

SPIS TREŚCI

Wstęp	7
Wprowadzenie	9
1. Trójkąt kulturowy	11
Inteligencje wielorakie i Trójkąt inteligencji	13
Inteligencja kulturowa	16
Ćwiczenie praktyczne: Jaki jest Twój poziom inteligencji kulturowej?	21
Instrukcja	22
2. Kontekst	29
Strategie poruszania się po nowych kontekstach kulturowych	32
Zapoznaj się z lokalną kulturą	33
Naucz się języka	38
Uważnie obserwuj i słuchaj	43
Zawieraj lokalne przyjaźnie	46
Uczestnicz w wydarzeniach kulturalnych	47
Szanuj normy społeczne	48
Bądź otwarty na zmiany	49
Zadawaj pytania	50
Zachowaj otwarty umysł	51
Prowadź dziennik	52
Ćwiczenie praktyczne: Porównanie kulturowe	52
3. JA – lustro kulturowe	59
Jak powstaje kultura: Czynniki kształtujące tożsamość narodową	62
Historia	63
Język	70
Geografia	72
Religia	76
Klimat	91

Symbol masy Eliasa Canettiego	95
Niemcy	96
Hiszpanie	97
Francuzi	98
Anglicy	99
Holendrzy	100
Włosi	101
Żydzi	102
Szwajcarzy	103
Symbol masy — podsumowanie	104
4. JA – DRUGI CZŁOWIEK. Mapa kulturowa	113
Komunikacja	116
Komunikacja niskokontekstowa	118
Komunikacja wysokokontekstowa	118
Strategie i taktyki optymalizowania interakcji	119
Ewaluacja (krytyka bezpośrednia)	128
Koncepcja ewaluacji we współczesnym społeczeństwie	128
Studium przypadku: Rosja i Japonia — dwa różne podejścia do ewaluacji	129
Krytyka bezpośrednia	131
Krytyka pośrednia	132
Styl komunikacji a styl krytyki: Kulturowe kombinacje	132
Strategie i taktyki optymalizowania interakcji	135
Rozwiązanie naszego studium przypadku	138
Przywództwo	139
Przywództwo egalitarne: charakterystyka	143
Przywództwo hierarchiczne: charakterystyka	144
Strategie i taktyki optymalizowania interakcji	146
Decydowanie	148
Decydowanie konsensualne	150
Decydowanie odgórne (top-down)	151
Strategie i taktyki optymalizowania interakcji	152
Zaufanie	155
Z Niemiec do Brazylii: dwa światy zaufania	156
Zaufanie zadaniowe (poznawcze)	158
Zaufanie relacyjne (afektywne)	159
Znaczenie dwóch rodzajów zaufania w środowisku korporacyjnym	159
Strategie i taktyki optymalizowania interakcji	161
Elastyczność i ciągła adaptacja	164

Niezgoda	165
Podejście konfrontacyjne	167
Podejście unikania konfrontacji	168
Strategie i taktyki optymalizowania interakcji	171
Planowanie	173
Planowanie liniowe: podejście sekwencyjne	174
Planowanie elastyczne czasowo	175
Czas jako zasób w różnych kulturach	176
Strategie i taktyki optymalizowania interakcji	176
Studium przypadku: Niemcy i Brazylia — czas, który dzieli i łączy	177
Przekonywanie (perswazja)	179
Dwa style perswazji: dedukcja i indukcja	180
Strategie i taktyki optymalizowania interakcji	183
Mapa kulturowa Polski	185
Studium przypadku: Polska vs. Rosja vs. Brazylia	189
5. Negocjacje międzykulturowe	195
Różnorodność kulturowa w negocjacjach	198
Wzorce w biznesie międzykulturowym	198
Zachowanie w biznesie: formalne vs. nieformalne	203
Podejście do czasu: elastyczne vs. liniowe (linearne)	204
Ekspresja emocji: Ekspresyjność vs. powściągliwość	204
Osiem typów negocjatorów	207
Dyplomaci (Grupa A)	209
Metodycy (Grupa B)	216
Żywiołowcy (Grupa C)	224
Kameleony (Grupa D)	231
Dynamicy (Grupa E)	238
Analitycy (Grupa F)	246
Strategowie (Grupa G)	249
Innowatorzy (Grupa H)	254
Podsumowanie	259
6. Zwierciadło narodów: spojrzenie na główne mocarstwa świata	263
Brazylia	267
Historia	268
Geografia	271
Gospodarka	272
Kultura	273
Charakterystyka Brazylijczyków	275

Chiny	279
Historia	282
Geografia	283
Religia i filozofia	287
Gospodarka	291
Charakterystyka Chińczyków	294
Niemcy	296
Historia	298
Geografia	300
Religia	301
Współczesne wyzwania:	
migracja i wzrost popularności partii prawicowych	303
Gospodarka	305
Charakterystyka Niemców	307
Podsumowanie	309
Rosja	311
Historia	313
Geografia	314
Religia	319
Między Wschodem a Zachodem:	
Skomplikowane poszukiwania tożsamości narodowej Rosji	320
Gospodarka	320
Kultura	322
Charakterystyka Rosjan	323
Stany Zjednoczone	326
Historia	328
Geografia	329
Religia	330
Gospodarka	331
Charakterystyka Amerykanów	333
Podsumowanie	336
Poza stronami: Ciągły dialog	337
Lista polecanych książek	338
Lista polecanych filmów	340
Bibliografia	343
Statystyki i inne materiały z internetu	344
Materiały filmowe	347