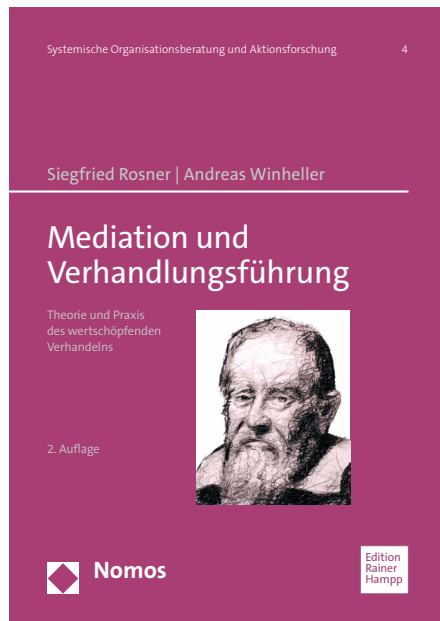


# Das Standardwerk zum wertschöpfenden Verhandeln – jetzt in 2. Auflage



## **Mediation und Verhandlungsführung**

Theorie und Praxis des wertschöpfenden Verhandelns

Von Dr. Siegfried Rosner und  
Dipl.-Jur. Andreas Winheller, M.A., M.M., MCN

2., aktualisierte und erweiterte Auflage 2022,  
494 S., brosch., 44,- €

ISBN 978-3-98542-008-7

(Systemische Organisationsberatung und  
Aktionsforschung, Bd. 4)

[nomos-shop.de/isbn/978-3-98542-008-7](https://nomos-shop.de/isbn/978-3-98542-008-7)

Dieses Buch ist das Standardwerk für wertschöpfendes (Win-Win)-Verhandeln im deutschsprachigen Raum.

Ist Win-Win-Verhandeln ökonomisch sinnvoll oder naive Sozialromantik? Um diese Frage tobt ein regelrechter „Glaubenskrieg“, vor dessen Hintergrund die Autoren – beide erfahrene Verhandlungsberater und Wirtschaftsmediatoren – in jahrelanger Forschungs- und Praxisarbeit die besten Techniken sowie fundierte wissenschaftlichen Belege für wertschöpfendes Verhandeln zusammengetragen haben.

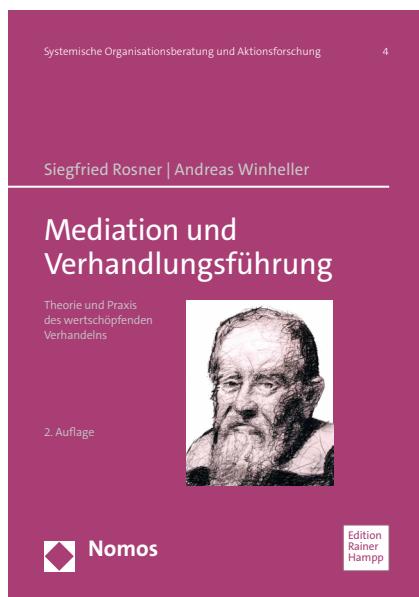
Zugleich gilt das Werk als führendes Lehrbuch für mediatives Verhandeln, das auch erfahrenen Mediatorinnen und Mediatoren immer wieder neue Impulse für eine noch bessere Verhandlungsführung gibt. Berücksichtigt werden dabei modernste Techniken wie Framing-Strategie, Grammatik der Wertschöpfung und Umgang mit „Irrationalität“.

**Bestell-Hotline +49 7221 2104-260 | Online [www.nomos-shop.de](http://www.nomos-shop.de)  
E-Mail [bestellung@nomos.de](mailto:bestellung@nomos.de) | Fax +49 7221 2104-265 | oder im Buchhandel**

Sie haben das Recht, die Ware innerhalb von 14 Tagen nach Lieferung ohne Begründung an Nördlinger Verlagsauslieferung GmbH & Co. KG, Augsburgstr. 67A, 86720 Nördlingen, zurückzusenden. Bitte nutzen Sie bei Rücksendungen im Inland den kostenlosen Abholservice. Ein Anruf unter Tel. +49 7221 2104-45 genügt. Unsere Datenschutzbestimmungen finden Sie unter [nomos@shop.de/go/datenschutzerklaerung](https://nomos@shop.de/go/datenschutzerklaerung).

**Nomos Verlagsgesellschaft**  
Waldseestraße 3–5 | D-76530 Baden-Baden | [www.nomos.de](http://www.nomos.de)

# The Standard Work on Value-Adding Negotiation – Now in its 2nd Edition



## **Mediation und Verhandlungsführung** Theorie und Praxis des wertschöpfenden Verhandelns

By Dr. Siegfried Rosner and  
Dipl.-Jur. Andreas Winheller, M.A., M.M., MCN

*2nd, updated and extended edition 2022,*

*494 pp., pb., € 44.00*

*ISBN 978-3-98542-008-7*

*(Systemische Organisationsberatung und  
Aktionsforschung, vol. 4)*

*in German*

[nomos-shop.de/isbn/978-3-98542-008-7](https://nomos-shop.de/isbn/978-3-98542-008-7)

This book has become the standard work for value-creating win-win negotiations in the German-speaking world. In the war of faith about win-win negotiations (economically advantageous vs. naive social romanticism), the authors, both experienced negotiation consultants and business mediators, have compiled the best techniques for value-creating negotiations and the evidence for them, which they have gathered during their years of research work.

At the same time, the book has become the leading textbook on mediative negotiations, offering even experienced mediators new ideas for even better negotiating, including the latest techniques such as framing strategies, the grammar of value creation and dealing with 'irrationality'.

**Hotline for your order +49 7221 2104-260 | Online [www.nomos-shop.de](https://www.nomos-shop.de)  
E-Mail [orders@nomos.de](mailto:orders@nomos.de) | Fax +49 7221 2104-265 | or in your local bookstore**

You can withdraw from your book order without giving reasons within fourteen days. Simply send your written withdrawal within the given period to: Nördlinger Verlagsauslieferung GmbH & Co. KG, Augsburgener Str. 67A, 86720 Nördlingen, Germany or to your bookstore. A withdrawal binds you to return the items. All costs and risks of return are payable by the addressee. You can find our privacy policy online at [nomos@shop.de/go/datenschutzerklaerung](https://nomos@shop.de/go/datenschutzerklaerung).