

PREDGOVOR

Knjiga pred vama je namenjena svima koji se u svom pregalaštvu sreću sa novim izazovima i vode pregovore o poslu u različitim zemljama i kontinentima.

Svi smo ponekad primorani na pregovaranje i kompromise kako u našem poslovnom životu tako i u privatnom. Ipak, profesionalci znaju da najbolji način da se postigne dobar pregovarač je da se to nauči, odnosno usavršava svaki dan. Da su vrhunski profesionalci i menadžeri toga svesni moglo se videti iz posećenosti predavanjima koje je William Ury (jedan od najvećih svetskih stručnjaka za pregovaranje i upravljenje konfliktima) održao na skupu EXPO –MANAGEMENT u Madridu 2003. godine. Ovom skupu je prisustvovao autor ove knjige zahvaljujući međunarodnoj reputaciji BK Univerziteta.

Materijal u knjizi obrađen je u devet glava. U prvih osam glava razrađuju se pitanja strategije i taktike u međunarodnom pregovaranju, kao i kulturnih uticaja i ograničenja na te pregovore. Na kraju su obrađujena pitanja protokola u pregovaranju. U glavi devet sadržane su najčešće fraze, idiomi i forme obraćanja na engleskom jeziku u međunarodnom pregovaranju. Ovu materiju pripremila je koautor S.Špragić-Đokić.

Na kraju zahvaljujem recenzentima, saradnicima i prijateljima na trudu i pomoći da se ovaj naporan posao uspešno okonča. Posebno zahvaljujem porodici na razumevanju i strpljenju.

Autor