
Inhaltsverzeichnis

Coaching	2
Denkhorizonte	2
Dialogische Gesprächsführung.....	5
Führung	6
Gestaltung von Seminaren und Workshops	10
Human Resources.....	12
Hypnose / Suggestion	13
Körpersprache	14
Manipulation	15
Marketing.....	16
Metaphysik	18
Neurolinguistisches Programmieren.....	19
Organisationsentwicklung.....	22
Persönlicher Erfolg	23
Persönlichkeitsentwicklung.....	25
Psychologie / Menschenkenntnis	28
Rhetorik / Überzeugungskraft.....	30
Strategie	32
Verhandeln	33
Verkauf	36
Wissenschaft	38

Coaching

- Blanchard, Ken; Shula, Don: Coaching: Erfolgsgeheimnisse aus Topmanagement und Spitzensport. Wien/Frankfurt: Ueberreuter, 2000; ISBN 3-7064-0708-6
- Kessels, Jos: Die Macht der Argumente – Die sokratische Methode der Gesprächsführung in der Unternehmenspraxis – Weinheim/Basel: Beltz Verlag; ISBN 3-407-36022-3
- Loebbert, Michael: Storymanagement - Der narrative Ansatz für Management und Beratung. – Stuttgart: Klett-Cotta, 2003; ISBN 3-608-94057-X
- Schein, Edgar H.: Prozessberatung für die Organisation der Zukunft – Der Aufbau einer helfenden Beziehung. – Köln: Ed. Humanist. Psychologie, 2000; ISBN 3-89797-010-4
- Stavemann, Harlich H.: Sokratische Gesprächsführung in Therapie und Beratung - Eine Anleitung für Psychotherapeuten, Berater und Seelsorger. – Weinheim/Basel/Berlin: Beltz Verlag, 2002; ISBN 3-621-27496-0
- Stowasser, Franz; Thumm, Hans-Georg: Body and Mind Geographing - Eine Reise ins Coaching. – Zürich/Hamburg: A & O des Wissens, 2001; ISBN 3-905327-07-4
- Stowasser, Franz; Thumm, Hans-Georg: Coaching - das Flösserprinzip. – Zürich/Hamburg: A & O des Wissens, 1999; ISBN 3-905327-06-6
- Vogelauer, Werner: Methoden-ABC im Coaching - Praktisches Handwerkszeug für den erfolgreichen Coach. – Neuwied/Kriftel: Luchterhand, 2001; ISBN 3-472-04992-8

Denkhorizonte

- Abrahams, Marc (Hrsg.): Der Einfluss der Erdnussbutter auf die Erdrotation: Forschungen, die die Welt nicht braucht – Best of Annals of Improbable Research. – Basel/Boston/Berlin: Birkhäuser, 1999; ISBN 3-7643-5941-2
- Bach, Richard: Illusionen. – Frankfurt am Main/Berlin: Ullstein, 1992; ISBN 3-548-22117-3
- Bischof, Marco: Tachyonen Orgonenergie Skalarwellen - Feinstoffliche Felder zwischen Mythos und Wissenschaft. – Aarau: AT Verlag, 2002; ISBN 3-85502-786-2
- Buber, Martin: Ich und Du. – Gerlingen: Schneider, 1997; ISBN 3-7953-0914-X
- Buhlman, William: Out of Body - Astralreisen, das letzte Abenteuer der Menschheit. – München: Ullstein, 2003; ISBN 3-7787-7236-8
- Csikszentmihalyi, Mihaly: Dem Sinn des Lebens eine Zukunft geben – Eine Psychologie für das 3. Jahrtausend. – Stuttgart: Klett-Cotta, 1995; ISBN 3-608-91633-4
- Csikszentmihalyi, Mihaly: Lebe gut! – Wie Sie das Beste aus Ihrem Leben machen. – Stuttgart: Klett-Cotta, 1999; ISBN 3-608-93455-3
- Cuby, Clemens: Unterwegs in die nächste Dimension - Meine Reise zu Heilern und Schamanen. – München: Kösel Verlag, 2004; ISBN 3-466-34469-7
- Faulstich, Joachim: Das innere Land - Bewusstseinsreisen zwischen Leben und Tod. – München: Knauer, 2003; ISBN 3-426-66674-X
- Frankl, Viktor E.: Der Mensch vor der Frage nach dem Sinn. – München: Piper Verlag, 2004; ISBN 3-492-20289-6
- Frankl, Viktor E.; Lapide, Pinchas: Gottsuche und Sinnfrage. – Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus, 2005; ISBN 3-579-05428-7

-
- Fulghum, Robert: All I Really Need to Know I Learned in Kindergarten – Uncommon Thoughts on Common Things. – London: HarperCollins, 1990; ISBN 0-586-20892-5
- Hanh, Thich Nhat: Schritte der Achtsamkeit – Eine Reise an den Ursprung des Buddhismus. – Freiburg im Breisgau: Verlag Herder, 1998; ISBN 3-451-04720-9
- Hawking, Stephen W.: Einsteins Traum – Expeditionen an die Grenzen der Raumzeit. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 1996; ISBN 3-499-60132-X
- Holzinger, Brigitte: Der luzide Traum - Phänomenologie und Physiologie. – Wien: WUV-Univ.-Verlag, 1997; ISBN 3-85114-337-X
- Jacob, François: Die Logik des Lebenden - Eine Geschichte der Vererbung. – Frankfurt am Main: S. Fischer Verlag, 2002; ISBN 3-596-14468-X
- Krishnamurti, Jiddu: Einbruch in die Freiheit. 18. Aufl. – Frankfurt am Main/Berlin: Ullstein, 1994; ISBN 3-548-34103-9
- Krishnamurti, Jiddu: On Fear. – San Francisco: Harper, 1986; ISBN 0-06-251014-2
- Lama, Dalai: Frieden im Herzen und in der Welt - Lebenspraktische Erläuterungen zur buddhistischen Weltanschauung. – München: Ullstein, 2003; ISBN 3-7787-8150-2
- Laszlo, Ervin: Das fünfte Feld - Materie, Geist und Leben - Vision der neuen Wissenschaften. – Bergisch Gladbach: Bastei Lübbe, 2002; ISBN 3-404-60477-6
- Lauterwasser, Alexander: Wasser Klan Bilder - Die schöpferische Musik des Weltalls. – Aarau: AT Verlag, 2002; ISBN 3-85502-775-7
- Luhmann, Niklas: Die Politik der Gesellschaft. – Frankfurt am Main: Suhrkamp, 2000; ISBN 3-518-58290-9
- Luhmann, Niklas: Die Religion der Gesellschaft. – Frankfurt am Main: Suhrkamp, 2000; ISBN 3-518-58291-7
- Luhmann, Niklas: Gibt es in unserer Gesellschaft noch unverzichtbare Normen?. – Heidelberg: Müller, Jur. Verlag, 1993; ISBN 3-8114-6393-4
- Luhmann, Niklas: Soziale Systeme – Grundriss einer allgemeinen Theorie. – Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1999; ISBN 3-518-28266-2
- McMoneagle, Joseph: Mind Trek - Autobiographie eines PSI-Agenten. – Düsseldorf: Omega, 2000; ISBN 3-930243-11-3
- Meckelburg, Ernst: Jenseits der Ewigkeit - Wie man die Zeit manipuliert - Selbstversuche und Erfahrungen. – München: Langen Müller, 2000; ISBN 3-7844-2774-X
- Meckelburg, Ernst: PSI-Agenten - Die Manipulation unseres Bewusstseins. – München: Langen Müller, 1994; ISBN 3-7844-2513-5
- Mindell, Arnold: Der Weg durch den Sturm – Weltarbeit im Konfliktfeld der Zeitgeister. – Petersberg: Via Nova, 1997; ISBN 3-928632-29-9
- Mindell, Arnold: Traumkörper Arbeit – oder: Der Lauf des Flusses. – Paderborn: Junfermann, 1993; ISBN 3-87387-070-3
- Müller, Mokka: Das vierte Feld – Die Bio-Logik revolutioniert Wirtschaft und Gesellschaft. – Köln: Mentopolis, 1999; ISBN 3-9806549-0-7
- Quinn, Daniel: Ismael. – München: Goldmann, 1992; ISBN 3-442-43219-7
- Rinpoche, Sogyal: Das tibetische Buch vom Leben und vom Sterben – Ein Schlüssel zum tieferen Verständnis von Leben und Tod. – Bern/München/Wien: Scherz, 1999; ISBN 3-502-67008-0

Roos, Hans; Hermann, Armin (Hrsg.): Max Planck - Vorträge, Reden, Erinnerungen. – Berlin/Heidelberg/New York: Springer Verlag, 2001; ISBN 3-540-41274-3

Roth, Gerhard: Das Gehirn und seine Wirklichkeit. – Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1996; ISBN 3-518-58183-X

Schneider, Reto U.: Das Buch der verrückten Experimente. – München: C. Bertelsmann Verlag, 2004; ISBN 3-570-00792-8

Schwanitz, Dietrich: Bildung – Alles, was man wissen muss. – Frankfurt am Main: Eichborn, 1999; ISBN 3-8218-0818-7

Sheldrake, Rupert: Sieben Experimente, die die Welt verändern könnten. – München: Goldmann, 1997; ISBN 3-442-12716-5

Sheldrake, Rupert; Fox, Matthew: Die Seele ist ein Feld – Der Dialog zwischen Wissenschaft und Spiritualität. – Bern/München/Wien: Scherz, 1998; ISBN 3-502-61023-1

Sheldrake, Rupert; McKenna, Terence; Abraham, Ralph: Denken am Rande des Undenkbaren – Über Ordnung und Chaos, Physik und Metaphysik, Ego und Weltseele. – München/Zürich: Piper, 1999; ISBN 3-492-22004-5

Singer, Peter: Animal Liberation – Die Befreiung der Tiere. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 1996; ISBN 3-499-19910-6

Spitzer, Manfred: Geist im Netz – Modelle für Lernen, Denken und Handeln. – Heidelberg, Berlin: Spektrum, 2000; ISBN 3-8274-0572-6

Dialogische Gesprächsführung

- Deutscher Manager-Verband (Hrsg.): Handbuch Soft-Skills - Band 1: Soziale Kompetenz. – Zürich/Singen: vdf Hochschulverlag, 2003; ISBN 3-7281-2878-3
- Fisher, Roger; Brown, Scott: Gute Beziehungen – Die Kunst der Konfliktvermeidung, Konfliktlösung und Kooperation. – Zürich: Ex Libris, 1990
- Hartkemeyer, Martina; Hartkemeyer, Johannes F.; Dhority, L. Freeman: Miteinander denken: das Geheimnis des Dialogs. 2. Aufl. – Stuttgart: Klett-Cotta, 1999; ISBN 3-608-91943-0
- Isaacs, William: Dialog an the Art of Thinking Together: a Pioneering Approach to Communicating in Business and in Life. – New York: currency, 1999; ISBN 0-385-47999-9
- Iserl, Bernd: Die Kunst schöpferischer Kommunikation. – Paderborn: Junfermann, 1996; ISBN 3-87387-316-8
- Kaiser, Artur; Kaiser, Dietburg; Kaiser, Manfred: Schwierige Gespräche – kein Problem – Führungssicherheit durch Kompetenz. 3. Aufl. – Renningen-Malmsheim: expert-Verl., 1999; ISBN 3-8169-1614-7
- Loebbert, Michael: Storymanagement - Der narrative Ansatz für Management und Beratung. – Stuttgart: Klett-Cotta, 2003; ISBN 3-608-94057-X
- Naumann, Frank: Miteinander streiten – Die Kunst der fairen Auseinandersetzung. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 1998; ISBN 3-499-19795-2
- Neuberger, Oswald: Das Mitarbeitergespräch – Praktische Grundlagen für erfolgreiche Führungsarbeit. 5. Aufl. – Leonberg: Rosenberger Fachverl., 2001; ISBN 3-931085-33-3
- Rosenberg, Marshall B.: Gewaltfreie Kommunikation - Aufrichtig und einfühlsam miteinander sprechen - Neue Wege in der Mediation und im Umgang mit Konflikten. – Paderborn: Junfermann, 2004; ISBN 3-87387-454-7
- Schulz von Thun, Friedemann: Miteinander reden 1 - Störungen und Klärungen. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 2003; ISBN 3-499-17489-8
- Schulz von Thun, Friedemann; Ruppel, Barbara; Stratmann, Roswitha: Miteinander reden - Kommunikationspsychologie für Führungskräfte. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 2003; ISBN 3-499-61531-2
- Stavemann, Harlich H.: Sokratische Gesprächsführung in Therapie und Beratung - Eine Anleitung für Psychotherapeuten, Berater und Seelsorger. – Weinheim/Basel/Berlin: Beltz Verlag, 2002; ISBN 3-621-27496-0
- Stiebel, David: Die Taktik des Streitens – Konfliktstrategie statt Harmoniesucht. 2. Aufl. – Frankfurt am Main: Krüger Verlag, 1999; ISBN 3-8105-1908-1
- Stone, Douglas; Patton, Bruce M.; Heen, Sheila: Offen gesagt: Erfolgreich schwierige Gespräche meistern. – München: Wilhelm Goldmann Verlag, 1999; ISBN 3-442-30872-0
- Ury, William L.: Schwierige Verhandlungen – Wie Sie sich mit unangenehmen Kontrahenten vorteilhaft einigen. 3. Aufl. München: Wilhelm Heine Verlag, 1998; ISBN 3-453-08788-7
- Weisbach, Christian-Rainer: Professionelle Gesprächsführung - Ein praxisnahes Lese- und Übungsbuch. – München/Nördlingen: Beck, 2003; ISBN 3-406-51025-6

Führung

- Adams, Scott: Das Dilbert-Prinzip – Die endgültige Wahrheit über Chefs, Konferenzen, Manager und andere Martyrien. – Landsberg am Lech: mi, Verl. Moderne Industrie, 1997; ISBN 3-478-35630-X
- Bandler, Richard; La Valle, John: Die Schatzkammer des Erfolgs: Nutze deine natürliche Fähigkeit zu überzeugen – Ein Trainingskurs für Verkäufer & Manager. - Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-380-X
- Burns, James MacGregor: Transforming Leadership. – New York: Grove Press, 2003; ISBN 0-8021-4118-8
- Carnegie, Dale: Wie man Freunde gewinnt – Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden. – Bern/München/Wien: Scherz, 2000; ISBN 3-502-13105-8
- Cialdini, Robert B.: Die Psychologie des Überzeugens: Ein Lehrbuch für alle, die ihren Mitmenschen und sich selbst auf die Schliche kommen wollen. – Bern/Göttingen/Toronto/Seattle: Huber, 1997; ISBN 3-456-82806-3
- Covey, Stephen R.: Principle-Centered Leadership. – New York: Summit Books, 1991; ISBN 0-671-74910-2
- Cray, Ed: General of the Army - George C. Marshall, Soldier and Statesman. – New York: Cooper Square Press, 1990; ISBN 0-8154-1042-5
- Czwalina, Johannes: Zwischen Leistungsdruck und Lebensqualität - Warum der Markt keine Seele hat. – Oberursel: who is who, 2003; ISBN 3-936963-00-2
- DeMarco, Tom: Der Termin - Ein Roman über Projektmanagement. – München/Wien: Carl Hanser Verlag, 1998; ISBN 3-446-19432-0
- Deutscher Manager-Verband (Hrsg.): Handbuch Soft-Skills - Band 1: Soziale Kompetenz. – Zürich/Singen: vdf Hochschulverlag, 2003; ISBN 3-7281-2878-3
- Deutscher Manager-Verband (Hrsg.): Handbuch Soft-Skills - Band 2: Psychologische Kompetenz. – Zürich/Singen: vdf Hochschulverlag, 2004; ISBN 3-7281-2879-1
- Deutscher Manager-Verband (Hrsg.): Handbuch Soft-Skills - Band 3: Methodenkompetenz. – Zürich/Singen: vdf Hochschulverlag, 2004; ISBN 3-7281-2880-5
- Dilts, Robert B.: Kommunikation in Gruppen und Teams: Lehren und Lernen effektiver Präsentationstechniken (Angewandtes NLP) . – Paderborn: Junfermann, 1997; ISBN 3-87387-320-6
- Dilts, Robert B.: Von der Vision zur Aktion: Visionäre Führungskraft – Die Erschaffung einer Welt, der die Menschen zugehören wollen (Angewandtes NLP). - Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-365-6
- Dilts, Robert B.; Epstein, Todd; Dilts, Robert W.: Know how für Träumer – Strategien der Kreativität. – Paderborn: Junfermann, 1994; ISBN 3-87387-037-1
- Dilts, Robert B.; Bonissone, Gino: Zukunftstechniken zur Leistungssteigerung und für das Management von Veränderungen – Über die Entwicklung professioneller Kompetenzen des Lernens, der Führung und der Kreativität (Angewandtes NLP). – Paderborn: Junfermann, 1999; ISBN 3-87387-417-2
- Doppler, Klaus; Lauterburg, Christoph: Change-Management – Den Unternehmenswandel gestalten. – Frankfurt am Main/New York: Campus, 1994; ISBN 3-593-35119-6
- Drosdek, Andreas: Hagakure für Führungskräfte: Der Weg des Samurai. – Wien/Frankfurt: Ueberreuter, 2000; ISBN 3-7064-0699-3
- Ekman, Paul: Gefühle lesen - Wie Sie Emotionen erkennen und richtig interpretieren. – München: Elsevier, 2004; ISBN 3-8274-1494-6
- Ekman, Paul: Telling Lies - Clues to deceit in the Marketplace, Politics and Marriage. – New York/London: W.W. Norton, 2001; ISBN 0-393-32188-6

