

Spis treści:

Wstęp

Część pierwsza. Osobliwości świata wielokulturowego

Rozdział I. Ośrodki cywilizacyjne we współczesnym świecie

Rozdział II. Główne typy systemów politycznych w świecie

Rozdział III. Główne kultury prawne w świecie

Kultura prawna judaizmu

Kultura prawna chrześcijaństwa

Kultura prawna islamu

Kultura prawna hinduizmu

Kultura prawna konfucjanizmu

Kultura prawna animizmu

Common law a prawo stanowione

Rozdział IV. Portrety narodów. Podpatrywanie zachowań

Tajemnice rosyjskiej duszy

Niemcy – twardy naród germański

Anglicy – dżentelmeni czy hipokryci?

Francuzi – lewicowi buntownicy czy eleganccy konserwatyści?

Włoski spryt i temperament

Hiszpański honor

Szwedzki racjonalizm i pragmatyzm

Holenderska tolerancja

Belgijski balans między pracą a zabawą

Szwajcarska precyzja

Balkańska nadpobudliwość. Serbowie i Chorwaci

Polaków portret własny

Czeska uległość

Świat arabski. Jak zrozumieć Arabów i być przez nich rozumianym?

Żydzi – naród wybrany przez Boga

Ormianie – naród symbolizujący siłę przetrwania

Gruzińska gościnność

Turecka duma i niepokorność

Czeczeńcy – lud okrutny czy gościnny?

Indie – społeczeństwo kastowe

Chińska lojalność

Koreańska życzliwość

Japońska racjonalność

Tajowie – naród miłujący przyjemność, przygodę i zabawę

Stany Zjednoczone Ameryki – społeczeństwo obywatelskie

Meksykańska drażliwość

Brazylijczycy – naród zrodzony ze spotkania kultur

Argentyńczycy – dumni potomkowie gauczów

Afrykańska religijność

Część druga. Dobre obyczaje i etykieta w kontaktach międzynarodowych

Rozdział I. Formy powitania i przedstawiania innych osób

Rozdział II. Organizacja przyjęć służbowych i towarzyskich

Rozdział III. Organizacja wizyty delegacji zagranicznej

Rozdział IV. Precedencja stanowisk w Polsce

Rozdział V. Elegancja ubioru

Rozdział VI. Zasady korespondencji. Tytułowanie w korespondencji i w rozmowie

Rozdział VII. Negocjacje międzynarodowe

Negocjacje z Rosjanami
Negocjacje z Niemcami
Negocjacje z Francuzami
Negocjacje z Anglikami
Negocjacje z Włochami
Negocjacje ze Szwedami
Negocjacje z Amerykanami
Negocjacje z Latynosami
Negocjacje z Arabami
Negocjacje z Dalekim Wschodem
Negocjacje z Hindusami

Rozdział VIII. Wystąpienia publiczne

Rozdział IX. Kilka uwag na temat psychologii międzykulturowej

Bibliografia