, Heidelberg 2016.
772. **Wenski, Guido:** Nachhaltig verhandeln im Technischen Einkauf. So erzielen Sie Win-Win-Lösungen im Beschaffungsmanagement, 1. Auflage, Wiesbaden 2019.
773. **Wenski, Guido:** Lösungsorientiert verhandeln im Technischen Vertrieb. Grundlagen, Strategien und Tipps für faire Geschäfte, 1. Auflage, Wiesbaden 2020.
774. **Wenski, Guido:** Das kleine Handbuch kognitiver Irrtümer. Denkfehler vermeiden – mit Psychologie & Verhaltensökonomik, 1. Auflage, Berlin 2022.
775. **Wenski, Guido:** Beraterverkauf im globalen B2B – Equipmentgeschäft. Anleitung für professionelle Verhandlungen im In- und Ausland, 1. Auflage, Wiesbaden 2020.
776. **Wermke, Christian/Winheller, Andreas/Kittl, Denis:** Die AnwaltsBasics Mediation, 2. Auflage, Würzburg 2013.



**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

777. **Wermke, Christian/Winheller, Andreas/Kittl, Denis:** Praxishandbuch Mediation, 3. Auflage, Weil im Schönbuch 2016.
778. **Werth, Lioba/Denzler, Markus/ Mayer, Jennifer:** Sozialpsychologie – Das Individuum im sozialen Kontext. Wahrnehmen – Denken – Fühlen, 2. Auflage, Berlin 2020.
779. **Weston, Anthony;** A Rulebook for Arguments, 5. Auflage, Indianapolis 2017.
780. **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.
781. **Wheeler, Michael:** The Art of Negotiation. How to Improve in a Chaotic World, 1. Auflage, New York 2013.
782. **Whitaker, Leslie/ Austin, Elizabeth:** Good Girls Guide to Negotiating, 1. Auflage London u.a. 2001.
783. **Wiesner, Donald A./Glaskowsky, Nicholas A.:** Illustrated Negotiator's Glossary, 1. Auflage, Coral Gables 2001.
784. **Wiggins, Charles B./ Lowry, L. Randolph (Hrsg.):** Negotiation and Settlement Advocacy, 2. Auflage, St. Paul 2005.
785. **Wilbaut, Manoella:** La négociation interculturelle. Guide pour préparer conduire et clore une négociation internationale, 1. Auflage, Paris 2010.
786. **Willard, Charles Arthur :** A Theory of argumentation, 1. Auflage, Tuscaloosa 1989.
787. **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.
788. **Winslade, John/ Monk, Gerald:** Practicing Narrative Mediation. Loosening the Grip of Conflict, 1. Auflage, San Francisco 2008.
789. **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.
790. **Wiser, Rob/Curtis, Christopher:** The Science of Seduction Meets the Art of Hostage Negotiation, 1. Auflage, New York 2005.
791. **Wiswede, Günter:** Einführung in die Wirtschaftspsychologie, 4. Auflage, München 2007.

**Bibliothek der Forschungsgruppe Contract Governance und Contract Negotiation der Universität Siegen**

Stand: 16.07.2024

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

792. **Wöbbeking, Maren K.**, Vertragssprache pro machina, Die Auslegung von Smart Contracts und anderen formalsprachlichen Verträgen im System des allgemeinen Vertragsrechts, 1. Auflage, Tübingen 2024.
793. **Woesler, Martin**: Vertragsverhandlungen mit chinesischen Firmen I. Kulturelle Unterschiede und Strategeme, 2. Auflage, Bochum 2005.
794. **Wyss, Lukas**: Die Kunst der Verhandlungsführung. Strategie, Taktik, Konfliktlösung, 1. Auflage, Basel 2021.
795. **Wyss, Lukas**: Die Kunst der Verhandlungsführung. Strategie, Taktik, Konfliktlösung, 2. Auflage, Basel 2023.
796. **Young, H. Peyton**: Negotiation Analysis, 1. Auflage, Ann Arbor 1991.
797. **Zartman, I. William**: The 50 % Solution, 1. Auflage, New York 1976.
798. **Zartman, I. William**: The Negotiation Process - Theories and Applications, 1. Auflage, Beverly Hills, London 1978.
799. **Zartman, I. William (Hrsg.)**: Positive Sum. Improving North-South Negotiations, 1. Auflage, New Brunswick 1986 (copyright 1987).
800. **Zartmann, I. William (Hrsg.)**: International Multilateral Negotiation. Approaches to the Management of Complexity, 1. Auflage, San Francisco 1994.
801. **Zartman, I. William /Faure, Guy Olivier**: Escalation and Negotiation in International Conflicts, Cambridge 2005.
802. **Zartman, I. William/Rubin, Jeffrey Z.**: Power & Negotiation, 1. Auflage, Ann Arbor 2005.
803. **Zhang, Quiang/Zhong, Zheng/Yang, Mingna/Fu, Jianbo**: Shangwu Tanpan (Business Negotiation), 3. Auflage, Peking 2018.
804. **Zhang, Xiang**: Erfolgreich Verhandeln in China. Risiken minimieren, Verträge optimieren, 1. Auflage, Wiesbaden 1997 (übersetzt aus dem Chinesischen).
805. **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.