-
- Fink, Rolf; Kälin, Karl: Topsytricht - Unwahres und Falsches zu Führung und Management. – Zürich: Orell Füssli Verlag, 2002; ISBN 3-280-05003-0
- Fisher, Roger; Brown, Scott: Gute Beziehungen – Die Kunst der Konfliktvermeidung, Konfliktlösung und Kooperation. – Zürich: Ex Libris, 1990
- Fox, Matthew: Revolution der Arbeit – Damit alle sinnvoll leben und arbeiten können. – München: Kösel, 1996; ISBN 3-466-36448-5
- Frankl, Viktor E.: Der Mensch vor der Frage nach dem Sinn. – München: Piper Verlag, 2004; ISBN 3-492-20289-6
- Gälweiler, Aloys: Strategische Unternehmensführung. – Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag, 2005; ISBN 3-593-37761-6
- Goeudevert, Daniel: Wie ein Vogel im Aquarium - Aus dem Leben eines Managers. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 2002; ISBN 3-499-60440-X
- Greene, Robert: Power – Die 48 Gesetze der Macht. – München/Wien: Carl Hanser Verlag, 1999; ISBN 3-446-19759-1
- Gross, Stefan F.: Beziehungszintelligenz: Talent und Brillanz im Umgang mit Menschen. – Landsberg am Lech: mi, Verl. Moderne Industrie, 1997; ISBN 3-478-35660-1
- Hahne, Peter: Die Macht der Manipulation – Über Menschen, Medien und Meinungsmacher. – Neuhausen-Stuttgart: Hänssler, 1996; ISBN 3-7751-0895-5
- Heider, John: The Tao of Leadership – Lao Tzu's Tao Te Ching Adapted for a New Age. – Atlanta: Humanics New Age, 1997; ISBN 0-89334-079-0
- Hesse, Jürgen; Schrader, Christian: Praxisbuch Smalltalk - Gesprächseröffnungen, Themen, rhetorische Tricks. – Frankfurt am Main: Eichborn, 2003; ISBN 3-8218-3874-4
- Hücker, Franz-Josef: Metaphern: Die Zauberkraft des NLP – Ein Leitfaden für Berufspraxis und Training. – Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-378-8
- Johnson, Spencer: Die Mäuse-Strategie für Manager - Veränderungen erfolgreich begegnen. – Kreuzlingen/München: Hugendubel, 2001; ISBN 3-7205-2122-2
- Jost, Hans Rudolf: Der Change Navigator – Im Wandel wachsen. – Hamburg/Zürich: Ahrendt & Omlin, 1998; ISBN 3-905327-04-X
- Kaiser, Artur; Kaiser, Dietburg; Kaiser, Manfred: Schwierige Gespräche – kein Problem – Führungszicherheit durch Kompetenz. 3. Aufl. – Renningen-Malmsheim: expert-Verl., 1999; ISBN 3-8169-1614-7
- Kaplan, Robert S.; Norton, David P.: Balanced Scorecard. – Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1997; ISBN 3-7910-1203-7
- Katzenbach, Jon R.; Smith, Douglas K.: Teams – Der Schlüssel zur Hochleistungsorganisation. – Wien: Wirtschaftsverl. Ueberreuter, 1993; ISBN 3-901260-36-6
- Kernen, Hans; Meier, Gerda: Arbeit als Ressource - Gesund und leistungsfähig dank persönlichem und betrieblichem Ressourcenmanagement. – Bern/Stuttgart/Wien: Haupt, 2005; ISBN 3-258-06873-9
- Kessels, Jos: Die Macht der Argumente – Die sokratische Methode der Gesprächszührung in der Unternehmenspraxis – Weinheim/Basel: Beltz Verlag; ISBN 3-407-36022-3
- Kirschner, Josef: So wehren Sie sich gegen Manipulation – Strategie und Technik, im Alltag erfolgreich zu sein. – München: Knaur, 1998; ISBN 3-426-82197-4
- Kolb, Deborah M.; Williams, Judith: Everyday Negotiation - Navigating the hidden Agendas in Bargaining. – San Francisco: Jossey-Bass, 2003; ISBN 0-7879-6501-4
- Korda, Philippe: Nicht um jeden Preis: Verhandeln mit Profit. – Zürich: Orell Füssli, 1999; ISBN 3-280-02631-8
-

-
- Lay, Rupert: Dialektik für Manager - Methoden des erfolgreichen Angriffs und der Abwehr. – München: Ullstein, 2003; ISBN 3-548-36472-1
- Loebbert, Michael: Storymanagement - Der narrative Ansatz für Management und Beratung. – Stuttgart: Klett-Cotta, 2003; ISBN 3-608-94057-X
- McCall, Morgan W.; Lombardo, Michael M.; Morrison, Ann M.: Erfolg aus Erfahrung – Effiziente Lernstrategien für Manager. – Stuttgart: Klett-Cotta, 1995; ISBN 3-608-91010-7
- McDermott, Ian; OConnor, Joseph: NLP für die Management-Praxis: Finden Sie heraus, was anderen wichtig ist, und Sie besitzen den Schlüssel zum Erfolg. Ein Praxiskurs. - Paderborn: Junfermann, 1999; ISBN 3-87387-386-9
- Naumann, Frank: Miteinander streiten – Die Kunst der fairen Auseinandersetzung. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 1998; ISBN 3-499-19795-2
- Neuberger, Oswald: Das Mitarbeitergespräch – Praktische Grundlagen für erfolgreiche Führungsarbeit. 5. Aufl. – Leonberg: Rosenberger Fachverl., 2001; ISBN 3-931085-33-3
- Olivier, Richard: Inspirational Leadership - Henry V and the Muse of Fire - Timeless insights from Shakespeares greatest Leader. – London: Spiro Press, 2002; ISBN 1-904298-21-4
- Pease, Allan; Pease, Barbara: Die kalte Schulter und der warme Händedruck - Ganz natürliche Erklärungen für die geheime Sprache unserer Körper. – Berlin: Ullstein, 2004; ISBN 3-550-07604-5
- Pöhm, Matthais: Nicht auf den Mund gefallen – So werden Sie schlagfertig und erfolgreicher. – Landsberg am Lech: mvg-Verlag, 2000; ISBN 3-478-72840-1
- Revenstorf, Dirk; Zeyer, Reinhold: Hypnose lernen: Leistungssteigerung und Stressbewältigung durch Selbsthypnose. – Heidelberg: Carl-Auer-Systeme, Verlag und Verlagsbuchhandlung, 1998; ISBN 3-89670-011-1
- Rhode, Rudi; Meis, Mona Sabine: Wortlos sprechen - Körpersprache: Körperwahrheiten - Körperlügen. – Zürich: Oesch Verlag, 2004; ISBN 3-0350-0027-1
- RoAne, Susan: Was sage ich jetzt bloss? Perfekt auftreten, brillant kommunizieren, souverän reagieren: Das 7-Punkte-Programm für Ihren beruflichen Erfolg. – Landsberg am Lech: mvg-verl., 1998; ISBN 3-478-81210-0
- Rossi, Ernest L.; Nimmons, David: 20 Minuten Pause – Wie Sie seelischen und körperlichen Zusammenbruch verhindern können. 4. Aufl. – Paderborn: Junfermann, 1997; ISBN 3-87387-085-1
- Rückle, Horst: Körpersprache für Manager. – Landsberg am Lech: verlag moderne industrie, 2000; ISBN 3-478-54100-X
- Ryborz, Heinz: Die Kunst zu überzeugen – Wie Sie Menschen für sich gewinnen. – Kreuzlingen/ München: Ariston, 1998; ISBN 3-7205-2018-8
- Schaller, Beat: Die Macht der Sprache: 101 Werkzeuge für eine überzeugende Kommunikation. – München: Wirtschaftsverlag Langen Müller/Herbig, 1999; ISBN 3-7844-7380-6
- Schein, Edgar H.: Prozessberatung für die Organisation der Zukunft – Der Aufbau einer helfenden Beziehung. – Köln: Ed. Humanist. Psychologie, 2000; ISBN 3-89797-010-4
- Schulz von Thun, Friedemann; Ruppel, Barbara; Stratmann, Roswitha: Miteinander reden - Kommunikationspsychologie für Führungskräfte. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 2003; ISBN 3-499-61531-2
- Senge, Peter; Kleiner, Art; Roberts, Charlotte; Ross, Richard; Roth, George; Smith, Bryan: The Dance of Change: die 10 Herausforderungen tiefgreifender Veränderungen in Organisationen – Ein Fünfte-Disziplin-Arbeitsbuch – Wien/Hamburg: Signum-Verl., 2000; ISBN 3-85436-300-1
- Spence, Gerry: Argumentiere und gewinne – Amerikas Anwalt Nr.1 lehrt die hohe Kunst des erfolgreichen Argumentierens. – München: Goldmann, 1997; ISBN 3-442-13949-X
- Staples, Walter D.: Think like a Winner! Der Weg zu Spitzenleistungen (Multimind) . – Paderborn: Junfermann, 1993; ISBN 3-87387-109-2
-

- Stavemann, Harlich H.: Sokratische Gesprächsführung in Therapie und Beratung - Eine Anleitung für Psychotherapeuten, Berater und Seelsorger. – Weinheim/Basel/Berlin: Beltz Verlag, 2002; ISBN 3-621-27496-0
- Steiger, Thomas; Lippmann, Eric (Hrsg.): Handbuch Angewandte Psychologie für Führungskräfte - Führungskompetenz und Führungswissen, Band 1 und 2. – Heidelberg: Springer Medizin Verlag, 2004; ISBN 3-540-43515-8
- Stiebel, David: Die Taktik des Streitens – Konfliktstrategie statt Harmoniesucht. 2. Aufl. – Frankfurt am Main: Krüger Verlag, 1999; ISBN 3-8105-1908-1
- Stone, Douglas; Patton, Bruce M.; Heen, Sheila: Offen gesagt: Erfolgreich schwierige Gespräche meistern. – München: Wilhelm Goldmann Verlag, 1999; ISBN 3-442-30872-0
- Thommen, Jean-Paul: Managementorientierte Betriebswirtschaftslehre. 5. Aufl. – Zürich: Versus, 1996; ISBN 3-908143-44-6
- Thomson, Anne: Argumentieren – und wie man es gleich richtig macht. Stuttgart: Klett-Cotta, 2001; ISBN 3-608-94202-5
- Toelstede, Bodo G.: Fair verhandeln – Das Gewinner-Konzept. – Weinheim/Basel: Beltz Taschenbuch, 2000; ISBN 3-407-22607-1
- Uhlendorff, Wolfgang; Osterroth, Thomas: Führungslehre – Lehr- und Lernbuch mit praktischen Beispielen. 3. Aufl. – Stuttgart: Boorberg, 1994; ISBN 3-415-02000-2
- Ulich, Eberhard: Arbeitspsychologie. 3. Aufl. – Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1994; ISBN 3-7910-0803-X
- Ury, William L.: Schwierige Verhandlungen – Wie Sie sich mit unangenehmen Kontrahenten vorteilhaft einigen. 3. Aufl. München: Wilhelm Heine Verlag, 1998; ISBN 3-453-08788-7
- Vogel, Ingo: So reden Sie sich an die Spitze: Sprache als Erfolgswort. – München: Econ, 2000; ISBN 3-430-19381-8
- von Cube, Felix: Lust an Leistung - Die Naturgesetze der Führung. – München/Zürich: Piper, 2000; ISBN 3-492-22524-1
- Vopel, Klaus W.: Mutiges Management – Bd 1: Führungsqualitäten: 32 Gruppenexperimente zur Personalentwicklung im mittleren Management. 2. Aufl. – Salzhausen: iskopress, 1997; ISBN 3-89403-631-1
- Walters, Stan B.: Der kleine Lügendetektor - So erkennen Sie Unwahrheiten und lassen sich nicht täuschen. – Landsberg/München: mvg-Verlag, 2002; ISBN 3-478-08783-X
- Weisbach, Christian-Rainer: Professionelle Gesprächsführung - Ein praxisnahes Lese- und Übungsbuch. – München/Nördlingen: Beck, 2003; ISBN 3-406-51025-6
- Wildenmann, Bernd: Professionell Führen - Empowerment für Manager, die mit weniger Mitarbeitern mehr leisten müssen. – Neuwied/Kriftel: Luchterhand, 2000; ISBN 3-472-04412-8
- Woodsmall, Marilyne; Woodsmall, Wyatt: Auf dem Weg zu exzellenter Kommunikation: Die 9 Schlüssel zum persönlichen und beruflichen Erfolg. – Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-395-8
- Wüthrich, Hans A.; Winter, Wolfgang; Philipp, Andreas F.: Die Rückkehr des Hofnarren - Einladung zur Reflexion, nicht nur für Manager. – Herrsching am Ammersee: Gellius Verlag, 2001; ISBN 3-936179-01-8
- Zander, Ernst: Praxis des Führens: Führung – wieder gefragt. 7. Aufl. – Heidelberg: Sauer, 1990; ISBN 3-7938-7023-5
- Zimmermann, Hans-Peter: Grosserfolg im Kleinbetrieb: wie man einen Betrieb von 1 bis 40 Mitarbeitern zum Erfolg führt; mit 50seitigem aktuellen Nachtrag. 3. Aufl. – Landsberg am Lech: Verlag Moderne Industrie, 2000; ISBN 3-478-85040-1

Gestaltung von Seminaren und Workshops

Johnstone, Keith: Theaterspiele – Spontaneität, Improvisation und Theatersport. - Berlin: Alexander Verlag, 1999; ISBN 3-89581-001-0

Knoch, Cornelia: Lehren und Lernen in der Wirtschaft - Darstellung aktueller Trainingsmethoden und ihre Beurteilung im Spiegel einer empirischen Untersuchung. – Münster/Hamburg/London: Lit Verlag, 2001; ISBN 3-8258-6387-5

Kriesbach-Jung, Andrea: Handbuch für Präsentation und Vortrag – Erfolgreich Fachvorträge vorbereiten und durchführen. – Stuttgart: Nagelschmid, 1997; ISBN 3-927913-83-9

Kürsteiner, Peter: Notebook- und PC-Präsentationen – Power-Tips für Sie und Ihren Auftritt. – Wien: Wirtschaftsverlag Ueberreuter, 1999; ISBN 3-7064-0354-4

Maleh, Carole: Open Space – Effektiv arbeiten mit grossen Gruppe: Ein Handbuch für Anwender, Entscheider und Beratern. – Weinheim/Basel: Beltz, 2000; ISBN 3-407-36363-X

Rachow, Axel (Hrsg.): Spielbar – 51 Trainer präsentieren 77 Top-Spiele aus ihrer Seminarpraxis. – Bonn: managerSeminare Gerhard May Verlags GmbH, 2000; ISBN 3-931488-47-0

Reichel, Herhard: Die Indianer und die Grille - 238 Stories zum Nachdenken und Weitererzählen. – Forchheim: Brigitte Reichel Verlag, 2002; ISBN 3-923241-03-8

Schaller, Roger: Das grosse Rollenspiel-Buch - Grundtechniken, Anwendungsformen, Praxisbeispiele. – Weinheim/Basel: Beltz Verlag, 2001; ISBN 3-407-36369-9

