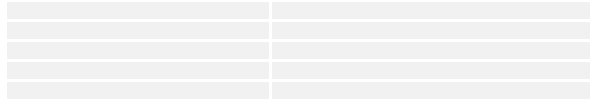


# Otoczenie kulturowe w biznesie międzynarodowym

## Małgorzata Bartosik-Purgat

Autorka wyjaśnia w książce, czym jest kultura narodowa, skąd biorą się stereotypy i uprzedzenia. Wskazuje obszary biznesu międzynarodowego, na które kultury narodowe mają największy wpływ. Prezentuje różnice kulturowe w komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Ukazuje znaczenie religii, wartości oraz symboli w działalności przedsiębiorstw. Książka zawiera liczne przykłady z praktyki różnych przedsiębiorstw międzynarodowych.



### Spis treści

Wprowadzenie

#### **Rozdział 1. Otoczenie kulturowe**

Co to jest kultura narodowa?

Różnorodność definicji kultury narodowej oraz jej elementy

Model „góry lodowej”

Główne cechy kultury narodowej

Stereotypy i uprzedzenia — bariery wynikające z podłoża kulturowego

Główne orientacje kulturowe

#### **Rozdział 2. Znaczenie otoczenia kulturowego w biznesie międzynarodowym**

Pojęcie i obszary biznesu międzynarodowego

Rozwój przedsiębiorstwa na rynku międzynarodowym

Formy orientacji międzynarodowej

Dylemat: standaryzacja czy dyferencjacja

#### **Rozdział 3. Zróżnicowanie językowe w międzynarodowej działalności przedsiębiorstw**

Komunikacja jako proces przekazywania informacji

Różnorodność językowa rynku międzynarodowego

Różnorodność stylów komunikacji werbalnej

Kontekst w komunikacji werbalnej

Wpływ języka werbalnego na obszary biznesu międzynarodowego

#### **Rozdział 4. Język niewerbalny w międzynarodowej działalności przedsiębiorstw**

Co to jest komunikacja niewerbalna?

Zachowanie posturalno-gestowe

Gesty rąk

Gesty wykonywane głową

Postawa

Wskazywanie/pokazywanie

Ukłon

Oculesics, czyli ekspresja twarzy  
Uśmiech  
Kontakt wzrokowy  
Proksemika  
Haptyka  
Paralanguage  
Znaczenie mowy niewerbalnej w biznesie międzynarodowym

## **Rozdział 5. Religia, wartości oraz symbole jako aspekty kulturowe w międzynarodowej działalności przedsiębiorstw**

Wartości i zwyczaje  
Religia  
Symbole

## **Rozdział 6. Negocjacje międzykulturowe**

Istota negocjacji  
Nastawienie na partnera/transakcję  
Stosunek do czasu  
Styl negocjacji  
Czas trwania negocjacji, sposób i długość podejmowania decyzji  
Sposób prezentacji oferty  
Forma umowy  
Stopień ceremonialności  
Elementy protokołu biznesowego / Znaczenie tytułów  
Wizytówki  
Ubiór  
Prezenty

## **Rozdział 7. Przewycięzanie szoku kulturowego**

Czym jest szok kulturowy?  
Kto jest narażony na symptomy szoku kulturowego?  
Fazy aklimatyzacji kulturowej  
Przyczyny szoku kulturowego  
Akulturacja, czyli uczenie się kultur

Słownik użytecznych terminów

Wybrane pozycje bibliograficzne