

Sadržaj

Glava I	3
Menadžment pregovaranja	3
Značaj pregovaranja	3
Sučeljavanje interesa i granice pregovora	8
Osnovne karakteristike međunarodnog pregovaranja	11
Vrste pregovora	13
Pregovaračka ekipa	15
Profil efikasnog međunarodnog pregovarača	18
Glava II	23
Forme i način pregovaranja	23
Pregovaračke faze	23
Uspostavljanje kontakta	24
Pripreme za pregovore	28
Razvoj pregovora	37
Zaključivanje pregovora	43
Taktike i tehnike pregovaranja	47
Faktori koji utiču na izbor pregovaračkih taktika	47
Profesionalne taktike	49
Direktne taktike	50
Indirektne taktike/taktike pritiska	58
Kontramere/kontrataktike	62
Agresivne taktike	65
Nelojalne taktike	67
Glava IV	71
Komunikacija u pregovaranju	71
Slanje i primanje poruka u pregovaranju	71
Verbalna komunikacija	71
Neverbalna komunikacija	73
Znaci laži u telesnom govoru	76

Glava V.....	81
Integrativno pregovaranje.....	81
Pregovaranje u modernoj ekonomiji.....	81
Odlike modernog pregovarača.....	83
Glava VI.....	87
Kulturni uticaj i ograničenja u pregovaranju.....	87
Kulturni elementi u globalnoj ekonomiji.....	87
Kulturne dimenzije pregovora.....	90
Glava VII.....	95
Stil pregovaranja.....	95
Kriterijumi za utvrđivanje modela kulturne klas.....	95
Stil pregovora po geografskim regionima.....	97
Evropa.....	98
Severna Amerika.....	102
Latinska Amerika.....	105
Azija.....	109
Arapske zemlje.....	113
Afrika.....	117
Osnovna pravila adaptacije lokalnoj kulturi.....	119
Glava VIII.....	121
Protokoli u pregovaranju.....	121
Uvod.....	121
Pozdravi i predstavljanje.....	121
Imena i titule.....	124
Razmena vizit karti.....	126
Navike za stolom.....	127
Bkšiš.....	129
Boje i znaci.....	129
Pokreti.....	131
Pokloni.....	132
Test iz međunarodnog protokola.....	135

Glava IX.....	141
Communication Interculturally	141
The importance of communicating across cultures..	141
Some hints on using appropriate language in negotiations	143
Idioms that relate to business negotiations.....	145
Writing for business purposes.....	164
Literatura.....	171
Analitički sadržaj.....	173