

Spis treści

Wstęp	9
--------------------	----------

CZĘŚĆ PIERWSZA

OSOBLIWOŚCI ŚWIATA WIELOKULTUROWEGO

Rozdział I. Ośrodki cywilizacyjne we współczesnym świecie ...	13
Rozdział II. Główne typy systemów politycznych w świecie	21
Rozdział III. Główne kultury prawne w świecie	25
Kultura prawna judaizmu	26
Kultura prawna chrześcijaństwa	28
Kultura prawna islamu	29
Kultura prawna hinduizmu	31
Kultura prawna konfucjanizmu	33
Kultura prawna animizmu	35
<i>Common law</i> a prawo stanowione	36
Rozdział IV. Portrety narodów. Podpatrywanie zachowań	39
Tajemnice rosyjskiej duszy	39
Niemcy – twardy naród germański	45
Anglicy – dżentelmeni czy hipokryci?	49

Francuzi – lewicowi buntownicy czy elegancy	
konserwatyści?	52
Włoski spryt i temperament	54
Hiszpański honor	59
Szwedzki racjonalizm i pragmatyzm	61
Polaków portret własny	66
Świat arabski. Jak zrozumieć Arabów i być przez nich rozumianym?	70
Żydzi – naród wybrany przez Boga	81
Ormianie – naród symbolizujący siłę przetrwania	88
Gruzińska gościnność	90
Turcja – wschodzące mocarstwo pukające do drzwi zjednoczonej Europy	93
Czeczeńcy – lud okrutny czy gościnny?	96
Indie – społeczeństwo kastowe	98
Chińska lojalność	105
Koreańska życzliwość	109
Japońska racjonalność	114
Tajowie – naród miłujący przyjemność, przygodę i zabawę ...	119
Stany Zjednoczone Ameryki – społeczeństwo obywatelskie ...	123
Meksykańska drażliwość	130
Brazylijczycy – naród zrodzony ze spotkania kultur	135
Argentyńczycy – dumni potomkowie gauczów	138

CZĘŚĆ DRUGA

DOBRE OBYCZAJE I ETYKIETA W KONTAKTACH

MIĘDZYNARODOWYCH

Rozdział I. Formy powitania i przedstawiania innych osób	145
Rozdział II. Organizacja przyjęć służbowych i towarzyskich ...	151
Rozdział III. Organizacja wizyty delegacji zagranicznej	157
Rozdział IV. Precedencja stanowisk w Polsce	171
Rozdział V. Elegancja ubioru	175
Rozdział VI. Tytułowanie w korespondencji i w rozmowie	179
Rozdział VII. Negocjacje międzynarodowe	183
Negocjacje z Rosjanami	189

Negocjacje z Niemcami	190
Negocjacje z Francuzami	191
Negocjacje z Anglikami	192
Negocjacje z Włochami	193
Negocjacje ze Szwedami	194
Negocjacje z Amerykanami	195
Negocjacje z Latynosami	196
Negocjacje z Arabami	197
Negocjacje z Dalekim Wschodem	198
Negocjacje z Hindusami	200
Bibliografia	203