

# 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 kularowe /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 Emiratycków /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**

Macyzym /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**