

Spis treści

Wstęp	7
Rozdział 1.	
Stanisław Bieleń: <i>O sztuce negocjowania</i>	21
Rozdział 2.	
Leon Somerschef: „Strategia przełamania” <i>w negocjacjach międzynarodowych</i>	45
Rozdział 3.	
Emir Chahed: <i>Offset w negocjacjach międzynarodowych</i>	61
Rozdział 4.	
Aleksander Boruta: <i>Kulturowy wpływ na korupcję w negocjacjach międzynarodowych</i>	77
Rozdział 5.	
Magdalena Piwko: <i>Negocjacje międzynarodowe i język ciała</i>	101
Rozdział 6.	
Miriam Markiewicz: <i>Komunikacja niewerbalna w hiszpańskim stylu negocjacyjnym</i>	113
Rozdział 7.	
Jan Drej: <i>Chińska kultura negocjacji międzynarodowych</i>	123
Rozdział 8.	
Rafał Karwowski: <i>Specyfika południowokoreańskiego stylu negocjacyjnego</i>	129

Rozdział 9.

Julia Zalewska-Biziuk: *Specyfika kultury negocjacyjnej świata arabskiego* 153

Rozdział 10.

Aleksandra Konopka: *Kultura negocjacyjna Unii Europejskiej* 175

Rozdział 11.

Marco Bellandi: *Włoska kultura dyplomatyczna* ... 193

Rozdział 12.

Stanisław Bieleń: *Wojna i negocjacje* 219

Wybrana bibliografia 231