Vopel, Klaus W.: Anwärmspiele – Experimente für Lern- und Arbeitsgruppen. 7. Aufl. – Salzhausen: iskopress, 1999; ISBN 3-89403-124-7

Vopel, Klaus W.: Die 10-Minuten-Pause – Mini-Trancen gegen Stress. 3. Aufl. – Salzhausen: iskopress, 1996; ISBN 3-89403-093-3

Vopel, Klaus W.: Handbuch für GruppenleiterInnen – Zur Theorie und Praxis der Interaktionsspiele. 9. Aufl. – Salzhausen: iskopress, 2000; ISBN 3-89403-099-2

Vopel, Klaus W.: Höher als die Berge, tiefer als das Meer – Phantasiereisen für Neugierige. 3. Aufl. – Salzhausen: iskopress, 1997; ISBN 3-89403-092-5

Vopel, Klaus W.: Interaktionsspiele – Teil 1. 9. Aufl. – Salzhausen: iskopress, 1999; ISBN 3-89403-171-9

Vopel, Klaus W.: Lernstrategien und Experimente für Beratung, Training und Therapie – Teil 1: Sich mitteilen lernen. 2. Aufl. – Salzhausen: iskopress, 1999; ISBN 3-89403-451-3

Vopel, Klaus W.: Lernstrategien und Experimente für Beratung, Training und Therapie – Teil 2: Sich gesund erhalten. 1. Aufl. – Salzhausen: iskopress, 1994; ISBN 3-89403-452-1

Vopel, Klaus W.: Lernstrategien und Experimente für Beratung, Training und Therapie – Teil 3: Enge persönliche Beziehungen gestalten lernen. 1. Aufl. – Salzhausen: iskopress, 1994; ISBN 3-89403-453-X

Vopel, Klaus W.: Meditationen für Manager – Emotionale Selbstverteidigung im Alltag. 1. Aufl. – Salzhausen: iskopress, 1998; ISBN 3-89403-608-7

Vopel, Klaus W.: Metaphorische Aktionen – Ungewöhnliche Wege zur Gruppenkohäsion. 2. Aufl. – Salzhausen: iskopress, 1993; ISBN 3-89403-094-1

Vopel, Klaus W.: Mutiges Management – Bd 1: Führungsqualitäten: 32 Gruppenexperimente zur Personalentwicklung im mittleren Management. 2. Aufl. – Salzhausen: iskopress, 1997; ISBN 3-89403-631-1

Vopel, Klaus W.: Powerpausen – Leichter lernen durch Bewegung ab 12 Jahren. – Salzhausen: iskopress, 1999; ISBN 3-89403-156-5

Vopel, Klaus W.: Spiele die verbinden – Offenheit und Vertrauen in der Anfangsphase. 1. Aufl. – Salzhäusen: iskopress, 2000; ISBN 3-89403-331-2

Vopel, Klaus W.: Wirksame Workshops – 80 Bausteine für dynamisches Lernen. 1. Aufl. – Salzhäusen: iskopress, 1999; ISBN 3-89403-607-9

Wack, Otto Georg; Detlinger, Georg; Grothoff, Hildegard: Kreativ sein kann jeder – Kreativitätstechniken für Leiter von Projektgruppen, Arbeitsteams, Workshops und von Seminaren: Ein Handbuch zum Problemlösen. – Hamburg: Windmühle, 1993; ISBN 3-922789-42-0

Weidenmann, Bernd: Erfolgreiche Kurse und Seminare – Professionelles Lernen mit Erwachsenen. – Weinheim/Basel: Beltz Verlag, 2000; ISBN 3-407-36346-X

Zelazny, Gene: Wie aus Zahlen Bilder werden – Der Weg zur visuellen Kommunikation. 5. Aufl. – Wiesbaden: Gabler, 1999; ISBN 3-409-53402-4

Human Resources

- Baum, Tom: Managing Human Resources in the European Tourism and Hospitality Industry – A strategic approach. – London: Internat. Thomson Business Press, 1995; ISBN 0-412-55630-8
- Czwalina, Johannes: Zwischen Leistungsdruck und Lebensqualität - Warum der Markt keine Seele hat. – Oberursel: who is who, 2003; ISBN 3-936963-00-2
- Doppler, Klaus; Lauterburg, Christoph: Change-Management – Den Unternehmenswandel gestalten. – Frankfurt am Main/New York: Campus, 1994; ISBN 3-593-35119-6
- Endres, Hans; Fischer, Adele: Der Mensch als Mittelpunkt – Das Integrale Management. – Isselbach: Verlag Dr. Marc Fischer, 1994; ISBN 3-929867-03-6
- Fox, Matthew: Revolution der Arbeit – Damit alle sinnvoll leben und arbeiten können. – München: Kösel, 1996; ISBN 3-466-36448-5
- Hilb, Martin: Integriertes Personal-Management – Ziele, Strategien, Instrumente. 3. Aufl. – Neuwied/Kriftel/Berlin: Luchterhand, 1995; ISBN 3-472-02437-2
- Johnson, Spencer: Die Mäuse-Strategie für Manager - Veränderungen erfolgreich begegnen. – Kreuzlingen/München: Hugendubel, 2001; ISBN 3-7205-2122-2
- Katzenbach, Jon R.; Smith, Douglas K.: Teams – Der Schlüssel zur Hochleistungsorganisation. – Wien: Wirtschaftsverl. Ueberreuter, 1993; ISBN 3-901260-36-6
- Kernen, Hans; Meier, Gerda: Arbeit als Ressource - Gesund und leistungsfähig dank persönlichem und betrieblichem Ressourcenmanagement. – Bern/Stuttgart/Wien: Haupt, 2005; ISBN 3-258-06873-9
- Knoch, Cornelia: Lehren und Lernen in der Wirtschaft - Darstellung aktueller Trainingsmethoden und ihre Beurteilung im Spiegel einer empirischen Untersuchung. – Münster/Hamburg/London: Lit Verlag, 2001; ISBN 3-8258-6387-5
- Kobler, Hans Peter: Der Schlüssel zum neuen Lernen: Wege zum perfekten Unterricht (Angewandtes NLP). - Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-372-9
- Neuberger, Oswald: Das Mitarbeitergespräch – Praktische Grundlagen für erfolgreiche Führungsarbeit. 5. Aufl. – Leonberg: Rosenberger Fachverl., 2001; ISBN 3-931085-33-3
- Schein, Edgar H.: Prozessberatung für die Organisation der Zukunft – Der Aufbau einer helfenden Beziehung. – Köln: Ed. Humanist. Psychologie, 2000; ISBN 3-89797-010-4
- Senge, Peter; Kleiner, Art; Roberts, Charlotte; Ross, Richard; Roth, George; Smith, Bryan: The Dance of Change: die 10 Herausforderungen tiefgreifender Veränderungen in Organisationen – Ein Fünfte-Disziplin-Arbeitsbuch – Wien/Hamburg: Signum-Verl., 2000; ISBN 3-85436-300-1
- Thom, Norbert; Wenger, Andreas P.; Zaugg, Robert J. (Hrsg.): Fälle zu Organisation und Personal – Didaktik, Fallstudien, Lösungen, Theoriebausteine. – Bern/Stuttgart/Wien: Haupt, 1998; ISBN 3-258-05859-8
- Ulich, Eberhard: Arbeitspsychologie. 3. Aufl. – Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1994; ISBN 3-7910-0803-X
- Vopel, Klaus W.: Mutiges Management – Bd 1: Führungsqualitäten: 32 Gruppenexperimente zur Personalentwicklung im mittleren Management. 2. Aufl. – Salzhäusen: iskopress, 1997; ISBN 3-89403-631-1
- Vopel, Klaus W.: Wirksame Workshops – 80 Bausteine für dynamisches Lernen. 1. Aufl. – Salzhäusen: iskopress, 1999; ISBN 3-89403-607-9
- Weidenmann, Bernd: Erfolgreiche Kurse und Seminare – Professionelles Lernen mit Erwachsenen. – Weinheim/Basel: Beltz Verlag, 2000; ISBN 3-407-36346-X

Hypnose / Suggestion

- Bandler, Richard; Grinder, John: Patterns: Muster der hypnotischen Techniken Milton H. Ericksons. – Paderborn: Junfermann, 1996; ISBN 3-87387-139-4
- Charvet, Shelle R.: Wort sei Dank: Von der Anwendung und Wirkung effektiver Sprachmuster. – Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-370-2
- Dilts, Robert B.: Die Magie der Sprache: Sleight of Mouth. - Paderborn: Junfermann, 2001; ISBN 3-87387-445-8
- Eberwein, Werner; Schütz, Gerhard: Die Kunst der Hypnose: Dialoge mit dem Unbewussten. – Paderborn: Junfermann, 1996; ISBN 3-87387-265-X
- Erickson, Milton H.; Rossi, Ernest L.: Hypnotherapie: Aufbau, Beispiele, Forschungen. 5. Aufl. – München: Pfeiffer, 1999; ISBN 3-608-89672-4
- Erickson, Milton H.; Rossi, Ernest L.; Rossi, Sheila L.: Hypnose: Induktion, therapeutische Anwendung, Beispiele. 5. Aufl. – München: Pfeiffer, 1998; ISBN 3-7904-0265-6
- Garnitschnig, Johann B.; Ganster, Maximilian: Hypno-Card. – Paderborn: Junfermann, 1996; ISBN 3-87387-246-3
- Garnitschnig, Johann B.; Ganster, Maximilian: Sales-Card. – Paderborn: Junfermann, 1999; ISBN 3-87387-430-X
- Gordon, David: Therapeutische Metaphern. Paderborn: Junfermann, 1986; ISBN 3-87387-240-4
- Gordon, David; Meyers-Anderson, Maribeth: Phoenix – Therapeutische Strategien von Milton H. Erickson. – Hamburg: Isko-Press, 1981; ISBN 3-921648-69-6
- Grinder, John; Bandler, Richard: Therapie in Trance. 4. Aufl. – Stuttgart: Klett-Cotta, 1989; ISBN 3-608-95140-7
- Haley, Jay: Die Psychotherapie Milton H. Ericksons. 5. Aufl. – München: Pfeiffer, 1999; ISBN 3-608-89613-9
- Haley, Jay: Ordeal Therapie – Ungewöhnliche Wege der Verhaltensänderung. 2. Aufl. Salzhausen: iskopress, 1994; ISBN 3-89403-425-4
- Haley, Jay: Typisch Erickson – Muster seiner Arbeit. Paderborn: Junfermann, 1996; ISBN 3-87387-302-8
- Kellermann, Mario: Suggestive Kommunikation – Unterschwellige Botschaften in Alltag und Werbung. – Bern/Göttingen/Toronto/Seattle: Huber, 1997; ISBN 3-456-82852-7
- Kramer, Joel; Alstad, Diana: Die Guru-Papers – Masken der Macht. – Frankfurt am Main: Zweitausendeins, 1995; ISBN 3-86150-113-9
- Mohl, Alexa: Metaphern-Lernbuch: Geschichten und Anleitungen aus der Zauberwerkstatt. – Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-349-4
- O Hanlon, William Hudson: Eckpfeiler: grundlegende Prinzipien der Therapie und Hypnose Milton Ericksons. - 2. Aufl. Salzhausen: iskopress, 1995; ISBN 3-89403-417-3
- Pawlowski, Klaus; Riebensahm, Hans: Suggestion: Konstruktiver Umgang mit einer verborgenen Macht. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Taschenbuch, 2000; ISBN 3-499-60743-3
- Rainer, Monika: Zwei Welten und ein Königreich: Märchen und Geschichten für kleine und grosse (Ver)Änderungen im Leben – NLP einmal ganz anders. – Paderborn: Junfermann, 1997; ISBN 3-87387-345-1
- Revenstorf, Dirk; Zeyer, Reinhold: Hypnose lernen: Leistungssteigerung und Stressbewältigung durch Selbsthypnose. – Heidelberg: Carl-Auer-Systeme, Verlag und Verlagsbuchhandlung, 1998; ISBN 3-89670-011-1
- Rosen, Sidney: Die Lehrgeschichten von Milton H. Erickson – Herausgegeben und kommentiert von Sidney Rosen. 5. Aufl. – Salzhausen: iskopress, 2000; ISBN 3-89403-424-6

Rossi, Ernest L.; Nimmons, David: 20 Minuten Pause – Wie Sie seelischen und körperlichen Zusammenbruch verhindern können. 4. Aufl. – Paderborn: Junfermann, 1997; ISBN 3-87387-085-1

Schmid, Gary Bruno: Tod durch Vorstellungskraft – Das Geheimnis psychogener Todesfälle. – Wien/New York: Springer, 2000; ISBN 3-211-83409-5

Schütz, Gerhard; Freigang, Horst: Tausend Trance Tips: Praxis der medizinischen Hypnose – Ein Übungsbuch für Anfänger und Fortgeschrittene. – Stuttgart: Hypnos Verlag, 1998; ISBN 3-933569-19-2

Staples, Walter D.: Personal Coaching in Aktion: Durch die Macht der Überzeugung zum Erfolg – Ein Buch zur Selbst-Motivation. - Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-368-0

Tepperwein, Kurt: Die hohe Schule der Hypnose: Selbsthypnose – Fremdhypnose – Grenzen, Chancen, Risiken. – Landsberg am Lech: mvg-Verlag, 2000; ISBN 3-478-08634-5

Tomas, Jens; Schmidt-Tanger, Martina; Tschepp, Christian: Milton! Praxistraining hypnotische Sprachmuster - Sprachliche Brillanz für Trainer, Moderatoren, Lehrer und alle professionellen Kommunikatoren. – Paderborn: Junfermann, 2004; ISBN 3-87378-589-6

Zeig, Jeffrey (Hrsg.): Meine Stimme begleitet Sie überallhin – Ein Lehrseminar mit Milton H. Erickson. 7. Aufl. – Stuttgart: Klett-Cotta, 1999; ISBN 3-608-95015-X

Körpersprache

Collett, Peter: Ich sehe was, was du nicht sagst - So deuten Sie die Gesten der anderen - und wissen, was diese wirklich denken. – Bergisch Gladbach: Lübbe, 2004; ISBN 3-431-03229-X

Cyr, Marie-France: Die Wahrheit über die Lüge - Warum Menschen lügen und belogen werden wollen. – Frankfurt am Main: mvg-Verlag, 2004; ISBN 3-636-06077-5

Ekman, Paul: Gefühle lesen - Wie Sie Emotionen erkennen und richtig interpretieren. – München: Elsevier, 2004; ISBN 3-8274-1494-6

Ekman, Paul: Telling Lies - Clues to deceit in the Marketplace, Politics and Marriage. – New York/London: W.W. Norton, 2001; ISBN 0-393-32188-6

Keleman, Stanley: Verkörperte Gefühle - Der anatomische Ursprung unserer Erfahrungen und Einstellungen. – München: Kösel, 1999; ISBN 3-466-34275-9

Molcho, Sammy: Körpersprache. – München: Goldmann, 1998; ISBN 3-442-12667-3

Pease, Allan; Pease, Barbara: Die kalte Schulter und der warme Händedruck - Ganz natürliche Erklärungen für die geheime Sprache unserer Körper. – Berlin: Ullstein, 2004; ISBN 3-550-07604-5

Rhode, Rudi; Meis, Mona Sabine: Wortlos sprechen - Körpersprache: Körperwahrheiten - Körperlügen. – Zürich: Oesch Verlag, 2004; ISBN 3-0350-0027-1

Rückle, Horst: Körpersprache für Manager. – Landsberg am Lech: verlag moderne industrie, 2000; ISBN 3-478-54100-X

Stevens, John O.: Die Kunst der Wahrnehmung - Übungen der Gestalttherapie. – Gütersloh: Gütersloher, 2002; ISBN 3-579-02278-4

Walters, Stan B.: Der kleine Lügendetektor - So erkennen Sie Unwahrheiten und lassen sich nicht täuschen. – Landsberg/München: mvg-Verlag, 2002; ISBN 3-478-08783-X

Manipulation

Anton, Karl-Heinz: Mit List und Tücke argumentieren – Technik der boshaften Rhetorik. 2. Aufl. – Wiesbaden: Gabler, 2001; ISBN 3-409-28786-8

Cialdini, Robert B.: Die Psychologie des Überzeugens: Ein Lehrbuch für alle, die ihren Mitmenschen und sich selbst auf die Schliche kommen wollen. – Bern/Göttingen/Toronto/Seattle: Huber, 1997; ISBN 3-456-82806-3

