

Dobrodošli u peto izdanje *Pregovaranja!*

Oni koji su upoznati s četvrtim izdanjem primijetit će velike promjene u organizaciji knjige. Glavna je promjena povećanje broja poglavlja knjige s 13 u četvrtom na 20 u ovom izdanju! To smo postigli razbijanjem nekih većih poglavlja, koja su često pokrivala dvije ili tri odvojene teme, u manja poglavlja koja se sada bave užim područjima. Takva reorganizacija učinjena je iz dva glavna razloga: prvo, u mnogima od tih područja sve je više objavljenih istraživanja, pa ona zahtijevaju i više pažnje; drugo, povratne informacije koje smo dobili od predavača pokazale su kako mnogi od njih u svojim predavanjima žele koristiti samo neke dijelove poglavlja (npr. žele koristiti dio o timovima, ali ne i o koalicijama, ili pak žele koristiti i jedan i drugi, ali ne na istom predavanju).

Zbog tih promjena dajemo pregled nove organizacije poglavlja (detalniji pregled vidi na kraju 1. poglavlja) i sve vas upoznate s četvrtim izdanjem upozoravamo na promjene. Prva četiri poglavlja uvode čitatelja u osnove pregovaranja. Prvo poglavlje predstavlja uvod u područje pregovaranja i upravljanja konfliktima, opisuje osnovne elemente međuovisnosti s drugim ljudima te ukratko istražuje izazove upravljanja tom međuovisnošću. Drugo i treće poglavlje opisuju dva glavna pristupa pregovaranju: osnovnu dinamiku natjecateljskog (*win-lose*) pogađanja (2. poglavlje) te osnovnu dinamiku integrativnog (*win-win*) pregovaranja (3. poglavlje). Četvrto poglavlje (2. poglavlje u četvrtom izdanju) opisuje što pregovarači moraju učiniti kako bi se pripremili za pregovaranje: definirati ciljeve pregovaranja te isplanirati korake kojima će pokušati ostvariti te ciljeve. To smo poglavlje premjestili jer smo zaključili da je lakše govoriti o procesima koji su potrebni za planiranje distributivnog ili integrativnog pregovaranja nakon što objasnimo osnove obje strategije.

Sljedećih pet poglavlja opisuju osnovne psihološke podprocese pregovaranja: percepciju, kogniciju, emocije, komunikaciju, moć, utjecaj i etiku. U 5. poglavlju dajemo pregled glavnih procesa percepcije i kognicije te opisujemo kako su sheme problema i razgovora povezane s tim procesima. Šesto poglavlje posvećeno je komunikaciji u pregovaranju; proučavamo dinamiku komunikacije i procese koji utječu na ishode pregovaranja. U 7. i 8. poglavlju razmatramo moć i utjecaj kao dvije odvojene teme; u 7. poglavlju govorimo o različitim načinima na koje pregovarači mogu koristiti moć kako bi vršili pritisak na drugu stranu, dok u 8. poglavlju opisujemo “moć na djelu”, odnosno sredstva utjecaja kojima se ta moć koristi, uključujući metode persuazije i druge metode utjecaja. Konačno, u 9. se poglavlju bavimo etičkim pitanjima i standardima u pregovaranju kao jedinstvenim izazovima za pregovarače koji odlučuju o tome koliko će informacija u pregovorima otkriti i koliko će biti iskreni.

Sljedeća četiri poglavlja (3. dio) proučavaju socijalni kontekst u kojem se pregovori odvijaju, a koji utječe na to kako se oni razvijaju. Staro 8. i 9. poglavlje podijelili smo oba u dva dijela. U 10. poglavlju ispituje kako se proces pregovaranja mijenja kada postoji odnos između strana. U 11. poglavlju ispituje kako se pregovori mijenjaju kada pregovarači predstavljaju interese drugih umjesto da pregovaraju za sebe. U 12. poglavlju ispituje kako se pregovarači okupljaju u saveze i koalicije kako bi zajedno utjecali na drugu stranu. Konačno, u 13. poglavlju istražujemo grupni kontekst u pregovorima; objašnjavamo kako se donošenje odluka i rješavanje problema također može smatrati pregovaranjem i na koji se način može uspješnije upravljati tim procesima.

Četvrti dio dijeli staro 10. poglavlje u dva dijela, a oba se bave utjecajem individualnih razlika na procese i ishode pregovaranja. U 14. poglavlju dajemo pregled brojnih radova koji su pokušali objasniti kako rodne razlike oblikuju stil i pristup pregovaranju. U 15. poglavlju istražujemo razlike u ličnostima i kako te razlike utječu na različite pristupe pregovaranju i rješavanju konflikata.

