

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
<i>Common law</i> 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 eleganccy 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
Bałkańska 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