Cyr, Marie-France: Die Wahrheit über die Lüge - Warum Menschen lügen und belogen werden wollen. – Frankfurt am Main: mvg-Verlag, 2004; ISBN 3-636-06077-5

Ekman, Paul: Telling Lies - Clues to deceit in the Marketplace, Politics and Marriage. – New York/London: W.W. Norton, 2001; ISBN 0-393-32188-6

Greene, Robert: Power – Die 48 Gesetze der Macht. – München/Wien: Carl Hanser Verlag, 1999; ISBN 3-446-19759-1

Hahne, Peter: Die Macht der Manipulation – Über Menschen, Medien und Meinungsmacher. – Neuhausen-Stuttgart: Hänssler, 1996; ISBN 3-7751-0895-5

Joule, Robert-Vincent; Beauvois, Jean-Léon: Kurzer Leitfaden der Manipulation zum Gebrauch für ehrbare Leute. – Berlin: Aufbau Taschenbuch Verlag, 1998; ISBN 3-7466-1409-0

Kirschner, Josef: So wehren Sie sich gegen Manipulation – Strategie und Technik, im Alltag erfolgreich zu sein. – München: Knauer, 1998; ISBN 3-426-82197-4

Lay, Rupert: Dialektik für Manager - Methoden des erfolgreichen Angriffs und der Abwehr. – München: Ullstein, 2003; ISBN 3-548-36472-1

Mikunda, Christian: Der verbotene Ort oder Die inszenierte Verführung – Unwiderstehliches Marketing durch strategische Dramaturgie. – Düsseldorf: Econ, 1998;

Ötsch, Walter: Haider light: Handbuch für Demagogie. – Wien: Czernin Verlag, 2000; ISBN 3-7076-0047-5

Pack, Oskar: 25 schmutzige Tricks der Konkurrenz – und wie Sie sich dagegen wehren. 3. Aufl. – Würzburg: Max Schimmel Verlag, 1999; ISBN 3-920834-43-7

Pack, Oskar: 25 schmutzige Tricks der Konkurrenz und wie Sie sich dagegen wehren. 3. Aufl. – Würzburg: Max Schimmel Verlag, 1999; ISBN 3-920834-43-7

Ryborz, Heinz: Die Kunst zu überzeugen – Wie Sie Menschen für sich gewinnen. – Kreuzlingen/ München: Ariston, 1998; ISBN 3-7205-2018-8

Schaller, Beat: Die Macht der Kommunikation: Erfolg durch geldwerte Worte. – München: Wirtschaftsverlag Langen Müller/Herbig, 2001; ISBN 3-7844-7414-4

Stamm, Hugo: Sekten – Im Bann von Sucht und Macht. – München: Deutscher Taschenbuch Verlag, 1997; ISBN 3-423-30560-6

Walters, Stan B.: Der kleine Lügendetektor - So erkennen Sie Unwahrheiten und lassen sich nicht täuschen. – Landsberg/München: mvg-Verlag, 2002; ISBN 3-478-08783-X

Marketing

Becker, Jochen: Marketing-Konzeption – Grundlagen des strategischen und operativen Marketing-Managements. 6. Aufl. – München: Vahlen, 1998; ISBN 3-8006-2116-9

Berry, Leonard L.; Parasuraman, A.: Marketing Services – Competing Through Quality. – New York: The Free Press, 1991; ISBN 0-02-903079-X

Bieberstein, Ingo: Dienstleistungs-Marketing. – Ludwigshafen: Kiehl, 1995; ISBN 3-470-47151-7

Bolz, Norbert: Die Sinngesellschaft. – Düsseldorf: Econ, 1997; ISBN 3-430-11447-0

Clancy, Kevin J.; Shulman, Robert S.: Marketing Myths That Are Killing Business – The Cure For Death Wish Marketing. – New York: McGraw-Hill, 1993; ISBN 0-07-011361-0

Della Schiava, Manfred; Hafner, Harald: Service-Marketing im Tourismus – Kunden gewinnen und behalten. – Wien: Wirtschaftsverlag Ueberreuter, 1995; ISBN 3-7064-0153-3

Dru, Jean-Marie: Disruption – Regeln brechen und den Markt aufrütteln. – Frankfurt/New York: Campus, 1997; ISBN 3-593-35799-2

Ernst, Heiko: Psycho-Trends – Das Ich im 21. Jahrhundert. – München/Zürich: Piper, 1996; ISBN 3-492-03626-0

Freeman, Allyn; Golden, Bob: Post-it, Pampers, Melitta & Co. – 50 Produkte, die die Welt veränderten. – St. Gallen/Zürich: Midas Verlag, 1997; ISBN 3-907100-70-0

Friedrich, Werner (Hrsg.): Marketing der Gastfreundschaft. – Bern: Schweizer Hotelier-Verein, 1997

Gerken, Gerd: Abschied vom Marketing. – Düsseldorf/Wien/New York: Econ, 1992; ISBN 3-430-13169-3

Gerken, Gerd: Final Fiction – Erfolg durch Virtualität. – Düsseldorf: Metropolitan, 1997; ISBN 3-89623-091-3

Gerken, Gerd: Szenen statt Zielgruppen – Vom Produkt zum Kult: Die Praxis der Interfusion. – Frankfurt a. Main: Dt. Fachverl., 1996; ISBN 3-87150-522-6

Harris, Godfrey: Empfehlen Sie uns weiter! – Mundpropaganda als Marketinginstrument. – Wien/Hamburg: Signum, 1999; ISBN 3-85436-289-7

Heath, Ernie: Marketing Tourism Destinations. – New York: John Wiley & Sons, 1991; ISBN 0-471-54067-8

Hiam, Alexander: Marketing für Dummies. – Bonn/Albany: Internat. Thomson Publ., 1997; ISBN 3-8266-2763-6

Hillebrecht, Steffen W. (Hrsg.): Kirchliches Marketing. – Paderborn: Bonifatius, 1997; ISBN 3-87088-974-8

Holzkämper, Olaf: Category Management – Strategische Positionierung des Handels. – Göttingen: Handelswissenschaftliche Schriften, 1999; ISBN 3-925327-55-X

Horner, Susan; Swarbrooke, John: Marketing Tourism Hospitality And Leisure In Europe. – London: Internat. Thomson Business Press, 1996; ISBN 0-412-62170-3

Kapfer, Ludwig; Putzer, Hans; Schnider, Andreas: Die Jesusmanager – Kirche & Marketing. – Innsbruck/Wien: Tyrolia-Verlag, 1997; ISBN 3-7022-2077-1

Kellermann, Mario: Suggestive Kommunikation – Unterschwellige Botschaften in Alltag und Werbung. – Bern/Göttingen/Toronto/Seattle: Huber, 1997; ISBN 3-456-82852-7

Kerin, Roger A.; Peterson, Robert A.: Strategic Marketing Problems – Cases and Comments. – Englewood Cliffs: Prentice Hall, 2003; ISBN 0-131-23030-1

Köppel, Ruth: Marketing-Turnaround – Krisenbewältigung aus Marketingsicht. – Bamberg: Difo-Druck, 1994

-
- Kotler, Philip; Bliemel, Friedhelm: Marketing-Management – Analyse, Planung, Umsetzung und Steuerung. 8. Aufl. – Stuttgart: Schaeffer-Poeschel, 1995; ISBN 3-7910-0882-X
- Kotler, Philip; Bowen, John; Makens, James: Marketing for Hospitality & Tourism. – Upper Saddle River: Prentice Hall, 1996; ISBN 0-13-395625-3
- Kotler, Philip; Haider, Donald; Rein, Irving: Final Fiction – Erfolg durch Virtualität. – Düsseldorf: Econ, 1994; ISBN 3-430-15653-X
- Kurt, Chandra: Sex sells - Warum man sich für Werbung auszieht. – Zürich: Orell Füssli, 2004; ISBN 3-280-05082-0
- McDonald, Malcolm; Payne, Adrian: Marketing Planning for Services.– Oxford: Butterworth-Heinemann, 1996; ISBN 0-7506-3022-1
- Meffert, Heribert: Marketing Arbeitsbuch – Aufgaben, Fallstudien, Lösungen. 6. Aufl. – Wiesbaden: Gabler, 1997; ISBN 3-409-69086-7
- Meffert, Heribert; Bruhn, Manfred: Dienstleistungsmarketing – Grundlagen, Konzepte, Methoden. 2. Aufl. – Wiesbaden: Gabler, 1997; ISBN 3-409-23688-0
- Meidan, Arthur; Moutinho, Luiz: Cases in Marketing of Services – An International Collection. – Wokingham: Addison Wesley, 1993; ISBN 0-201-56505-6
- Mikunda, Christian: Der verbotene Ort oder Die inszenierte Verführung – Unwiderstehliches Marketing durch strategische Dramaturgie. – Düsseldorf: Econ, 1998;
- Nickel, Oliver: Event-Marketing – Grundlagen und Erfolgsbeispiele. – München: Vahlen, 1998; ISBN 3-8006-2139-8
- Pack, Oskar: 25 schmutzige Tricks der Konkurrenz und wie Sie sich dagegen wehren. 3. Aufl. – Würzburg: Max Schimmel Verlag, 1999; ISBN 3-920834-43-7
- Porter, Michael E.: Wettbewerbsstrategie – Methoden zur Analyse von Branchen und Konkurrenten = (Competitive Strategy). 6. Aufl. – Frankfurt a. Main/New York: Campus Verlag, 1990; ISBN 3-593-33266-3
- Ries, Al; Trout, Jack: Die 22 unumstösslichen Gebote im Marketing. – München/Düsseldorf: Econ, 1999; ISBN 3-430-17783-9
- Sacker, Jim; Smith, Gareth (Hrsg.): European Casebook On Principles of Marketing. – London: Prentice Hall, 1997; ISBN 0-13-227653-4
- Seiler, Armin: Marketing – Erfolgreiche Umsetzung in die Praxis. 3. Aufl. – Zürich: Orell Füssli, 1995; ISBN 3-280-02011-5
- Seuhs-Schoeller, Christiane: NLP und Werbung: Der effiziente Weg zum Kunden. – Wien/Frankfurt: Wirtschaftsverlag Ueberreuter, 2000; ISBN 3-7064-0641-1
- Tomczak, Torsten; Reinecke, Sven (Hrsg.): Best Practice in Marketing – Erfolgsbeispiele zu den vier Kernaufgaben im Marketing. – St. Gallen/Wien: Ueberreuter, 1998; ISBN 3-7064-0478-8
- Von der Heydt, Andreas (Hrsg.): Handbuch Efficient Consumer Response – Konzepte, Erfahrungen, Herausforderungen. – München: Vahlen, 1999; ISBN 3-8006-2279-3
- Weis, Hans Christian: Marketing. 9. Aufl. – Ludwigshafen: Kiehl, 1995; ISBN 3-470-70559-3
- Weissman, Arnold: Das 1x1 des Marketing – 10 Stufen zum Erfolg. – Landsberg am Lech: Verlag Moderne Industrie, 1997; ISBN 3-478-81191-0
- Zimmermann, Hans-Peter: Grosserfolg im Kleinbetrieb: wie man einen Betrieb von 1 bis 40 Mitarbeitern zum Erfolg führt; mit 50seitigem aktuellen Nachtrag. 3. Aufl. – Landsberg am Lech: Verlag Moderne Industrie, 2000; ISBN 3-478-85040-1

Metaphysik

- Bischof, Marco: Tachyonen Orgonenergie Skalarwellen - Feinstoffliche Felder zwischen Mythos und Wissenschaft. – Aarau: AT Verlag, 2002; ISBN 3-85502-786-2
- Buhlman, William: Out of Body - Astralreisen, das letzte Abenteuer der Menschheit. – München: Ullstein, 2003; ISBN 3-7787-7236-8
- Cuby, Clemens: Unterwegs in die nächste Dimension - Meine Reise zu Heilern und Schamanen. – München: Kösel Verlag, 2004; ISBN 3-466-34469-7
- Faulstich, Joachim: Das innere Land - Bewusstseinsreisen zwischen Leben und Tod. – München: Knaur, 2003; ISBN 3-426-66674-X
- Holzinger, Brigitte: Der luzide Traum - Phänomenologie und Physiologie. – Wien: WUV-Univ.-Verlag, 1997; ISBN 3-85114-337-X
- Laszlo, Ervin: Das fünfte Feld - Materie, Geist und Leben - Vision der neuen Wissenschaften. – Bergisch Gladbach: Bastei Lübbe, 2002; ISBN 3-404-60477-6
- Lauterwasser, Alexander: Wasser Klan Bilder - Die schöpferische Musik des Weltalls. – Aarau: AT Verlag, 2002; ISBN 3-85502-775-7
- McMoneagle, Joseph: Mind Trek - Autobiographie eines PSI-Agenten. – Düsseldorf: Omega, 2000; ISBN 3-930243-11-3
- Meckelburg, Ernst: Jenseits der Ewigkeit - Wie man die Zeit manipuliert - Selbstversuche und Erfahrungen. – München: Langen Müller, 2000; ISBN 3-7844-2774-X
- Meckelburg, Ernst: PSI-Agenten - Die Manipulation unseres Bewusstseins. – München: Langen Müller, 1994; ISBN 3-7844-2513-5
- Mindell, Arnold: Der Weg durch den Sturm – Weltarbeit im Konfliktfeld der Zeitgeister. – Petersberg: Via Nova, 1997; ISBN 3-928632-29-9
- Mindell, Arnold: Traumkörper Arbeit – oder: Der Lauf des Flusses. – Paderborn: Junfermann, 1993; ISBN 3-87387-070-3
- Sheldrake, Rupert: Sieben Experimente, die die Welt verändern könnten. – München: Goldmann, 1997; ISBN 3-442-12716-5
- Sheldrake, Rupert; Fox, Matthew: Die Seele ist ein Feld – Der Dialog zwischen Wissenschaft und Spiritualität. – Bern/München/Wien: Scherz, 1998; ISBN 3-502-61023-1
- Sheldrake, Rupert; McKenna, Terence; Abraham, Ralph: Denken am Rande des Udenkbaren – Über Ordnung und Chaos, Physik und Metaphysik, Ego und Weltseele. – München/Zürich: Piper, 1999; ISBN 3-492-22004-5

Neurolinguistisches Programmieren

- Andreas, Connirae; Andreas, Steve: Gewusst wie – Arbeit mit Submodalitäten und weitere NLP-Interventionen nach Mass. – Paderborn: Junfermann, 1988; ISBN 3-87387-291-9
- Andreas, Steve; Faulkner, Charles (Hrsg.): Praxiskurs NLP: Mit 21-Tage-Trainings-Programm. – Paderborn: Junfermann, 1997; ISBN 3-87387-335-4
- Bandler, Richard: Unbändige Motivation: Über NLP, schnelle Veränderungen und vieles mehr (Angewandte Neurodynamik). – Paderborn: Junfermann, 1997; ISBN 3-87387-362-1
- Bandler, Richard: Veränderung des subjektiven Erlebens – Fortgeschrittene Methoden des NLP. – Paderborn: Junfermann, 1987; ISBN 3-87387-271-4
- Bandler, Richard; Donner, Paul: Die Schatztruhe – NLP im Verkauf: Das neue Paradigma des Erfolgs. – Paderborn: Junfermann, 1995; ISBN 3-87387-127-0
- Bandler, Richard; Grinder, John: Metasprache und Psychotherapie – Die Struktur der Magie I. – Paderborn: Junfermann, 1980; ISBN 3-87387-186-6
- Bandler, Richard; Grinder, John: Neue Wege der Kurzzeit-Therapie – Neurolinguistische Programme. – Paderborn: Junfermann, 1981; ISBN 3-87387-193-9
- Bandler, Richard; Grinder, John: Patterns: Muster der hypnotischen Techniken Milton H. Ericksons. – Paderborn: Junfermann, 1996; ISBN 3-87387-139-4
- Bandler, Richard; Grinder, John: Reframing. 7. Aufl. – Paderborn: Junfermann, 2000; ISBN 3-87387-228-5
- Bandler, Richard; La Valle, John: Die Schatzkammer des Erfolgs: Nutze deine natürliche Fähigkeit zu überzeugen – Ein Trainingskurs für Verkäufer & Manager. - Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-380-X
- Bandler, Richard; MacDonald, Will: Der feine Unterschied – NLP-Übungsbuch zu den Submodalitäten. – Paderborn: Junfermann, 1990; ISBN 3-87387-012-6
- Cameron-Bandler, Leslie; Gordon, David; Lebeau, Michael: Die Emprint-Methode: Ein Handbuch zum Ressourcen- und Kompetenztraining. – Paderborn: Junfermann, 1995; ISBN 3-87387-125-4
- Cameron-Bandler, Leslie; Gordon, David; Lebeau, Michael: Musterlösungen: Lösungsmuster für alltägliche Probleme. – Paderborn: Junfermann, 1992; ISBN 3-87387-075-4
- Cameron-Bandler, Leslie; Lebeau, Michael: Die Intelligenz der Gefühle – Grundlagen der Imperative Self Analysis I. – Paderborn: Junfermann, 1990; ISBN 3-87387-014-2
- Charvet, Shelle R.: Wort sei Dank: Von der Anwendung und Wirkung effektiver Sprachmuster. – Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-370-2
- Dilts, Robert B.: Die Magie der Sprache: Sleight of Mouth. - Paderborn: Junfermann, 2001; ISBN 3-87387-445-8
- Dilts, Robert B.: Die Veränderung von Glaubenssystemen: NLP-Glaubensarbeit. - Paderborn: Junfermann, 1993; ISBN 3-87387-068-1
- Dilts, Robert B.: Einstein: Geniale Denkstrukturen und Neurolinguistisches Programmieren. - Paderborn: Junfermann, 1992; ISBN 3-87387-084-3
- Dilts, Robert B.: Kommunikation in Gruppen und Teams: Lehren und Lernen effektiver Präsentationstechniken (Angewandtes NLP) . – Paderborn: Junfermann, 1997; ISBN 3-87387-320-6
- Dilts, Robert B.: Modeling mit NLP: Das Trainingshandbuch zum NLP-Modeling-Prozess. - Paderborn: Junfermann, 1999; ISBN 3-87387-412-1
- Dilts, Robert B.: Von der Vision zur Aktion: Visionäre Führungskraft – Die Erschaffung einer Welt, der die Menschen zugehören wollen (Angewandtes NLP). - Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-365-6