Peti dio sadržava samo jedno (16.) poglavlje koje se bavi međunarodnim i međukulturalnim pregovaranjem. Ovo poglavlje istražuje kako nacionalna kultura i međunarodni kontekst utječu na proces i ishod pregovaranja.

Šesti dio - koji govori o teškim pregovaračkim situacijama - raspoređuje sadržaj staroga 12. i 13. poglavlja u tri poglavlja. Sedamnaesto poglavlje opisuje strategije za rješavanje pregovora koji su zapeli u slijepoj ulici - što pregovarač može učiniti kada mogućnost zapinjanja u slijepoj ulici, dolaska do mrtve točke ili pak prekida pregovora ugrožavaju pregovaranje. U 18. poglavlju okrećemo se situacijama u kojima strane koriste različite modele, strategije ili pristupe pregovaranju te dajemo savjete pregovaračima koji se žele ponašati integrativno ali pregovaraju s ljudima koji tome nisu skloni. Devetnaesto poglavlje istražuje na koje sve načine treća strana može pomoći pregovaračima u rješavanju sporova.

Konačno, u 7. dijelu završavamo s novim poglavljem, u kojem dajemo osvrt na procese i ishode pregovaranja te pregovaračima nudimo popis preporuka izvedenih iz brojnih istraživanja pregovora i njihove dinamike.

Iako je ova reorganizacija najočitija promjena, čitatelji upoznati s ranijim izdanjima primijetit će i sljedeće novosti:

1. Veći dio ove knjige izmijenjen je i ažuriran. Autori su pregledali svako poglavlje, pri čemu su se služili brojnim povratnim informacijama predavača koji su koristili ranija izdanja. U mnogim je poglavljima sadržaj reorganiziran s ciljem jasnijeg prikazivanja informacija.
2. Kako bismo dodatno povećali čitljivost knjige, uvrstili smo neke nove slike i crteže koji slikovito prikazuju dinamiku pregovaranja.
3. Znatno smo popravili grafičku izvedbu i izgled stranica knjige kako bi ona bila vizualno zanimljivija i čitkija.
4. Novu strukturu ove knjige prati i revizija našeg priručnika *Negotiation: Readings, Exercises and Cases*, peto izdanje, čiji su urednici Roy Lewicki, Bruce Barry i David Saunders, izdan 2006. Taj se priručnik može koristiti zajedno s ovom knjigom ili odvojeno. Kraća verzija ove knjige, *Essentials of Negotiation* (četvrto izdanje), Royja Lewickija, Brucea Barryja i Davida Saundersa, objavljena 2006., također se može koristiti uz gore spomenuti priručnik za pregovaranje. Preporučamo predavačima da se za besplatni primjerak jave svom lokalnom predstavniku McGraw-Hill/Irwina (ili nazovu 800-634-3963, odnosno posjete internetsku stranicu [www.mhhe.com](http://www.mhhe.com)).
5. Uz ovo se izdanje mogu nabaviti i testovi i PowerPoint prikazi, koji mogu služiti kao pomoć u predavanjima. Za ove materijale možete kontaktirati predstavništvo McGraw-Hill/Irwina.

Još jednom, ove knjige ne bi bilo bez pomoći mnogih ljudi. Posebno želimo zahvaliti

- Brojnim kolegama iz područja pregovaranja i rješavanja konflikata, čija su istraživanja

omogućila razvoj ovog područja i koji su nam pomogli svojim povratnim informacijama o prošlim izdanjima kako bismo mogli poboljšati sadržaj ovog izdanja.

- Radu Johna Minton, koji je napustio autorski tim, ali je pomogao u stvaranju drugog, trećeg i četvrtog izdanja ove knjige.
- Izuzetnoj pomoći Stevea Stennera pri uređivanju knjige, osobito s redakturom, dopuštenjima za preuzimanje sadržaja i literaturom, te usavršavanjem pratećih testova i PowerPoint prikaza.
- Osoblju McGraw-Hill/Irwina, osobito našem sadašnjem uredniku, Ryanu Blankenshipu, te bivšim urednicima Johnu Weimeisteru, Johnu Biernatu, Kurtu Strandu i Karen Johnson; Allison Cleland i Trini Hauger, pomoćnicama urednika koje mogu riješiti gotovo svaki problem; te Christine Vaughan, našoj neumornoj voditeljici projekta koja naše zbunjujuće upute i dosadne tekstove pretvara u nadasve čitljive i upotrebljive knjige!
- Našim obiteljima, koje nam uvijek daju vremena, inspiracije i prilika za neprestano učenje o uspješnom pregovaranju i daju nam potporu koja nam je omogućila da izdržimo ovaj projekt.

**Roy J. Lewicki**  
**David M. Saunders**  
**Bruce Barry**