

Spis treści

Przedmowa do wydania drugiego	8
Wprowadzenie	9
Część pierwsza — KULTUROWE MODELE ZACHOWAŃ W BIZNESIE	13
1. Krótka charakterystyka modeli	15
2. „Wielki podział” między kulturami świata biznesu. Kultury propartnerskie kontra kultury protransakcyjne	18
3. Najpierw interesy czy dobre stosunki?	28
4. Porozumiewanie się ponad podziałami. Otwarty kontra ogólnikowy sposób wypowiedzania się	35
5. Znaczenie statusu społecznego, hierarchii, władzy i okazywania szacunku. Kultury ceremonialne kontra kultury nieceremonialne.	46
6. Stosunek do czasu i harmonogramów. Kultury monochroniczne kontra kultury polichroniczne	58
7. Niewerbalne sposoby zachowania w biznesie. Kultury ekspresyjne kontra kultury powściągliwe	68
8. Protokół i etykieta w biznesie międzynarodowym	86
9. Kultura a korupcja i łapownictwo	99
10. Marketing w różnych kulturach. Skupianie się na kliencie na rynku światowym	116
Część druga — SYLWETKI NEGOCJATORÓW Z RÓŻNYCH KRAJÓW	129
Główne cechy kultur świata biznesu	131
Grupa 1. Kultury partnerskie, ceremonialne, polichroniczne i powściągliwe	135
Negocjatorzy indyjscy	136
Negocjatorzy bangladescy	140

Negocjatorzy indonezyjscy	143
Negocjatorzy malezyjscy	147
Negocjatorzy wietnamscy	152
Negocjatorzy tajlandzcy	155
Negocjatorzy filipińscy	159
Grupa 2. Kultury propartnerskie, ceremonialne, monochroniczne i powściągliwe	163
Negocjatorzy japońscy	164
Negocjatorzy chińscy	169
Negocjatorzy południowokoreańscy	173
Negocjatorzy singapurscy	177
Grupa 3. Kultury propartnerskie, ceremonialne, polichroniczne i ekspresyjne	181
Negocjatorzy saudyjscy	182
Negocjatorzy egipscy	186
Negocjatorzy greccy	191
Negocjatorzy brazylijscy	194
Negocjatorzy meksykańscy	198
Grupa 4. Kultury umiarkowanie propartnerskie, ceremonialne, polichroniczne i o niestałej ekspresyjności	203
Negocjatorzy rosyjscy	204
Negocjatorzy polscy	210
Negocjatorzy rumuńscy	214
Grupa 5. Kultury umiarkowanie protransakcyjne, ceremonialne, o zróżnicowanym podejściu do czasu i ekspresyjne	219
Negocjatorzy francuscy	220
Negocjatorzy belgijscy	226
Negocjatorzy włoscy	230
Negocjatorzy hiszpańscy	234
Negocjatorzy węgierscy	237
Grupa 6. Kultury umiarkowanie protransakcyjne, ceremonialne, dość monochroniczne i powściągliwe	243
Negocjatorzy estońscy, łotewscy i litewscy	244
Grupa 7. Kultury protransakcyjne, umiarkowanie ceremonialne, monochroniczne i powściągliwe	249
Negocjatorzy brytyjscy	250
Negocjatorzy duńscy	256

Negocjatorzy fińscy	262
Negocjatorzy niemieccy	266
Negocjatorzy holenderscy	272
Negocjatorzy czescy	277
Grupa 8. Kultura protransakcyjne, nieceremonialne, monochroniczne i o zróżnicowanej ekspresyjności	281
Negocjatorzy australijscy	282
Negocjatorzy kanadyjscy	288
Negocjatorzy amerykańscy	293
Literatura	299