-
- Dilts, Robert B.; Epstein, Todd; Dilts, Robert W.: Know how für Träumer – Strategien der Kreativität. – Paderborn: Junfermann, 1994; ISBN 3-87387-037-1
- Dilts, Robert B.; McDonald, Robert: Und dann geschieht ein Wunder: Tools of the Spirit (Angewandtes NLP). - Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-391-5
- Dilts, Robert B; Bonissone, Gino: Zukunftstechniken zur Leistungssteigerung und für das Management von Veränderungen – Über die Entwicklung professioneller Kompetenzen des Lernens, der Führung und der Kreativität (Angewandtes NLP). – Paderborn: Junfermann, 1999; ISBN 3-87387-417-2
- Garnitschnig, Johann B.; Ganster, Maximilian: Sales-Card. – Paderborn: Junfermann, 1999; ISBN 3-87387-430-X
- Griepentrog-Wiesner, Bettina: Na, wie geht's uns denn heute? Bewusste Kommunikation als Erfolgsfaktor in der Arztpraxis: Ein NLP-Kurs mit Übungen für Ärzte und Heilberufler. – Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-371-0
- Grinder, John; Bandler, Richard: Metasprache und Psychotherapie – Die Struktur der Magie II. – Paderborn: Junfermann, 1982; ISBN 3-87387-187-4
- Grinder, John; Bandler, Richard: Therapie in Trance. 4. Aufl. – Stuttgart: Klett-Cotta, 1989; ISBN 3-608-95140-7
- Grochowiak, Klaus: Das NLP Master-Handbuch. – Paderborn: Junfermann, 1999; ISBN 3-87387-411-3
- Grochowiak, Klaus: Das NLP Practitioner-Handbuch. – Paderborn: Junfermann, 1996; ISBN 3-87387-225-0
- Hücker, Franz-Josef: Metaphern: Die Zauberkraft des NLP – Ein Leitfaden für Berufspraxis und Training. – Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-378-8
- Isert, Bernd: Die Kunst schöpferischer Kommunikation. – Paderborn: Junfermann, 1996; ISBN 3-87387-316-8
- James, Tad; Woodsmall, Wyatt: Time Line: NLP-Konzepte. – Paderborn: Junfermann, 1991; ISBN 3-87387-013-2
- Kobler, Hans Peter: Der Schlüssel zum neuen Lernen: Wege zum perfekten Unterricht (Angewandtes NLP). - Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-372-9
- Liekens, Paul: NLP in Beziehungen. – Braunschweig: Aurum-Verlag, 1996; ISBN 3-591-08388-7
- Mast, Karl: Kommunikation in Weiss: Neurolinguistisches Programmieren für Ärzte & Heilberufe. – Paderborn: Junfermann, 1995; ISBN 3-87387-147-5
- McDermott, Ian; OConnor, Joseph: NLP für die Management-Praxis: Finden Sie heraus, was anderen wichtig ist, und Sie besitzen den Schlüssel zum Erfolg. Ein Praxiskurs. - Paderborn: Junfermann, 1999; ISBN 3-87387-386-9
- Mohl, Alexa: Metaphern-Lernbuch: Geschichten und Anleitungen aus der Zauberwerkstatt. – Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-349-4
- Moine, Donald J.; Lloyd, Kenneth L.: Unlimited Selling Power: Die Techniken der Verkaufselite. – Paderborn: Junfermann, 1994; ISBN 3-87387-112-2
- Rainer, Monika: Zwei Welten und ein Königreich: Märchen und Geschichten für kleine und grosse (Ver)Änderungen im Leben – NLP einmal ganz anders. – Paderborn: Junfermann, 1997; ISBN 3-87387-345-1
- Robbins, Anthony: Das Robbins Powerprinzip: Grenzenlose Energie – Wie Sie Ihre persönlichen Schwächen in positive Energie verwandeln: Das NLP-Handbuch für Führungskräfte. – München: Wilhelm Heyne Verlag, 2000; ISBN 3-453-08796-8
- Robbins, Anthony: Das Robbins Powerprinzip: Wie Sie Ihre wahren inneren Kräfte sofort einsetzen. – München: Wilhelm Heyne Verlag, 1996; ISBN 3-453-09336-4
- Seuhs-Schoeller, Christiane: NLP und Werbung: Der effiziente Weg zum Kunden. – Wien/Frankfurt: Wirtschaftsverlag Ueberreuter, 2000; ISBN 3-7064-0641-1

Spangenberg, Ernst: Verstand & Humor im NLP: Metaprogramme. – Paderborn: Junfermann, 2000; ISBN 3-87387-447-4

Stahl, Thies: Triffst du `nen Frosch unterwegs ...: NLP für die Praxis. – Paderborn: Junfermann, 1988; ISBN 3-87387-284-6

Staples, Walter D.: Think like a Winner! Der Weg zu Spitzenleistungen (Multimind) . – Paderborn: Junfermann, 1993; ISBN 3-87387-109-2

Trageser, Waltraud; von Münchhausen, Marco: Die NLP-Kartei: Practitioner-Set . – Paderborn: Junfermann, 2000; ISBN 3-87387-452-0

Weiss, Josef: Selbst-Coaching – Persönliche Power und Kompetenz gewinnen. – Paderborn: Junfermann, 1990; ISBN 3-87387-022-3

Woodsmall, Marilyne; Woodsmall, Wyatt: Auf dem Weg zu exzellenter Kommunikation: Die 9 Schlüssel zum persönlichen und beruflichen Erfolg. – Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-395-8

Organisationsentwicklung

- Adams, Scott: Das Dilbert-Prinzip – Die endgültige Wahrheit über Chefs, Konferenzen, Manager und andere Martyrien. – Landsberg am Lech: mi, Verl. Moderne Industrie, 1997; ISBN 3-478-35630-X
- Argyris, Chris: Wissen in Aktion – Eine Fallstudie zur lernenden Organisation. – Stuttgart: Klett-Cotta, 1997; ISBN 3-608-91838-8
- Czwalina, Johannes: Zwischen Leistungsdruck und Lebensqualität - Warum der Markt keine Seele hat. – Oberursel: who is who, 2003; ISBN 3-936963-00-2
- DeMarco, Tom: Der Termin - Ein Roman über Projektmanagement. – München/Wien: Carl Hanser Verlag, 1998; ISBN 3-446-19432-0
- Doppler, Klaus; Lauterburg, Christoph: Change-Management – Den Unternehmenswandel gestalten. – Frankfurt am Main/New York: Campus, 1994; ISBN 3-593-35119-6
- Fink, Rolf; Kälin, Karl: Topschrott - Unwahres und Falsches zu Führung und Management. – Zürich: Orell Füssli Verlag, 2002; ISBN 3-280-05003-0
- Fox, Matthew: Revolution der Arbeit – Damit alle sinnvoll leben und arbeiten können. – München: Kösel, 1996; ISBN 3-466-36448-5
- Goeudevert, Daniel: Wie ein Vogel im Aquarium - Aus dem Leben eines Managers. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 2002; ISBN 3-499-60440-X
- Johnson, Spencer: Die Mäuse-Strategie für Manager - Veränderungen erfolgreich begegnen. – Kreuzlingen/München: Hugendubel, 2001; ISBN 3-7205-2122-2
- Jost, Hans Rudolf: Der Change Navigator – Im Wandel wachsen. – Hamburg/Zürich: Ahrendt & Omlin, 1998; ISBN 3-905327-04-X
- Kaiser, Artur; Kaiser, Dietburg; Kaiser, Manfred: Schwierige Gespräche – kein Problem – Führungssicherheit durch Kompetenz. 3. Aufl. – Renningen-Malmsheim: expert-Verl., 1999; ISBN 3-8169-1614-7
- Katzenbach, Jon R.; Smith, Douglas K.: Teams – Der Schlüssel zur Hochleistungsorganisation. – Wien: Wirtschaftsverl. Ueberreuter, 1993; ISBN 3-901260-36-6
- Kernen, Hans; Meier, Gerda: Arbeit als Ressource - Gesund und leistungsfähig dank persönlichem und betrieblichem Ressourcenmanagement. – Bern/Stuttgart/Wien: Haupt, 2005; ISBN 3-258-06873-9
- Senge, Peter; Kleiner, Art; Roberts, Charlotte; Ross, Richard; Roth, George; Smith, Bryan: The Dance of Change: die 10 Herausforderungen tiefgreifender Veränderungen in Organisationen – Ein Fünfte-Disziplin-Arbeitsbuch – Wien/Hamburg: Signum-Verl., 2000; ISBN 3-85436-300-1
- Thom, Norbert; Wenger, Andreas P.; Zaugg, Robert J. (Hrsg.): Fälle zu Organisation und Personal – Didaktik, Fallstudien, Lösungen, Theoriebausteine. – Bern/Stuttgart/Wien: Haupt, 1998; ISBN 3-258-05859-8
- Ulrich, Eberhard: Arbeitspsychologie. 3. Aufl. – Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1994; ISBN 3-7910-0803-X

Persönlicher Erfolg

- Alessandra, Tony: Charisma: Seven Keys to Developing the Magnetism that leads to Success. – New York: Warner Books, 1998; ISBN 0-446-67598-9
- Arden, Paul: Its not how good you are, its how goo you want to be. – New York: Phaidon Press, 2003; ISBN 0-7148-4337-7
- Bencsik, Attila: Phantasiereisen zur Krankheits- und Schmerzbewältigung – 37 Anleitungen zur Erkundung innerer Räume. – Stuttgart: Kreuz, 1999; ISBN 3-7831-1676-7
- Chopra, Deepak: Alle Kraft steckt in Dir. – München: Heyne, 1998; ISBN 3-453-13625-X
- Chopra, Deepak: Der Weg des Zauberers – 20 Schritte, um im Leben das zu erreichen, was man will. – München: Goldmann, 1997; ISBN 3-442-13213-4
- Chopra, Deepak: Die sieben geistigen Gesetze des Erfolgs. – München: Heyne, 1998; ISBN 3-453-14668-9
- Covey, Stephen R.: Die sieben Wege zur Effektivität - Ein Konzept zur Meisterung Ihres beruflichen und privaten Lebens. – München: Heyne, 2004; ISBN 3-453-09174-4
- Covey, Stephen; Merrill, A. Roger; Merrill, Rebecca R.: Der Weg zum Wesentlichen - Zeitmanagement der vierten Generation. – Frankfurt am Main: Campus, 2003; ISBN 3-593-37205-3
- Csikszentmihalyi, Mihaly: Kreativität – Wie Sie das Unmögliche schaffen und Ihre Grenzen überwinden. 3. Aufl. – Stuttgart: Klett-Cotta, 1997; ISBN 3-608-91774-8
- Deutscher Manager-Verband (Hrsg.): Handbuch Soft-Skills - Band 1: Soziale Kompetenz. – Zürich/Singen: vdf Hochschulverlag, 2003; ISBN 3-7281-2878-3
- Deutscher Manager-Verband (Hrsg.): Handbuch Soft-Skills - Band 2: Psychologische Kompetenz. – Zürich/Singen: vdf Hochschulverlag, 2004; ISBN 3-7281-2879-1
- Deutscher Manager-Verband (Hrsg.): Handbuch Soft-Skills - Band 3: Methodenkompetenz. – Zürich/Singen: vdf Hochschulverlag, 2004; ISBN 3-7281-2880-5
- Gross, Stefan F.: Beziehungsmotiv: Talent und Brillanz im Umgang mit Menschen. – Landsberg am Lech: mi, Verl. Moderne Industrie, 1997; ISBN 3-478-35660-1
- Hill, Napoleon: Think and Grow Rich. – Hollywood: Wilshire, 1966; ISBN 0-87980-163-8
- Hoffmann, Nicolas: Wie man wird, was man schon immer sein wollte – Ganz legale Psychotricks. – Zürich: Kreuz, 2000; ISBN 3-268-00248-X
- Höller, Jürgen: Sag ja zum Erfolg! – Der Weg zu Reichtum und persönlicher Freiheit. – München: Econ, 2000; ISBN 3-430-14817-0
- Kellner, Hedwig: Die Posträuber-Methode – Erfolgsstrategien für Selbst- und Projektmanagement. – München: Heyne Business, 1996; ISBN 3-453-13217-3
- Lasko, Wolf W.: Charisma – Mehr Erfolg durch persönliche Ausstrahlung. – Wiesbaden: Gabler, 1994; ISBN 3-409-19680-3
- Lasko, Wolf W.: Die Kraft der Faszination – Talente aufspüren, Lebensvisionen entwerfen, Begeisterung erleben. – Wiesbaden: Gabler, 1995; ISBN 3-409-19623-4
- Lasko, Wolf W.: Personal Power – Wie Sie bekommen, was Sie wollen. – Wiesbaden: Gabler, 1995; ISBN 3-409-19699-4
- McCall, Morgan W.; Lombardo, Michael M.; Morrison, Ann M.: Erfolg aus Erfahrung – Effiziente Lernstrategien für Manager. – Stuttgart: Klett-Cotta, 1995; ISBN 3-608-91010-7

Robbins, Anthony: Das Robbins Powerprinzip: Grenzenlose Energie – Wie Sie Ihre persönlichen Schwächen in positive Energie verwandeln: Das NLP-Handbuch für Führungskräfte. – München: Wilhelm Heyne Verlag, 2000; ISBN 3-453-08796-8

Robbins, Anthony: Das Robbins Powerprinzip: Wie Sie Ihre wahren inneren Kräfte sofort einsetzen. – München: Wilhelm Heyne Verlag, 1996; ISBN 3-453-09336-4

Sprenger, Reinhard K.: Die Entscheidung liegt bei Dir! - Wege aus der alltäglichen Unzufriedenheit. – Frankfurt am Main: Campus Verlag, 2003; ISBN 3-593-35806-9

Staples, Walter D.: Personal Coaching in Aktion: Durch die Macht der Überzeugung zum Erfolg – Ein Buch zur Selbst-Motivation. - Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-368-0

Staples, Walter D.: Think like a Winner! Der Weg zu Spitzenleistungen (Multimind) . – Paderborn: Junfermann, 1993; ISBN 3-87387-109-2

Steiner, Verena: Exploratives Lernen – Der persönliche Weg zum Erfolg: Ein Arbeitsbuch für Studium, Beruf und Weiterbildung. – Zürich/München: Pendo, 2000; ISBN 3-85842-371-8

Strunz, Ulrich: Forever Young – Das Erfolgsprogramm. – München: Gräfe und Unzer, 1999; ISBN 3-7742-1736-X

Tracy, Brian: Luckfactor – Die Gesetze des Erfolges. – Offenbach: Gabal, 2000; ISBN 3-930799-73-1

