



Dlaczego negocjacje między ludźmi pochodzącymi z różnych środowisk kulturowych często kończą się katastrofą? Dlaczego przedstawiciele krajów pozornie bardzo do siebie zbliżonych obyczajowo nie potrafią znaleźć wspólnego języka? Jak odnieść sukces w środowisku, którego odmienność narzuca własne wzorce każdemu, kto próbuje się w nim poruszać?

Barry Tomalin i Mike Nicks postanowili odpowiedzieć nie tylko na te pytania.

Ubarwiona ciekawymi anegdotami książka ich autorstwa zawiera mądre rady dotyczące spotkań i negocjacji, jak również podejmowania decyzji, wręczania podarunków i pisanie e-maili. Daje wskazówki pozwalające poznać każdą kulturę na świecie, znajdziemy w niej także rozdziały poświęcone czternastu konkretnym gospodarkom.

Spis treści



<i>Rozdział 1</i> RYZYKOWNY BIZNES	9
Podsumowanie.....	18
<i>Rozdział 2</i> JAK ROZSZYFROWAĆ KULTURĘ BIZNESU	19
Zmora anegdot	19
Model ZAUFANIA.....	20
Trzy elementy kultury.....	22
Znaczenie wiedzy o kulturze.....	22
Rozumienie postaw i wartości.....	26
Zrozumienie zachowania	26
Potrzeba kulturowego modelu biznesowego	27
Pięć zasad kultury.....	27
Stereotypy i generalizacje	28
Inne czynniki – rasa, religia, orientacja seksualna i niepełnosprawność	34
Wnioski.....	35
Podsumowanie kluczowych punktów	36
<i>Rozdział 3</i> W JAKI SPOSÓB LUDZIE MYŚLĄ	37
Jak zrozumieć wartości i postawy	42
Jak mam wiedzieć, co jest co?	49
Wnioski.....	49
Podsumowanie kluczowych punktów	50
<i>Rozdział 4</i> ZACHOWANIE KULTUROWE	51
Kultura planująca, elastyczna i słuchająca	58
Wnioski.....	63

Podsumowanie kluczowych punktów	64
Rozdział 5 JAK ROZWINĄĆ WRAŻLIWOŚĆ KULTUROWĄ.....	65
Wszystko zależy od percepcji kultury	65
Profil kultury osobistej	65
Porównywanie kultur	77
Jak interpretować swój profil kulturowy?	77
Zasada Pareto	78
Personalne, zawodowe czy kulturowe?	78
RADAR	79
Cechy osobowości	80
Sześć cech wrażliwości międzykulturowej	86
Wnioski	88
Podsumowanie kluczowych punktów	89
Rozdział 6 KOMUNIKACJA.....	91
Język angielski	92
Bierz pod uwagę kulturę	99
Miej wyczucie	105
Prezentacje	105
Pisanie wiadomości e-mailowych	107
Wnioski	109
Podsumowanie kluczowych punktów	109
Wskazówki dla osób współpracujących z tłumaczami	110
Rozdział 7 PRZYWÓDZTWO I PODEJMOWANIE DECYZJI	113
1. Zarządzanie hierarchiczne czy egalitarne?	114
2. Struktury firmy – czy są solidne?	115
3. Przejmowanie własności i przydzielanie obowiązków	116
4. Hierarchia	118
5. Decyzje podejmowane zbiorowo lub indywidualnie.	120
6. Przyspieszanie procesu decyzyjnego	121
7. Ignorowanie hierarchii służbowej	122
8. Podtrzymywanie statusu firmy	123
Wnioski	125
Podsumowanie kluczowych punktów	125
Rozdział 8 ZESPOŁY, MOTYWACJA I FEEDBACK.....	127
Dwa rodzaje zespołów	129
Wybór zespołu	131
Przywództwo w zespole	132

Proces wykonywania zadań	133
Kultury „Co?“, „Jak?“ i „Dlaczego?“	135
Motywacja zespołu	136
Feedback	138
Zespół wirtualny	139
Wnioski	140
Podsumowanie kluczowych punktów	141

Rozdział 9 SPOTKANIA I NEGOCJACJE 143

Gdzie odbywają się spotkania?	143
Kto bierze udział w spotkaniu?	144
Jak organizowane są spotkania?	145
Oczekiwania związane ze spotkaniem	145
Z agendą czy bez?	146
Etykieta spotkania	147
Rezultaty i wnioski	148
Negocjacje	148
Wnioski	152
Podsumowanie głównych zagadnień	152
Wskazówki dla międzynarodowych wideokonferencji	152
Wskazówki dla międzynarodowych telekonferencji	155

Rozdział 10 OBDAROWYWANIE PREZENTAMI I GOŚCINNOŚĆ 159

Obdarowywanie podarunkami	160
Gościnność	164
Wnioski	174
Podsumowanie kluczowych punktów	174

Rozdział 11 SZESNAŚCIE KLUCZOWYCH RYNKÓW 177

Prowadzenie biznesu w Australii	177
Prowadzenie biznesu w Brazyli	185
Prowadzenie biznesu w Chinach	193
Prowadzenie biznesu we Francji	203
Prowadzenie biznesu w Niemczech	211
Prowadzenie biznesu w Zatoce Perskiej	219
Prowadzenie biznesu w Indiach	227
Prowadzenie biznesu w Indonezji	237
Prowadzenie biznesu we Włoszech	247
Prowadzenie biznesu w Japonii	255
Prowadzenie biznesu w Korei Południowej	265
Prowadzenie biznesu w Meksyku	277
Prowadzenie biznesu w Rosji	285

Prowadzenie biznesu w Hiszpanii.....	293
Prowadzenie biznesu w Wielkiej Brytanii.....	301
Prowadzenie biznesu w USA	311
 <i>Rozdział 12 FAKTY</i>	 321
Fakty o Australii.....	321
Fakty o Brazylii	322
Fakty o Francji	323
Fakty o Niemczech	324
Fakty o Zatoce Perskiej.....	325
Fakty o Indiach	326
Fakty o Indonezji	327
Fakty o Włoszech	328
Fakty o Japonii	329
Fakty o Korei Południowej	330
Fakty o Meksyku.....	331
Fakty o Rosji.....	332
Fakty o Hiszpanii.....	333
Fakty o Wielkiej Brytanii.....	334
Fakty o USA	335