

Spis treści

	Wprowadzenie: Globalne połączenie	11
Q	Łączność z publicznością:	
	Wystąpienia publiczne na arenie międzynarodowej	19
1.1	Ogień prezentacji: wzmacnianie łączności umysłów	22
1.2	Przekazywanie pochodni: wzorce stylów globalnej komunikacji	29
1.3	Równowaga: optymalizacja treści i sposobu przekazu	35
1.4	Płomień w centrum uwagi: pięć kotwic prezentacji	38
1.5	Świat zmysłów: aktywizacja schematów poznawczych za pomocą multimediów	43
1.6	Uwolnienie „pioruna z butelki”: sześć uniwersalnych wzorców narracyjnych	46
1.7	Klepsydrowa kanwa wystąpienia: model prezentacji ponadkulturowej	53
1.8	Konstruktywne wnioski dają początek nowemu: rysowanie linii świetlnych w przestrzeni globalnej	57
1.9	Niosąc pochodnię we wspólnym świetle	62
Q	Łączność z ludźmi:	
	Moc networkingu i budowanie sieci kontaktów	65
2.1	Globalny zaklinacz deszczu: tworzenie sieci dla odkryć	67
2.2	Budowanie globalnych więzi międzykulturowych: wzorce interakcji	71
2.3	Świadome tworzenie inteligentnych sieci: diagnozowanie własnej sieci	75
2.4	Przebudzenie „kulturowego ambiwertyka”: style tworzenia globalnej sieci kontaktów	79
2.5	Goni nas czas: konstruowanie szybkiej oferty (<i>elevator pitch</i>)	84
2.6	Włączenie nastawienia kulturowego: „starter” konwersacji...	88

2.7	Wielki finał: podsumowanie, które zapadnie w pamięć	93
2.8	Kontynuacja: zakotwiczenie w pamięci	98
2.9	Mentalność globalna: na skrzyżowaniu strategii i etykiety . . .	100
2.10	Kultura zmian: wzorce powitań	102
2.11	Znacząca sieć: zmiany i szanse	106

Łączność w cyfrowym oceanie:

Skuteczna korespondencja elektroniczna a psychologia behawioralna	109
--	------------

Część I: Model efektywnej korespondencji mejlowej - styl czytelnika	111
--	-----

3.1 Indywidualne podejście do globalnej korespondencji online	111
3.2 Kontakt w cyfrowym oceanie: style komunikowania się czytelnika	114
3.3 Odzwierciedlanie dialogów ze zmieniającymi się tendencjami: cztery style czytelnika-odbiorcy korespondencji elektronicznej	116

Część II: Standardy skutecznej kultury mejlowania	134
---	-----

3.4 Kilka słów: temat globalny	135
3.5 Czas na mejl: ekosystem ogólnoświatowej punktualności . . .	138
3.6 Międzynarodowy angielski: globalne podejście	140
3.7 Dekodowanie wiadomości mejlowej: ton i styl funkcjonalny . . .	142
3.8 Fale szeptu: manewrowanie stroną czynną i bierną	143
3.9 Głębokie zanurzenie: najważniejszy jest kontekst	146
3.10 Latarnie na cyfrowym morzu: ku światowej współpracy	148

Łączność z ciałem i głosem:

Siła komunikacji niewerbalnej	151
--	------------

4.1 Wzmocnienie najpotężniejszego instrumentu: połączenie ciało-umysł	153
--	-----

Część I: Kontakt z mową ciała	156
---	-----

4.2 Komunikowanie niewypowiedzianego: globalne wzorce mowy ciała	156
4.3 Radar kulturowy: demaskowanie siedmiu wzorców mikroekspresji	160
4.4 Prawda jest tam: znaczenie wzorców ruchów oczu	162

4.5	Trzy strefy: przestrzenie w kontaktach globalnych	165
4.6	Strefa wirtualna: cyfrowy ocean w muszli	172
Część II: Wykorzystanie głosu		174
4.7	Od rezonansu do obecności: budowanie pewności siebie za pomocą wokalizacji	174
4.8	Grupy myśli: ukryta siła głosu	175
4.9	Tożsamość głosowa: czy twoja prozodia jest muzyką dla ucha?	181
4.10	Strefa globalna: empatia	191

Q Łączność ze światem:

C	Negocjacje w epoce współpracy	193
5.1	Rozdroże negocjacji: od rywalizacji do kooperacji	196
Część I: Struktura skutecznych negocjacji międzykulturowych		197
5.2	Wzorce współpracy i nastawienie na obustronną wygraną	197
5.3	Partnerskie pertraktacje: ustępstwo i satysfakcjonujące „coś za coś” (<i>trade-off</i>)	202
5.4	Przepływ: jak budować synergę zespołu w negocjacjach	204
5.5	Efektywne kształtowanie procesu negocjacji: na początek obraz całości	209
5.6	Rzucenie rękawicy: jak sobie radzić z konfliktem	214
Część II: Oś negocjacji: Relacje		216
5.7	Połączenie międzykulturowe: zawieranie umów i partnerstwo w negocjacjach globalnych	216
5.8	Budowanie relacji międzykulturowych bez barier: wzmacnianie więzi negocjacyjnych	223
5.9	Złota zasada: budowanie zaufania	229
5.10	Pielęgnuj, rozwijaj, powtarzaj: cykl życia negocjacji	231
5.11	Wyjście z cienia negocjacji: ustalenie zasad	232

Q Łączność z umysłem:

•	Strategiczne teksty w przestrzeni globalnej	235
g	6.1 Sąsiadujące możliwości: skąd się biorą innowacje	237
	6.2 Globalne pisanie: wspólne pasje i cele	240
	6.3 „Podaj mi fakty” a „Sprzedaj mi to”: pisanie w celu informowania a pisanie w celu przekonania	241

6.4	Wzorce myślowe wewnętrzne i zewnętrzne: kalejdoskop stylów retorycznych	244
6.5	Więcej niż słowa: dekodowanie za pomocą schematów	249
6.6	Ton wypowiedzi: inny wzór pisania	253
6.7	Elementy konstrukcji „bloków myśli”: tworzenie struktury poprzez akapity.	257
6.8	Profesjonalne ramy odniesień: przekaz strategiczny.	261
6.9	Projektowe myślenie o kulturze: okna retoryczne.	263
6.10	Szersza perspektywa: kultura współzależności	267
Konkluzja: Nasza odpowiedzialność za świat		269
Podziękowania		275
Załączniki:		
A.	Międzynarodowy angielski	279
B.	Konteksty kulturowe.	282
C.	Elastyczność poznawcza: Komunikacja globalna w czasach zmian.	288
Bibliografia		291
O autorach		297
O książce		299
Spis ilustracji.		303