Tracy, Brian: Thinking Big – Von der Vision zum Erfolg. – Offenbach: Gabal, 2000; ISBN 3-89749-059-5

Tracy, Brian; Scheelen, Frank M. (Hrsg.): Die ewigen Gesetze des Erfolgs – 100 goldene Regeln für Beruf und Leben. – Landsberg am Lech: Verlag Moderne Industrie, 2000; ISBN 3-478-38490-7

Vogel, Ingo: So reden Sie sich an die Spitze: Sprache als Erfolgsinstrument. – München: Econ, 2000; ISBN 3-430-19381-8

Weiss, Josef: Selbst-Coaching – Persönliche Power und Kompetenz gewinnen. – Paderborn: Junfermann, 1990; ISBN 3-87387-022-3

Witting, Chris J. jr.: 21-Day Countdown to Success: Take charge of your life in less than a month. – Franklin Lakes: Career Press, 1998; ISBN 1-56414-381-3

Woodsmall, Marilyne; Woodsmall, Wyatt: Auf dem Weg zu exzellenter Kommunikation: Die 9 Schlüssel zum persönlichen und beruflichen Erfolg. – Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-395-8

Zimmermann, Hans-Peter: Geld ist schön: woher das Geld kommt, und wie Sie es in Ihr Leben ziehen. 6. Aufl. – Bern: apm, 1998; ISBN 3-905091-05-4

Persönlichkeitsentwicklung

- Arden, Paul: Its not how good you are, its how goo you want to be. – New York: Phaidon Press, 2003; ISBN 0-7148-4337-7
- Bay, Tom; Macpherson, David: Change Your Attitude: Creating Success One Thought at a Time. – Franklin Lakes: Career Press, 1998; ISBN 1-56414-378-3
- Bencsik, Attila: Phantasiereisen zur Krankheits- und Schmerzbewältigung – 37 Anleitungen zur Erkundung innerer Räume. – Stuttgart: Kreuz, 1999; ISBN 3-7831-1676-7
- Birkenbihl, Vera F.: Stroh im Kopf? - Vom Gehirn-Besitzer zum Gehirn-Benutzer. – Speyer: Gabal-Verlag, 2004; ISBN 3-478-08393-1
- Buzan, Tony: Speed Reading – Schneller lesen, mehr verstehen, besser behalten. 5. Aufl. – Landsberg am Lech: mvg-Verl., 1999; ISBN 3-478-71960-7
- Chopra, Deepak: Alle Kraft steckt in Dir. – München: Heyne, 1998; ISBN 3-453-13625-X
- Chopra, Deepak: Der Weg des Zauberers – 20 Schritte, um im Leben das zu erreichen, was man will. – München: Goldmann, 1997; ISBN 3-442-13213-4
- Chopra, Deepak: Die sieben geistigen Gesetze des Erfolgs. – München: Heyne, 1998; ISBN 3-453-14668-9
- Chopra, Deepak: Die unendliche Kraft in uns – Heilung und Energie von jenseits der Grenzen unseres Verstandes. – München: Heyne, 1997; ISBN 3-453-07739-3
- Chopra, Deepak: Lerne lieben, lebe glücklich – Der Weg zur spirituellen Liebe. – Bergisch Gladbach: Lübbe, 1998; ISBN 3-7857-0914-5
- Chopra, Deepak: Wege aus der Sucht. – Bergisch Gladbach: Lübbe, 1999; ISBN 3-7857-0924-2
- Covey, Stephen R.: Die sieben Wege zur Effektivität - Ein Konzept zur Meisterung Ihres beruflichen und privaten Lebens. – München: Heyne, 2004; ISBN 3-453-09174-4
- Csikszentmihalyi, Mihaly: Flow – Das Geheimnis des Glücks. – Stuttgart: Klett-Cotta, 1992; ISBN 3-608-95783-9
- Csikszentmihalyi, Mihaly: Kreativität – Wie Sie das Unmögliche schaffen und Ihre Grenzen überwinden. 3. Aufl. – Stuttgart: Klett-Cotta, 1997; ISBN 3-608-91774-8
- Deutscher Manager-Verband (Hrsg.): Handbuch Soft-Skills - Band 1: Soziale Kompetenz. – Zürich/Singen: vdf Hochschulverlag, 2003; ISBN 3-7281-2878-3
- Deutscher Manager-Verband (Hrsg.): Handbuch Soft-Skills - Band 2: Psychologische Kompetenz. – Zürich/Singen: vdf Hochschulverlag, 2004; ISBN 3-7281-2879-1
- Deutscher Manager-Verband (Hrsg.): Handbuch Soft-Skills - Band 3: Methodenkompetenz. – Zürich/Singen: vdf Hochschulverlag, 2004; ISBN 3-7281-2880-5
- Field, Lynda: Der Weg zu gutem Selbstwertgefühl: Eine Anleitung zu persönlichem Wachstum – Ein Praxisbuch. - Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-359-1
- Filliozat, Isabelle: Sie wie du fühlst - Mit Emotionen besser leben. – Düsseldorf/Zürich: Walter, 2002; ISBN 3-530-40128-5
- Fink, Rolf: Die 7 Meilenstiefel – 7 einfache Übungen. – Wilen: Rolf Fink, 1998; ISBN 3-9521577-0-8
- Gendlin, Eugene T.: Focusing - Selbsthilfe bei der Lösung persönlicher Probleme. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 2004; ISBN 3-499-60521-X
- Gross, Stefan F.: Beziehungszintelligenz: Talent und Brillanz im Umgang mit Menschen. – Landsberg am Lech: mi, Verl. Moderne Industrie, 1997; ISBN 3-478-35660-1

Hesse, Jürgen; Schrader, Christian: Praxisbuch Smalltalk - Gesprächseröffnungen, Themen, rhetorische Tricks. – Frankfurt am Main: Eichborn, 2003; ISBN 3-8218-3874-4

Hoffmann, Nicolas: Wie man wird, was man schon immer sein wollte – Ganz legale Psychotricks. – Zürich: Kreuz, 2000; ISBN 3-268-00248-X

Kundtz, David: Stopping – Anhalten zum Durchhalten. – Stuttgart: Kreuz, 1999; ISBN 3-7831-1717-8

Lasko, Wolf W.: Charisma – Mehr Erfolg durch persönliche Ausstrahlung. – Wiesbaden: Gabler, 1994; ISBN 3-409-19680-3

Lasko, Wolf W.: Die Kraft der Faszination – Talente aufspüren, Lebensvisionen entwerfen, Begeisterung erleben. – Wiesbaden: Gabler, 1995; ISBN 3-409-19623-4

Lasko, Wolf W.: Personal Power – Wie Sie bekommen, was Sie wollen. – Wiesbaden: Gabler, 1995; ISBN 3-409-19699-4

Lazarus, Arnold: Fallstricke der Liebe – 24 Irrtümer über das Leben zu zweit. – Stuttgart: Klett-Cotta, 1997; ISBN 3-608-91918-X

Lazarus, Arnold; Fay, Allen: Ich kann, wenn ich will – Anleitung zur psychologischen Selbsthilfe. – Stuttgart: Deutscher Taschenbuch Verlag, 1998; ISBN 3-423-63109-3

Lazarus, Arnold; Lazarus, Clifford N.; Fay, Allen: Fallstricke des Lebens – 40 Regeln, die das Leben zur Hölle machen und wie wir sie überwinden. – Stuttgart: Klett-Cotta, 1996; ISBN 3-608-91299-1

McCall, Morgan W.; Lombardo, Michael M.; Morrison, Ann M.: Erfolg aus Erfahrung – Effiziente Lernstrategien für Manager. – Stuttgart: Klett-Cotta, 1995; ISBN 3-608-91010-7

Michelmann, Rotraut; Michelmann, Walter U.: Effizient und schneller lesen – Mehr Know-how für Zeit- und Informationsgewinn. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Taschenbuch, 1998; ISBN 3-499-60330-6

Millman, Dan: Way of the Peaceful Warrior – A Book that Changes Lives. – Tiburon: Kramer, 1984; ISBN 0-915811-00-6

Peck, Scott M.: The Road Less Traveled – A New Psychology of Love, Traditional Values and Spiritual Growth. – New York: Simon & Schuster, 1978; ISBN 0-671-25067-1

Robbins, Anthony: Das Robbins Powerprinzip: Grenzenlose Energie – Wie Sie Ihre persönlichen Schwächen in positive Energie verwandeln: Das NLP-Handbuch für Führungskräfte. – München: Wilhelm Heyne Verlag, 2000; ISBN 3-453-08796-8

Robbins, Anthony: Das Robbins Powerprinzip: Wie Sie Ihre wahren inneren Kräfte sofort einsetzen. – München: Wilhelm Heyne Verlag, 1996; ISBN 3-453-09336-4

Rossi, Ernest L.; Nimmons, David: 20 Minuten Pause – Wie Sie seelischen und körperlichen Zusammenbruch verhindern können. 4. Aufl. – Paderborn: Junfermann, 1997; ISBN 3-87387-085-1

Scheele, Paul R.: Photo Reading – Die neue Hochgeschwindigkeits-Lesemethode in der Praxis. – Paderborn: Junfermann, 1995; ISBN 3-87387-213-7

Schmelcher-Neff, Jill; von Münchhausen, Marco; Weissman, Arnold: Persönliche Strategie – 7 Stufen zum Erfolg. – Landsberg am Lech: Verl. Moderne Industrie, 1994; ISBN 3-478-34490-5

Simon, Sidney B.: In Search of Values - 31 Strategies for finding out what really matters most to you. – New York: Warner Books, 1993; ISBN 0-446-39437-8

Simon, Sidney B.; Howe, Leland W.; Kirschenbaum, Howard: Values Clarification - The Classic Guide to Discovering Your True Feelings, Beliefs and Goals - A practical, Action-Directed Workbook. – New York: Warner Books, 1995; ISBN 0-446-67095-2

Smothermon, Ron: Drehbuch für Meisterschaft im Leben. 4. Aufl. – Bielefeld: Context Verlag, 1989; ISBN 3-926257-00-8

-
- Smothermon, Ron: Drehbuch II: Das Mann/Frau-Buch – Die Transformation der Liebe. 2. Aufl. – Bielefeld: Context Verlag, 1989; ISBN 3-926257-01-6
- Smothermon, Ron: Drehbuch III: Transformation statt Veränderung – Technologie der Selbst-Befreiung. – Bielefeld: Context Verlag, 1991; ISBN 3-926257-10-5
- Smothermon, Ron: Drehbuch IV: Handbuch für das dritte Jahrtausend. – Bielefeld: Context Verlag, 1991; ISBN 3-926257-09-1
- Sprenger, Reinhard K.: Die Entscheidung liegt bei Dir! - Wege aus der alltäglichen Unzufriedenheit. – Frankfurt am Main: Campus Verlag, 2003; ISBN 3-593-35806-9
- St. James, Elaine: Inner Simplicity – 100 Ways to Regain Peace and Nourish Your Soul. – New York: Hyperion, 1995; ISBN 0-7868-8097-X
- St. James, Elaine: Simplify Your Life – 100 Ways to Slow Down and Enjoy the Things that Really Matter. – New York: Hyperion, 1994; ISBN 0-7868-8000-7
- Staples, Walter D.: Personal Coaching in Aktion: Durch die Macht der Überzeugung zum Erfolg – Ein Buch zur Selbst-Motivation. - Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-368-0
- Steiner, Verena: Exploratives Lernen – Der persönliche Weg zum Erfolg: Ein Arbeitsbuch für Studium, Beruf und Weiterbildung. – Zürich/München: Pendo, 2000; ISBN 3-85842-371-8
- Stevens, John O.: Die Kunst der Wahrnehmung - Übungen der Gestalttherapie. – Gütersloh: Gütersloher, 2002; ISBN 3-579-02278-4
- Strunz, Ulrich: Forever Young – Das Erfolgsprogramm. – München: Gräfe und Unzer, 1999; ISBN 3-7742-1736-X
- Tracy, Brian: Luckfactor – Die Gesetze des Erfolges. – Offenbach: Gabal, 2000; ISBN 3-930799-73-1
- Tracy, Brian: Thinking Big – Von der Vision zum Erfolg. – Offenbach: Gabal, 2000; ISBN 3-89749-059-5
- Weiss, Josef: Selbst-Coaching – Persönliche Power und Kompetenz gewinnen. – Paderborn: Junfermann, 1990; ISBN 3-87387-022-3
- Wendlandt, Wolfgang: Entspannung im Alltag - Ein Trainingsbuch. – Weinheim/Basel: Beltz, 2002; ISBN 3-407-22843-0
- Witting, Chris J. jr.: 21-Day Countdown to Success: Take charge of your life in less than a month. – Franklin Lakes: Career Press, 1998; ISBN 1-56414-381-3
- Woodsmall, Marilyne; Woodsmall, Wyatt: Auf dem Weg zu exzellenter Kommunikation: Die 9 Schlüssel zum persönlichen und beruflichen Erfolg. – Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-395-8

Psychologie / Menschenkenntnis

- Auhagen, Ann Elisabeth (Hrsg.): Positive Psychologie - Anleitung zum besseren Leben. – Weinheim/Basel: Beltz Verlag, 2004; ISBN 3-621-27555-X
- Bents, Richard; Blank, Reiner: M.B.T.I. – Eine dynamische Persönlichkeitstypologie – Die 16 Grundmuster unseres Verhaltens nach C.G.Jung. – München: Claudius, 1997; ISBN 3-532-62132-0
- Bents, Richard; Blank, Reiner: Typisch Mensch – Einführung in die Typentheorie. – Rosdorf: Beltz, 1995; ISBN 3-8017-0770-9
- Berne, Eric: Spiele der Erwachsenen: Psychologie der menschlichen Beziehungen. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 1997; ISBN 3-499-16735-2
- Birkenbihl, Vera F.: Psycho-Logisch richtig verhandeln – Professionelle Verhandlungstechniken mit Experimenten und Übungen. 13. Aufl. – Landsberg am Lech: mvg-verl., 2001; ISBN 3-478-81256-9
- Carnegie, Dale: Wie man Freunde gewinnt – Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden. – Bern/München/Wien: Scherz, 2000; ISBN 3-502-13105-8
- Cyr, Marie-France: Die Wahrheit über die Lüge - Warum Menschen lügen und belogen werden wollen. – Frankfurt am Main: mvg-Verlag, 2004; ISBN 3-636-06077-5
- Degen, Rolf: Lexikon der Psycho-Irrtümer: Warum der Mensch sich nicht therapieren, erziehen und beeinflussen lässt. – Frankfurt a.M.: Eichborn, 2000; ISBN 3-8218-1631-7
- Deutscher Manager-Verband (Hrsg.): Handbuch Soft-Skills - Band 1: Soziale Kompetenz. – Zürich/Singen: vdf Hochschulverlag, 2003; ISBN 3-7281-2878-3
- Deutscher Manager-Verband (Hrsg.): Handbuch Soft-Skills - Band 2: Psychologische Kompetenz. – Zürich/Singen: vdf Hochschulverlag, 2004; ISBN 3-7281-2879-1
- Deutscher Manager-Verband (Hrsg.): Handbuch Soft-Skills - Band 3: Methodenkompetenz. – Zürich/Singen: vdf Hochschulverlag, 2004; ISBN 3-7281-2880-5
- Ekman, Paul: Gefühle lesen - Wie Sie Emotionen erkennen und richtig interpretieren. – München: Elsevier, 2004; ISBN 3-8274-1494-6
- Ekman, Paul: Telling Lies - Clues to deceit in the Marketplace, Politics and Marriage. – New York/London: W.W. Norton, 2001; ISBN 0-393-32188-6
- Erikson, Erik H.: Identität und Lebenszyklus. – Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag, 1966; ISBN 3-518-27616-6
- Ernst, Heiko: Psycho-Trends – Das Ich im 21. Jahrhundert. – München/Zürich: Piper, 1996; ISBN 3-492-03626-0
- Gross, Stefan F.: Beziehungstheorie: Talent und Brillanz im Umgang mit Menschen. – Landsberg am Lech: mi, Verl. Moderne Industrie, 1997; ISBN 3-478-35660-1
- Harris, Thomas A.: Ich bin o.k., Du bist o.k. - Eine Einführung in die Transaktionsanalyse. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 2002; ISBN 3-499-16916-9
- Höfner, Eleonore: Die Kunst der Ehezerrettung. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 1999; ISBN 3-499-60484-1
- Keleman, Stanley: Verkörperte Gefühle - Der anatomische Ursprung unserer Erfahrungen und Einstellungen. – München: Kösel, 1999; ISBN 3-466-34275-9
- Molcho, Sammy: Körpersprache. – München: Goldmann, 1998; ISBN 3-442-12667-3
- Rückle, Horst: Körpersprache für Manager. – Landsberg am Lech: verlag moderne industrie, 2000; ISBN 3-478-54100-X

