

**RESSONÂNCIAS CULTURAIS**

**NA**

**NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL**

*TESE DO MESTRADO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS - UMI/INA*

*ORIENTADOR: PROF. DR. PAULO ROBERTO MOTA*

*ELABORADA POR: MARIA DE LURDES NOGUEIRA ESCALEIRA*

MACAU, 31 DE OUTUBRO DE 1996

# ÍNDICE

**Introdução** ..... 1

## **I Parte — Cultura e Negociação**

**I -** Porquê o estudo da Cultura? .....11

**II -** O que é a Cultura? ..... 17

**III -**

**I -** O que são Relações Internacionais? ..... 27

**II -** Conceito de Negociação? ..... 31

**IV -**

**1 -** Gerir em Ambiente Intercultural ..... 34

**2 -** Como gerir a diversidade cultural ..... 37

**3 -** O Gestor Intercultural ..... 40

**V -**

**1 -** Aspectos transculturais da gestão ..... 47

**2 -** Tempo: Diferentes utilizações de tempo ..... 50

**3 -** Espaço ..... 56

**4 -** Comunicação e Linguagem ..... 60

**5 -** A Linguagem das Coisas ..... 62

**6 -** A Linguagem da Amizade ..... 63

**7 -** Linguagem dos Acordos ..... 65

**8 -** Ordem ..... 67

## II Parte — China

<b>I - China (Introdução)</b> .....	72
<b>II - Confúcio</b> .....	78
<b>III - Clássicos Confucionistas dos Negócios Chineses</b> .....	81
<b>1 - Continuidade Cultural</b> .....	81
<b>2 - Superioridade Cultural</b> .....	83
<b>3 - Espírito de Clã</b> .....	83
<b>4 - Apresentações e Contactos</b> .....	87
<b>5 - Ritual</b> .....	91
<b>6 - A porta das traseiras</b> .....	91
<b>IV -</b>	
<b>1 - Face</b> .....	92
<b>2 - Diversões</b> .....	94
<b>3 - Vestuário</b> .....	96
<b>4 - Contratos</b> .....	96
<b>5 - Presentes</b> .....	98
<b>6 - Amizade</b> .....	100
<b>7 - O papel da mulher</b> .....	102
<b>V - Problemas sentidos pelos estrangeiros</b> .....	104
<b>VI - Estratégias Negociais Chinesas</b> .....	112
<b>VII - Como negociar com os Chineses</b> .....	116
<b>VIII - Como é que os chineses vêem os ocidentais</b> .....	127
<b>IX - Como é que os Chineses encaram o Mundo</b> .....	130
<b>X - O porquê do sucesso do Japão na abordagem ao mercado chinês</b> .....	141
<b>XI - Cultura Chinesa / Cultura Americana</b> .....	146
<b>XII - Hong Kong e Macau</b> .....	152
<b>XIII - Formosa</b> .....	165
<b>Conclusão</b> .....	171