

SPIS TREŚCI

WSTĘP /11

CZĘŚĆ 1.

RÓŻNICE KULTUROWE W NEGOCJACJACH /13

MIĘDZYKULTUROWOŚĆ W XXI WIEKU /15

ARCHITEKTURA NEGOCJACJI MIĘDZYNARODOWYCH /19

RÓŻNICE KULTUROWE W NEGOCJACJACH /27

Nastawienie negocjacyjne /37

Kontekst w komunikacji /39

Ekspresyjność w komunikacji /40

Ceremonialność i szacunek /40

Stosunek do czasu /42

Forma umowy /42

Tworzenie porozumienia /43

Organizacja zespołu /43

Skłonność do podejmowania ryzyka /44

Domyślny poziom zaufania /44

Rytm pracy i rytuały /46

Impas i przerywanie rozmów oraz rola mediatora /46

KOMUNIKACJA MIĘDZYKULTUROWA W NEGOCJACJACH /51

JĘZYK W NEGOCJACJACH MIĘDZYKULTUROWYCH /57

KOMUNIKACJA NIEWERBALNA

W NEGOCJACJACH MIĘDZYKULTUROWYCH /69

EMOCJE W NEGOCJACJACH MIĘDZYKULTUROWYCH /81

CZEŚĆ 2.

PROFILE KULTUR NEGOCJACYJNYCH /89

AMERYKAŃSKI STYL NEGOCJACJI /91

- Kultura emigrantów /92
- Równość /92
- It's all about me*, czyli o amerykańskim indywidualizmie /94
- Kult sukcesu /96
- Czas to pieniądz /96
- Akceptacja „nowego” i „niepewnego” /97
- Sekwencyjność negocjacji /98
- Kiedy „nie” oznacza „nie” /99
- Wham, bam it's a deal Sam* /99
- Cisza /101
- Nęcenie superkontraktem /102
- Siła rekomendacji /103
- Przygotowanie /104
- Pragmatyzm /104
- Prawnicy rządzą /105
- Is your English good enough?* /107
- Na co najczęściej zwracali uwagę praktycy? /108

CHIŃSKI STYL NEGOCJACJI /111

- Guanxi* /114
- Mianzi* /116
- Hierarchia /116
- Renji Hexie* — harmonia interpersonalna /118
- Komplementy i krytyka /120
- Lojalność ponad wydajność /121
- Chiku nailao* — wytrwałość i pilność /122
- Zhengti Guannian* — myślenie holistyczne /122
- Komunikacja /123
- Zhongjian ren* — pośrednik /126
- Jiejian* — oszczędność /127
- Na co najczęściej zwracali uwagę praktycy? /127

HINDUSKI STYL NEGOCJACJI /129

- Wewnętrzne zróżnicowanie /130
- Hierarchiczność /132
- Elastyczność /133
- Czas /134
- Wielozadaniowość /135
- Kontekstowość komunikacji /135
- Wiedza i drobiazgowość /136
- Relacje /137
- Na co najczęściej zwracali uwagę praktycy? /137

JAPOŃSKI STYL NEGOCJACJI /141

- Kultura współpracy — kultura ceremoniału /141
- Nemawashi* i *ringisei* /143
- Atornawashi* /144
- Awase* /145
- Amae* /146
- Uchi* /146
- Harmonia /147
- Wymiana informacji /149
- Kolektywizm i rola relacji /149
- Negocjacje kulturalne /150
- Język i rola agenta /151
- Na co najczęściej zwracali uwagę praktycy? /152

EMIRACKI STYL NEGOCJACJI /155

- Osobiste podejście do interesów /158
- Targowanie — naturalna cecha Emiraczków /161
- Ceremonialność /162
- Na co najczęściej zwracali uwagę praktycy? /165

FRANCUSKI STYL NEGOCJACJI /169

- Formalizm i hierarchia /170
- Indywidualizm /171
- Sztuka dyskusji /171
- Szczegółowość umów /172
- Czas /172
- Styl komunikacji /172
- Na co najczęściej zwracali uwagę praktycy? /173

MEKSYKAŃSKI STYL NEGOCJACJI /175

- Macyzm /177
- Hierarchia i tytułowanie /177
- Relacje /177
- Hierarchia /178
- Na co najczęściej zwracali uwagę praktycy? /179

NIEMIECKI STYL NEGOCJACJI /181

- Relacje /182
- Analityczne myślenie /183
- Hierarchia /183
- Na co najczęściej zwracali uwagę praktycy? /185

ROSYJSKI STYL NEGOCJACJI /187

- Kluczowa rola historii /187
- Wewnętrzna sprzeczność i ambiwalencja /189
- Rola relacji /191
- Zyskać czy stracić mniej? /193
- Bezpośredniość w komunikacji /194
- Na co najczęściej zwracali uwagę praktycy? /197

SZWEDZKI STYL NEGOCJACJI /199

- Szwedzka niezależność /199
- Czas /200
- Kompetencje i wydajność /202
- Dzielenie się informacjami /202
- Ostrożność i powściągliwość /203
- Na co najczęściej zwracali uwagę praktycy? /204

CZĘŚĆ 3.
SYSTEMY RELIGIJNE
W BIZNESIE MIĘDZYNARODOWYM /207

ZNACZENIE RELIGII W BIZNESIE
MIĘDZYNARODOWYM /209

STRUKTURA WYZNANIOWA ŚWIATA /213

Islam /216

Konfucjanizm /219

Taoizm /223

Buddyzm /224

Chrześcijaństwo /225

ZAKOŃCZENIE /229

BIBLIOGRAFIA /235