-
- Schaller, Beat: Die Macht der Psyche: Die 202 Essentials menschlichen Verhaltens. – München: Wirtschaftsverlag Langen Müller/Herbig, 1999; ISBN 3-7844-7394-6
- Schlegel, Leonhard: Die Transaktionale Analyse. – Tübingen/Basel: Francke, 1995; ISBN 3-7720-1715-0
- Schmid, Gary Bruno: Tod durch Vorstellungskraft – Das Geheimnis psychogener Todesfälle. – Wien/New York: Springer, 2000; ISBN 3-211-83409-5
- Schulz von Thun, Friedemann: Miteinander reden 1 - Störungen und Klärungen. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 2003; ISBN 3-499-17489-8
- Schulz von Thun, Friedemann; Ruppel, Barbara; Stratmann, Roswitha: Miteinander reden - Kommunikationspsychologie für Führungskräfte. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 2003; ISBN 3-499-61531-2
- Stavemann, Harlich H.: Sokratische Gesprächsführung in Therapie und Beratung - Eine Anleitung für Psychotherapeuten, Berater und Seelsorger. – Weinheim/Basel/Berlin: Beltz Verlag, 2002; ISBN 3-621-27496-0
- Steiger, Thomas; Lippmann, Eric (Hrsg.): Handbuch Angewandte Psychologie für Führungskräfte - Führungskompetenz und Führungswissen, Band 1 und 2. – Heidelberg: Springer Medizin Verlag, 2004; ISBN 3-540-43515-8
- Stevens, John O.: Die Kunst der Wahrnehmung - Übungen der Gestalttherapie. – Gütersloh: Gütersloher, 2002; ISBN 3-579-02278-4
- Trenkle, Bernhard: Das Ha-Handbuch der Psychotherapie: Witze – ganz im Ernst. – Heidelberg: Carl-Auer-Systeme, 2000; ISBN 3-927809-32-2
- Trenkle, Bernhard: Das zweite Ha-Handbuch der Witze zu Hypnose und Psychotherapie. – Heidelberg: Carl-Auer-Systeme, 2000; ISBN 3-89670-132-0
- Ulich, Eberhard: Arbeitspsychologie. 3. Aufl. – Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1994; ISBN 3-7910-0803-X
- Walters, Stan B.: Der kleine Lügendetektor - So erkennen Sie Unwahrheiten und lassen sich nicht täuschen. – Landsberg/München: mvg-Verlag, 2002; ISBN 3-478-08783-X
- Watzlawick, Paul: Anleitung zum Unglücklichsein. – München/Zürich: Piper, 1992; ISBN 3-492-10470-3

Rhetorik / Überzeugungskraft

Altmann, Hans Christian: Die hohe Kunst der Überzeugung – 100 Tips für mitreissende Rhetorik, effektivere Kommunikation und erfolgreiche Verhandlungen. – Landsberg am Lech: mvg-Verlag, 1999; ISBN 3-478-81216-X

Anton, Karl-Heinz: Mit List und Tücke argumentieren – Technik der boshaften Rhetorik. 2. Aufl. – Wiesbaden: Gabler, 2001; ISBN 3-409-28786-8

Besser-Siegmund, Cora: Killerphrasen im Verkauf – und wie man sie knackt. – Düsseldorf/Regensburg: Metropolitan, 1997; ISBN 3-89623-112-X

Birkenbihl, Vera F.: Psycho-Logisch richtig verhandeln – Professionelle Verhandlungstechniken mit Experimenten und Übungen. 13. Aufl. – Landsberg am Lech: mvg-verl., 2001; ISBN 3-478-81256-9

Cicero, Antonia; Kuderna, Julia: Clevere Antworten auf dumme Sprüche: Killerphrasen kunstvoll kontern. – Paderborn: Junfermann, 2001; ISBN 3-87387-455-5

Cicero, Antonia; Kuderna, Julia: Die Kunst der Kampfrhetorik: PowerTalking in Aktion. – Paderborn: Junfermann, 1999; ISBN 3-87387-419-9

Edmüller, Andreas; Wilhelm, Thomas: Argumentieren – sicher, treffend, überzeugend. 2. Aufl. Planegg: WRS-Verlag, 2000; ISBN 3-8092-1430-2

Fisher, Roger; Brown, Scott: Gute Beziehungen – Die Kunst der Konfliktvermeidung, Konfliktlösung und Kooperation. – Zürich: Ex Libris, 1990

Hesse, Jürgen; Schrader, Christian: Praxisbuch Smalltalk - Gesprächseröffnungen, Themen, rhetorische Tricks. – Frankfurt am Main: Eichborn, 2003; ISBN 3-8218-3874-4

Kellner, Hedwig: Rhetorik: hart verhandeln – erfolgreich argumentieren. München/Wien: Carl Hanser Verlag, 2000; ISBN 3-446-21489-5

Kessels, Jos: Die Macht der Argumente – Die sokratische Methode der Gesprächsführung in der Unternehmenspraxis – Weinheim/Basel: Beltz Verlag; ISBN 3-407-36022-3

Kirschner, Josef: So wehren Sie sich gegen Manipulation – Strategie und Technik, im Alltag erfolgreich zu sein. – München: Knaur, 1998; ISBN 3-426-82197-4

Kolb, Deborah M.; Williams, Judith: Everyday Negotiation - Navigating the hidden Agendas in Bargaining. – San Francisco: Jossey-Bass, 2003; ISBN 0-7879-6501-4

Lay, Rupert: Dialektik für Manager - Methoden des erfolgreichen Angriffs und der Abwehr. – München: Ullstein, 2003; ISBN 3-548-36472-1

Naumann, Frank: Miteinander streiten – Die Kunst der fairen Auseinandersetzung. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 1998; ISBN 3-499-19795-2

Pack, Oskar: 25 schmutzige Tricks der Konkurrenz – und wie Sie sich dagegen wehren. 3. Aufl. – Würzburg: Max Schimmel Verlag, 1999; ISBN 3-920834-43-7

Pöhm, Matthais: Nicht auf den Mund gefallen – So werden Sie schlagfertig und erfolgreicher. – Landsberg am Lech: mvg-Verlag, 2000; ISBN 3-478-72840-1

RoAne, Susan: Was sage ich jetzt bloss? Perfekt auftreten, brillant kommunizieren, souverän reagieren: Das 7-Punkte-Programm für Ihren beruflichen Erfolg. – Landsberg am Lech: mvg-verl., 1998; ISBN 3-478-81210-0

Rosenberg, Marshall B.: Gewaltfreie Kommunikation - Aufrichtig und einfühlsam miteinander sprechen - Neue Wege in der Mediation und im Umgang mit Konflikten. – Paderborn: Junfermann, 2004; ISBN 3-87387-454-7

Saxer, Umberto: Bei Anruf Erfolg: Das Telefon-Powertraining. – Wien/Frankfurt: Wirtschaftsverlag Ueberreuter, 2000; ISBN 3-7064-0648-9

-
- Schaller, Beat: Die Macht der Kommunikation: Erfolg durch geldwerte Worte. – München: Wirtschaftsverlag Langen Müller/Herbig, 2001; ISBN 3-7844-7414-4
- Schaller, Beat: Die Macht der Sprache: 101 Werkzeuge für eine überzeugende Kommunikation. – München: Wirtschaftsverlag Langen Müller/Herbig, 1999; ISBN 3-7844-7380-6
- Schulz von Thun, Friedemann: Miteinander reden 1 - Störungen und Klärungen. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 2003; ISBN 3-499-17489-8
- Schulz von Thun, Friedemann; Ruppel, Barbara; Stratmann, Roswitha: Miteinander reden - Kommunikationspsychologie für Führungskräfte. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 2003; ISBN 3-499-61531-2
- Spence, Gerry: Argumentiere und gewinne – Amerikas Anwalt Nr.1 lehrt die hohe Kunst des erfolgreichen Argumentierens. – München: Goldmann, 1997; ISBN 3-442-13949-X
- Stavemann, Harlich H.: Sokratische Gesprächsführung in Therapie und Beratung - Eine Anleitung für Psychotherapeuten, Berater und Seelsorger. – Weinheim/Basel/Berlin: Beltz Verlag, 2002; ISBN 3-621-27496-0
- Stiebel, David: Die Taktik des Streitens – Konfliktstrategie statt Harmoniesucht. 2. Aufl. – Frankfurt am Main: Krüger Verlag, 1999; ISBN 3-8105-1908-1
- Stone, Douglas; Patton, Bruce M.; Heen, Sheila: Offen gesagt: Erfolgreich schwierige Gespräche meistern. – München: Wilhelm Goldmann Verlag, 1999; ISBN 3-442-30872-0
- Thomson, Anne: Argumentieren – und wie man es gleich richtig macht. Stuttgart: Klett-Cotta, 2001; ISBN 3-608-94202-5
- Ury, William L.: Schwierige Verhandlungen – Wie Sie sich mit unangenehmen Kontrahenten vorteilhaft einigen. 3. Aufl. München: Wilhelm Heine Verlag, 1998; ISBN 3-453-08788-7
- Weisbach, Christian-Rainer: Professionelle Gesprächsführung - Ein praxisnahes Lese- und Übungsbuch. – München/Nördlingen: Beck, 2003; ISBN 3-406-51025-6

Strategie

Dörner, Dietrich: Die Logik des Misslingens - Strategisches Denken in komplexen Situationen. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 2004; ISBN 3-499-61578-9

Gälweiler, Aloys: Strategische Unternehmensführung. – Frankfurt am Main/New York: Campus Verlag, 2005; ISBN 3-593-37761-6

Johnson, Spencer: Die Mäuse-Strategie für Manager - Veränderungen erfolgreich begegnen. – Kreuzlingen/München: Hugendubel, 2001; ISBN 3-7205-2122-2

Jost, Hans Rudolf: Der Change Navigator – Im Wandel wachsen. – Hamburg/Zürich: Ahrendt & Omlin, 1998; ISBN 3-905327-04-X

Kaplan, Robert S.; Norton, David P.: Balanced Scorecard. – Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1997; ISBN 3-7910-1203-7

Kubr, Thomas; Ilar, Daniel; Marchesi, Heinz: Planen, gründen, wachsen – Mit dem professionellen Businessplan zum Erfolg. – Zürich: McKinsey & Co., 1997; ISBN 3-7064-0473-7

Lombriser, Roman; Abplanalp, Peter A.: Strategisches Management – Visionen entwickeln, Strategien umsetzen, Erfolgspotentiale aufbauen. 2. Aufl. – Zürich: Versus, 1998; ISBN 3-908143-59-4

Senge, Peter; Kleiner, Art; Roberts, Charlotte; Ross, Richard; Roth, George; Smith, Bryan: The Dance of Change: die 10 Herausforderungen tiefgreifender Veränderungen in Organisationen – Ein Fünfte-Disziplin-Arbeitsbuch – Wien/Hamburg: Signum-Verl., 2000; ISBN 3-85436-300-1

Thommen, Jean-Paul: Managementorientierte Betriebswirtschaftslehre. 5. Aufl. – Zürich: Versus, 1996; ISBN 3-908143-44-6

Weissman, Arnold: Management-Strategien – 5 Faktoren für den Erfolg. 3. Aufl. – Landsberg am Lech: Verl. Moderne Industrie, 1994; ISBN 3-478-31933-1

Verhandeln

Altmann, Hans Christian: Die hohe Kunst der Überzeugung – 100 Tips für mitreissende Rhetorik, effektivere Kommunikation und erfolgreiche Verhandlungen. – Landsberg am Lech: mvg-Verlag, 1999; ISBN 3-478-81216-X

Anton, Karl-Heinz: Mit List und Tücke argumentieren – Technik der boshaften Rhetorik. 2. Aufl. – Wiesbaden: Gabler, 2001; ISBN 3-409-28786-8

Bandler, Richard: Veränderung des subjektiven Erlebens – Fortgeschrittene Methoden des NLP. – Paderborn: Junfermann, 1987; ISBN 3-87387-271-4

Bandler, Richard; Donner, Paul: Die Schatztruhe – NLP im Verkauf: Das neue Paradigma des Erfolgs. – Paderborn: Junfermann, 1995; ISBN 3-87387-127-0

Birkenbihl, Vera F.: Psycho-Logisch richtig verhandeln – Professionelle Verhandlungstechniken mit Experimenten und Übungen. 13. Aufl. – Landsberg am Lech: mvg-verl., 2001; ISBN 3-478-81256-9

Cameron-Bandler, Leslie; Lebeau, Michael: Die Intelligenz der Gefühle – Grundlagen der Imperative Self Analysis I. – Paderborn: Junfermann, 1990; ISBN 3-87387-014-2

Carnegie, Dale: Wie man Freunde gewinnt – Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden. – Bern/München/Wien: Scherz, 2000; ISBN 3-502-13105-8

Charvet, Shelle R.: Wort sei Dank: Von der Anwendung und Wirkung effektiver Sprachmuster. – Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-370-2

Cialdini, Robert B.: Die Psychologie des Überzeugens: Ein Lehrbuch für alle, die ihren Mitmenschen und sich selbst auf die Schliche kommen wollen. – Bern/Göttingen/Toronto/Seattle: Huber, 1997; ISBN 3-456-82806-3

Cicero, Antonia; Kuderna, Julia: Clevere Antworten auf dumme Sprüche: Killerphrasen kunstvoll kontern. – Paderborn: Junfermann, 2001; ISBN 3-87387-455-5

Cicero, Antonia; Kuderna, Julia: Die Kunst der Kampfrhetorik: PowerTalking in Aktion. – Paderborn: Junfermann, 1999; ISBN 3-87387-419-9

Collett, Peter: Ich sehe was, was du nicht sagst - So deuten Sie die Gesten der anderen - und wissen, was diese wirklich denken. – Bergisch Gladbach: Lübbe, 2004; ISBN 3-431-03229-X

Cyr, Marie-France: Die Wahrheit über die Lüge - Warum Menschen lügen und belogen werden wollen. – Frankfurt am Main: mvg-Verlag, 2004; ISBN 3-636-06077-5

Edmüller, Andreas; Wilhelm, Thomas: Argumentieren – sicher, treffend, überzeugend. 2. Aufl. Planegg: WRS-Verlag, 2000; ISBN 3-8092-1430-2

Ekman, Paul: Gefühle lesen - Wie Sie Emotionen erkennen und richtig interpretieren. – München: Elsevier, 2004; ISBN 3-8274-1494-6

Ekman, Paul: Telling Lies - Clues to deceit in the Marketplace, Politics and Marriage. – New York/London: W.W. Norton, 2001; ISBN 0-393-32188-6

Fisher, Roger; Brown, Scott: Gute Beziehungen – Die Kunst der Konfliktvermeidung, Konfliktlösung und Kooperation. – Zürich: Ex Libris, 1990

Fisher, Roger; Ury, William; Patton, Bruce: Das Harvard-Konzept – Sachgerecht verhandeln, erfolgreich verhandeln. 14. Aufl. – Frankfurt/New York: Campus, 1995; ISBN 3-593-34804-7

Garnitschnig, Johann B.; Ganster, Maximilian: Sales-Card. – Paderborn: Junfermann, 1999; ISBN 3-87387-430-X

Greene, Robert: Power – Die 48 Gesetze der Macht. – München/Wien: Carl Hanser Verlag, 1999; ISBN 3-446-19759-1

