

Spis treści

Wstęp	9
Część pierwsza	
Osobliwości świata wielokulturowego	11
Rozdział I	
Ośrodki cywilizacyjne we współczesnym świecie	12
Rozdział II	
Główne typy systemów politycznych w świecie	19
Rozdział III	
Główne kultury prawne w świecie	23
Kultura prawna judaizmu	24
Kultura prawna chrześcijaństwa	25
Kultura prawna islamu	27
Kultura prawna hinduizmu	28
Kultura prawna konfucjanizmu	31
Kultura prawna animizmu	33
Common law a prawo stanowione	34

Rozdział IV	
Portrety narodów. Podpatrywanie zachowań	36
Tajemnice rosyjskiej duszy	36
Niemcy – twardy naród germański	43
Anglicy – dżentelmeni czy hipokryci?	47
Francuzi – lewicowi buntownicy czy elegancyjnie konserwatyści?	52
Włoski spryt i temperament	54
Hiszpański honor	61
Szwedzki racjonalizm i pragmatyzm	63
Holenderska tolerancja	69
Belgijski balans między pracą a zabawą	73
Szwajcarska precyzja	75
Balkańska nadpobudliwość. Serbowie i Chorwaci	77
Polaków portret własny	81
Czeska uległość	86
Świat arabski. Jak zrozumieć Arabów i być przez nich rozumianym?	89
Żydzi – naród wybrany przez Boga	101
Ormianie – naród symbolizujący siłę przetrwania	111
Gruzińska gościnność	113
Turecka duma i niepokorność	116
Czeczeńcy – lud okrutny czy gościnny?	119
Indie – społeczeństwo kastowe	121
Chińska lojalność	131
Koreańska życzliwość	136
Japońska racjonalność	142
Tajowie – naród miłujący przyjemność, przygodę i zabawę	147
Stany Zjednoczone Ameryki – społeczeństwo obywatelskie	151
Meksykańska drażliwość	159
Brazylijczycy – naród zrodzony ze spotkania kultur	163
Argentyńczycy – dumni potomkowie gauczów	167
Afrykańska religijność	170

Część druga	
Dobre obyczaje i etykieta w kontaktach międzynarodowych	175
Rozdział I	
Formy powitania i przedstawiania innych osób	176
Rozdział II	
Organizacja przyjęć służbowych i towarzyskich	184
Rozdział III	
Organizacja wizyty delegacji zagranicznej	192
Rozdział IV	
Precedencja stanowisk w Polsce	204
Rozdział V	
Elegancja ubioru	207
Rozdział VI	
Zasady korespondencji. Tytułowanie w korespondencji i w rozmowie	211
Rozdział VII	
Negocjacje międzynarodowe	217
Negocjacje z Rosjanami	226
Negocjacje z Niemcami	228
Negocjacje z Francuzami	229
Negocjacje z Anglikami	230

Negocjacje z Włochami	231
Negocjacje ze Szwedami	232
Negocjacje z Amerykanami	233
Negocjacje z Latynosami	234
Negocjacje z Arabami	235
Negocjacje z Dalekim Wschodem	236
Negocjacje z Hindusami	238

Rozdział VIII

Wystąpienia publiczne	240
-----------------------	-----

Rozdział IX

Kilka uwag na temat psychologii międzykulturowej	246
--	-----

Bibliografia

251