



Literaturempfehlungen

Macht- und Statusspiele allgemein

Oncken, William III ; Blackwell, Morton C.: *Monkey Business : Are You Controlling Events Or are Events Controlling You?.* : Executive Excellence Publishing, 2000.

Pfeffer, Jeffrey. 2015. *Leadership BS: Fixing Workplaces and Careers One Truth at a Time.* Heidelberg: HarperCollins.

Pfeffer, Jeffrey. 2010. *Power – Why Some People Have It – and Others Don't.* New York: Harper Collins.

Sutton, Robert I: *The Asshole Survival Guide : How to Deal with People Who Treat You Like Dirt.* London: Penguin Uk, 2017.

Reardon, Kathleen Kelley. 2011. *The Secret Handshake: Mastering the Politics of the Business Inner Circle.* New York: Crown Publishing Group

Schmitt, Tom ; Esser, Michael: *Status-Spiele : wie ich in jeder Situation die Oberhand behalte.* 9. Aufl.. Frankfurt am Main: Fischer-Taschenbuch-Verlag, 2010.

Gender, Macht und Kommunikation

Anonyma, Anonyma ; Schulz-Strelow, Monika: *Ganz oben : Aus dem Leben einer weiblichen Führungskraft.* 2. Aufl.. München: C.H.Beck, 2013.

Evans, Gail: *Play Like a Man, Win Like a Woman : What Men Know About Success that Women Need to Learn.* New York: Crown Publishing Group, 2000.

Frankel, Lois P.: *Nice Girls Don't Get the Corner Office : 101 Unconscious Mistakes Women Make That Sabotage Their Careers.* : Hachette Book Group USA, 2010.

Modler, Peter: *Das Arroganz-Prinzip : So haben Frauen mehr Erfolg im Beruf.* 4. Aufl.. Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch, 2012.

Raststetter, Daniela: *Macht und Mikropolitik : Frauen müssen taktischer werden!.* Kassel: kassel university press GmbH, 2009.

Sandberg, Sheryl: *Lean In : Women, Work, and the Will to Lead.* New York: Random House, 2013.

Schädeli, Sibyl: *Im gläsernen Labyrinth. Tricks und Taktiken für Frauen auf dem Karriereweg.* BoD, 2019.

Tannen, Deborah : *The Power of talk.* In: HARVARD BUSINESS REVIEW, September-October 1995.

Tannen, Deborah: *Talking from 9 to 5.* Heidelberg: HarperCollins, 2013



SIBYL SCHÄDELI
COACHING. WORKSHOPS. CONSULTING.

Zusammenarbeit und Machtspiele unter Frauen

Chesler, Phyllis: *Woman's Inhumanity to Woman.* : Chicago Review Press, 2009.
Duff, Caroline und Barbara Cohen. 1993. *When Women Work Together: Using Our Strengths to Overcome Our Challenges.* Newburyport: Conari Press.

Evans, Gail. 2004. *She Wins, You Win: The Most Important Strategies for Making Women More Powerful.* New York: Penguin.

Williams, Joan C. und Rachel Dempsey. 2018. *What Works for Women at Work: Four Patterns Working Women Need to Know.* New York: NYU Press.

Wiseman, Rosalind. 2016. *Queen Bees and Wannabes: Helping Your Daughter Survive Cliques, Gossip, Boys, and the New Realities of Girl World.* New York: Harmony Books.

Litwin, Anne: *New Rules for Women : Revolutionizing the Way Women Work Together.* : Third Bridge Press, 2014.

Selbstmarketing und Strategisches Netzwerken

Alter, Clara Hale: *The Credibility Code: How to project confidence and competence when it matters most.* Meritus Books, 2012.

Cuddy, Dr. Amy: *Dein Körper spricht für dich : Von innen wirken, überzeugen, ausstrahlen.* München: Mosaik Verlag, 2016.

Ferrazzi, Keith ; Raz, Tahl: *Geh nie alleine essen! und andere Geheimnisse rund um Networking und Erfolg.* Kulmbach: Börsenmedien AG, 2007.

Kay, Katty und Shipman, Claire. 2014. *The Confidence Code: The Science and Art of Self-Assurance – What Women Should Know.* New York: Harper Business.

Wolf, Alexander. 2013. *Die Essenz des Networking: Dictyonomie.* Amazon: CreateSpace Independent Publishing Platform.



SIBYL SCHÄDELI
COACHING. WORKSHOPS. CONSULTING.

(Lohn) Verhandeln

Babcock, Linda und Sara Laschever. 2003. Women Don't Ask: Negotiation and the Gender Divide. Princeton and Oxford: Princeton University Press.

Dawson, Roger. 2012. Secrets of Power Negotiating. New York: Open Road Media.

Fisher, Roger ; Ury, William ; Patton, Bruce ; Neubauer, Jürgen: Das Harvard-Konzept : Die unschlagbare Methode für beste Verhandlungsergebnisse - Erweitert und neu übersetzt. 2. Aufl.. München: DVA, 2018.

Henningsmeyer, Anja. 2019. Denn sie wissen, was sie tun .Wie Frauen erfolgreich verhandeln. Frankfurt: Campus Verlag

Kimich, Claudia. 2015. Um Geld verhandeln: Gehalt, Honorar und Preis – So bekommen Sie, was Sie verdienen. München: C.H.Beck.

Ruppert, Andrea und Martina Voigt. 2009. Gehalt und Aufstieg: Mythen – Fakten – Modelle erfolgreichen Verhandeln. Aachen: Shaker.

Ury, William. 2017. Getting Past No: Negotiating in Difficult Situations. New York: Random House Publishing Group.

Voss, Chris und Tahl Raz. 2016. Never Split the Difference: Negotiating as if Your Life Depended on It. New York: Random House.