-
- Gross, Stefan F.: Beziehungsmotivation: Talent und Brillanz im Umgang mit Menschen. – Landsberg am Lech: mi, Verl. Moderne Industrie, 1997; ISBN 3-478-35660-1
- Hesse, Jürgen; Schrader, Christian: Praxisbuch Smalltalk - Gesprächseröffnungen, Themen, rhetorische Tricks. – Frankfurt am Main: Eichborn, 2003; ISBN 3-8218-3874-4
- Hücker, Franz-Josef: Metaphern: Die Zauberkraft des NLP – Ein Leitfaden für Berufspraxis und Training. – Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-378-8
- Kellermann, Mario: Suggestive Kommunikation – Unterschwellige Botschaften in Alltag und Werbung. – Bern/Göttingen/Toronto/Seattle: Huber, 1997; ISBN 3-456-82852-7
- Kellner, Hedwig: Rhetorik: hart verhandeln – erfolgreich argumentieren. München/Wien: Carl Hanser Verlag, 2000; ISBN 3-446-21489-5
- Kessels, Jos: Die Macht der Argumente – Die sokratische Methode der Gesprächsführung in der Unternehmenspraxis – Weinheim/Basel: Beltz Verlag; ISBN 3-407-36022-3
- Kirschner, Josef: So wehren Sie sich gegen Manipulation – Strategie und Technik, im Alltag erfolgreich zu sein. – München: Knaur, 1998; ISBN 3-426-82197-4
- Kolb, Deborah M.; Williams, Judith: Everyday Negotiation - Navigating the hidden Agendas in Bargaining. – San Francisco: Jossey-Bass, 2003; ISBN 0-7879-6501-4
- Korda, Philippe: Nicht um jeden Preis: Verhandeln mit Profit. – Zürich: Orell Füssli, 1999; ISBN 3-280-02631-8
- McDermott, Ian; O'Connor, Joseph: NLP für die Management-Praxis: Finden Sie heraus, was anderen wichtig ist, und Sie besitzen den Schlüssel zum Erfolg. Ein Praxiskurs. - Paderborn: Junfermann, 1999; ISBN 3-87387-386-9
- Moine, Donald J.; Lloyd, Kenneth L.: Unlimited Selling Power: Die Techniken der Verkaufselite. – Paderborn: Junfermann, 1994; ISBN 3-87387-112-2
- Molcho, Sammy: Körpersprache. – München: Goldmann, 1998; ISBN 3-442-12667-3
- Naumann, Frank: Miteinander streiten – Die Kunst der fairen Auseinandersetzung. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 1998; ISBN 3-499-19795-2
- Pack, Oskar: 25 schmutzige Tricks der Konkurrenz – und wie Sie sich dagegen wehren. 3. Aufl. – Würzburg: Max Schimmel Verlag, 1999; ISBN 3-920834-43-7
- Pease, Allan; Pease, Barbara: Die kalte Schulter und der warme Händedruck - Ganz natürliche Erklärungen für die geheime Sprache unserer Körper. – Berlin: Ullstein, 2004; ISBN 3-550-07604-5
- Rhode, Rudi; Meis, Mona Sabine: Wortlos sprechen - Körpersprache: Körperwahrheiten - Körperlügen. – Zürich: Oesch Verlag, 2004; ISBN 3-0350-0027-1
- RoAne, Susan: Was sage ich jetzt bloss? Perfekt auftreten, brillant kommunizieren, souverän reagieren: Das 7-Punkte-Programm für Ihren beruflichen Erfolg. – Landsberg am Lech: mvg-verl., 1998; ISBN 3-478-81210-0
- Rückle, Horst: Körpersprache für Manager. – Landsberg am Lech: verlag moderne industrie, 2000; ISBN 3-478-54100-X
- Ryborz, Heinz: Die Kunst zu überzeugen – Wie Sie Menschen für sich gewinnen. – Kreuzlingen/ München: Ariston, 1998; ISBN 3-7205-2018-8
- Schaller, Beat: Die Macht der Kommunikation: Erfolg durch geldwerte Worte. – München: Wirtschaftsverlag Langen Müller/Herbig, 2001; ISBN 3-7844-7414-4
- Schaller, Beat: Die Macht der Sprache: 101 Werkzeuge für eine überzeugende Kommunikation. – München: Wirtschaftsverlag Langen Müller/Herbig, 1999; ISBN 3-7844-7380-6
- Seuhs-Schoeller, Christiane: NLP und Werbung: Der effiziente Weg zum Kunden. – Wien/Frankfurt: Wirtschaftsverlag Ueberreuter, 2000; ISBN 3-7064-0641-1

-
- Spence, Gerry: Argumentiere und gewinne – Amerikas Anwalt Nr.1 lehrt die hohe Kunst des erfolgreichen Argumentierens. – München: Goldmann, 1997; ISBN 3-442-13949-X
- Stevens, John O.: Die Kunst der Wahrnehmung - Übungen der Gestalttherapie. – Gütersloh: Gütersloher, 2002; ISBN 3-579-02278-4
- Stiebel, David: Die Taktik des Streitens – Konfliktstrategie statt Harmoniesucht. 2. Aufl. – Frankfurt am Main: Krüger Verlag, 1999; ISBN 3-8105-1908-1
- Stone, Douglas; Patton, Bruce M.; Heen, Sheila: Offen gesagt: Erfolgreich schwierige Gespräche meistern. – München: Wilhelm Goldmann Verlag, 1999; ISBN 3-442-30872-0
- Thomson, Anne: Argumentieren – und wie man es gleich richtig macht. Stuttgart: Klett-Cotta, 2001; ISBN 3-608-94202-5
- Toelstede, Bodo G.: Fair verhandeln – Das Gewinner-Konzept. – Weinheim/Basel: Beltz Taschenbuch, 2000; ISBN 3-407-22607-1
- Tomas, Jens; Schmidt-Tanger, Martina; Tschepp, Christian: Milton! Praxistraining hypnotische Sprachmuster - Sprachliche Brillanz für Trainer, Moderatoren, Lehrer und alle professionellen Kommunikatoren. – Paderborn: Junfermann, 2004; ISBN 3-87378-589-6
- Ury, William L.: Schwierige Verhandlungen – Wie Sie sich mit unangenehmen Kontrahenten vorteilhaft einigen. 3. Aufl. München: Wilhelm Heine Verlag, 1998; ISBN 3-453-08788-7
- Walters, Stan B.: Der kleine Lügendetektor - So erkennen Sie Unwahrheiten und lassen sich nicht täuschen. – Landsberg/München: mvg-Verlag, 2002; ISBN 3-478-08783-X
- Woodsmall, Marilyne; Woodsmall, Wyatt: Auf dem Weg zu exzellenter Kommunikation: Die 9 Schlüssel zum persönlichen und beruflichen Erfolg. – Paderborn: Junfermann, 1998; ISBN 3-87387-395-8

Verkauf

Anton, Karl-Heinz: Mit List und Tücke argumentieren – Technik der boshaften Rhetorik. 2. Aufl. – Wiesbaden: Gabler, 2001; ISBN 3-409-28786-8

Bandler, Richard; Donner, Paul: Die Schatztruhe – NLP im Verkauf: Das neue Paradigma des Erfolgs. – Paderborn: Junfermann, 1995; ISBN 3-87387-127-0

Besser-Siegmund, Cora: Killerphrasen im Verkauf – und wie man sie knackt. – Düsseldorf/Regensburg: Metropolitan, 1997; ISBN 3-89623-112-X

Carnegie, Dale: Wie man Freunde gewinnt – Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden. – Bern/München/Wien: Scherz, 2000; ISBN 3-502-13105-8

Cialdini, Robert B.: Die Psychologie des Überzeugens: Ein Lehrbuch für alle, die ihren Mitmenschen und sich selbst auf die Schliche kommen wollen. – Bern/Göttingen/Toronto/Seattle: Huber, 1997; ISBN 3-456-82806-3

Collett, Peter: Ich sehe was, was du nicht sagst - So deuten Sie die Gesten der anderen - und wissen, was diese wirklich denken. – Bergisch Gladbach: Lübbe, 2004; ISBN 3-431-03229-X

Cyr, Marie-France: Die Wahrheit über die Lüge - Warum Menschen lügen und belogen werden wollen. – Frankfurt am Main: mvg-Verlag, 2004; ISBN 3-636-06077-5

Dru, Jean-Marie: Disruption – Regeln brechen und den Markt aufrütteln.– Frankfurt/New York: Campus, 1997; ISBN 3-593-35799-2

Edmüller, Andreas; Wilhelm, Thomas: Argumentieren – sicher, treffend, überzeugend. 2. Aufl. Planegg: WRS-Verlag, 2000; ISBN 3-8092-1430-2

Ekman, Paul: Gefühle lesen - Wie Sie Emotionen erkennen und richtig interpretieren. – München: Elsevier, 2004; ISBN 3-8274-1494-6

Ekman, Paul: Telling Lies - Clues to deceit in the Marketplace, Politics and Marriage. – New York/London: W.W. Norton, 2001; ISBN 0-393-32188-6

Garnitschnig, Johann B.; Ganster, Maximilian: Sales-Card. – Paderborn: Junfermann, 1999; ISBN 3-87387-430-X

Gross, Stefan F.: Beziehungsmintelligenz: Talent und Brillanz im Umgang mit Menschen. – Landsberg am Lech: mi, Verl. Moderne Industrie, 1997; ISBN 3-478-35660-1

Harris, Godfrey: Empfehlen Sie uns weiter! – Mundpropaganda als Marketinginstrument. – Wien/Hamburg: Signum, 1999; ISBN 3-85436-289-7

Hesse, Jürgen; Schrader, Christian: Praxisbuch Smalltalk - Gesprächseröffnungen, Themen, rhetorische Tricks. – Frankfurt am Main: Eichborn, 2003; ISBN 3-8218-3874-4

Kellermann, Mario: Suggestive Kommunikation – Unterschwellige Botschaften in Alltag und Werbung. – Bern/Göttingen/Toronto/Seattle: Huber, 1997; ISBN 3-456-82852-7

Kellner, Hedwig: Rhetorik: hart verhandeln – erfolgreich argumentieren. München/Wien: Carl Hanser Verlag, 2000; ISBN 3-446-21489-5

Kirschner, Josef: So wehren Sie sich gegen Manipulation – Strategie und Technik, im Alltag erfolgreich zu sein. – München: Knauer, 1998; ISBN 3-426-82197-4

Kolb, Deborah M.; Williams, Judith: Everyday Negotiation - Navigating the hidden Agendas in Bargaining. – San Francisco: Jossey-Bass, 2003; ISBN 0-7879-6501-4

Korda, Philippe: Nicht um jeden Preis: Verhandeln mit Profit. – Zürich: Orell Füssli, 1999; ISBN 3-280-02631-8

Kurt, Chandra: Sex sells - Warum man sich für Werbung auszieht. – Zürich: Orell Füssli, 2004; ISBN 3-280-05082-0

- Mikunda, Christian: Der verbotene Ort oder Die inszenierte Verführung – Unwiderstehliches Marketing durch strategische Dramaturgie. – Düsseldorf: Econ, 1998;
- Moine, Donald J.; Lloyd, Kenneth L.: Unlimited Selling Power: Die Techniken der Verkaufselite. – Paderborn: Junfermann, 1994; ISBN 3-87387-112-2
- Molcho, Sammy: Körpersprache. – München: Goldmann, 1998; ISBN 3-442-12667-3
- Naumann, Frank: Miteinander streiten – Die Kunst der fairen Auseinandersetzung. – Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 1998; ISBN 3-499-19795-2
- Pack, Oskar: 25 schmutzige Tricks der Konkurrenz – und wie Sie sich dagegen wehren. 3. Aufl. – Würzburg: Max Schimmel Verlag, 1999; ISBN 3-920834-43-7
- Pease, Allan; Pease, Barbara: Die kalte Schulter und der warme Händedruck - Ganz natürliche Erklärungen für die geheime Sprache unserer Körper. – Berlin: Ullstein, 2004; ISBN 3-550-07604-5
- Rhode, Rudi; Meis, Mona Sabine: Wortlos sprechen - Körpersprache: Körperwahrheiten - Körperlügen. – Zürich: Oesch Verlag, 2004; ISBN 3-0350-0027-1
- RoAne, Susan: Was sage ich jetzt bloss? Perfekt auftreten, brillant kommunizieren, souverän reagieren: Das 7-Punkte-Programm für Ihren beruflichen Erfolg. – Landsberg am Lech: mvg-verl., 1998; ISBN 3-478-81210-0
- Rückle, Horst: Körpersprache für Manager. – Landsberg am Lech: verlag moderne industrie, 2000; ISBN 3-478-54100-X
- Ryborz, Heinz: Die Kunst zu überzeugen – Wie Sie Menschen für sich gewinnen. – Kreuzlingen/ München: Ariston, 1998; ISBN 3-7205-2018-8
- Saxer, Umberto: Bei Anruf Erfolg: Das Telefon-Powertraining. – Wien/Frankfurt: Wirtschaftsverlag Ueberreuter, 2000; ISBN 3-7064-0648-9
- Schaller, Beat: Die Macht der Kommunikation: Erfolg durch geldwerte Worte. – München: Wirtschaftsverlag Langen Müller/Herbig, 2001; ISBN 3-7844-7414-4
- Schaller, Beat: Die Macht der Sprache: 101 Werkzeuge für eine überzeugende Kommunikation. – München: Wirtschaftsverlag Langen Müller/Herbig, 1999; ISBN 3-7844-7380-6
- Seuhs-Schoeller, Christiane: NLP und Werbung: Der effiziente Weg zum Kunden. – Wien/Frankfurt: Wirtschaftsverlag Ueberreuter, 2000; ISBN 3-7064-0641-1
- Spence, Gerry: Argumentiere und gewinne – Amerikas Anwalt Nr.1 lehrt die hohe Kunst des erfolgreichen Argumentierens. – München: Goldmann, 1997; ISBN 3-442-13949-X
- Staples, Walter D.: Think like a Winner! Der Weg zu Spitzenleistungen (Multimind) . – Paderborn: Junfermann, 1993; ISBN 3-87387-109-2
- Stevens, John O.: Die Kunst der Wahrnehmung - Übungen der Gestalttherapie. – Gütersloh: Gütersloher, 2002; ISBN 3-579-02278-4
- Stone, Douglas; Patton, Bruce M.; Heen, Sheila: Offen gesagt: Erfolgreich schwierige Gespräche meistern. – München: Wilhelm Goldmann Verlag, 1999; ISBN 3-442-30872-0
- Thomson, Anne: Argumentieren – und wie man es gleich richtig macht. Stuttgart: Klett-Cotta, 2001; ISBN 3-608-94202-5
- Toelstede, Bodo G.: Fair verhandeln – Das Gewinner-Konzept. – Weinheim/Basel: Beltz Taschenbuch, 2000; ISBN 3-407-22607-1
- Tomas, Jens; Schmidt-Tanger, Martina; Tschepp, Christian: Milton! Praxistraining hypnotische Sprachmuster - Sprachliche Brillanz für Trainer, Moderatoren, Lehrer und alle professionellen Kommunikatoren. – Paderborn: Junfermann, 2004; ISBN 3-87378-589-6

Ury, William L.: Schwierige Verhandlungen – Wie Sie sich mit unangenehmen Kontrahenten vorteilhaft einigen. 3. Aufl. München: Wilhelm Heine Verlag, 1998; ISBN 3-453-08788-7

Vogel, Ingo: So reden Sie sich an die Spitze: Sprache als Erfolgswort. – München: Econ, 2000; ISBN 3-430-19381-8

Walters, Stan B.: Der kleine Lügendetektor - So erkennen Sie Unwahrheiten und lassen sich nicht täuschen. – Landsberg/München: mvg-Verlag, 2002; ISBN 3-478-08783-X

Zemke, Ron; Gitomer, Jeffrey: Wahnsinns-Verkauf: Methoden, die Ihre Kunden aus den Socken hauen. – Frankfurt/New York: Campus Verlag, 1999; ISBN 3-593-36417-4

Wissenschaft

Bischof, Marco: Tachyonen Orgonenergie Skalarwellen - Feinstoffliche Felder zwischen Mythos und Wissenschaft. – Aarau: AT Verlag, 2002; ISBN 3-85502-786-2

Holzinger, Brigitte: Der luzide Traum - Phänomenologie und Physiologie. – Wien: WUV-Univ.-Verlag, 1997; ISBN 3-85114-337-X

Jacob, François: Die Logik des Lebenden - Eine Geschichte der Vererbung. – Frankfurt am Main: S. Fischer Verlag, 2002; ISBN 3-596-14468-X

Keleman, Stanley: Verkörperte Gefühle - Der anatomische Ursprung unserer Erfahrungen und Einstellungen. – München: Kösel, 1999; ISBN 3-466-34275-9

Laszlo, Ervin: Das fünfte Feld - Materie, Geist und Leben - Vision der neuen Wissenschaften. – Bergisch Gladbach: Bastei Lübbe, 2002; ISBN 3-404-60477-6

Roos, Hans; Hermann, Armin (Hrsg.): Max Planck - Vorträge, Reden, Erinnerungen. – Berlin/Heidelberg/New York: Springer Verlag, 2001; ISBN 3-540-41274-3