

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 przerwanie 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

CZĘŚĆ 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 kuluarowe /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