

Spis treści

Dedykacja	9
Przedmowa Autora	11
CZĘŚĆ I:	
ZNACZENIE SAMURAJÓW W CZORAJ	
I DZIŚ ORAZ PRAKTYKOWANE PRZEZ NICH WARTOŚCI	
JAKO PODSTAWA DZIAŁANIA RZETELNEJ KADRY	
KIEROWNICZEJ	
1.1. Znaczenie samurajów w dawnej Japonii	16
1.2. Czy duch samurajów żyje dziś jeszcze w społeczeństwie japońskim i w japońskich przedsiębiorstwach?	21
Wywiady z menedżerami w Tokio	22
Duch samurajów nadal żywy	36
Do dziś nie istnieje kodeks menedżera.....	39
1.3. Wartości samurajów a nasze życie biznesowe	41
Prawość i uczciwość.....	50
Duch męstwa.....	56
Odwaga cywilna.....	60
Okazywanie szacunku.....	65
Wdzięczność.....	71
Dyscyplina.....	78
Spokój ducha i opanowanie	83
Właściwy timing.....	89
Perfekcja i suwerenność.....	95
Intuicja.....	104
1.4. Hidetaka Nishiyama – „ostatni samuraj”	116
Wywiad z Avim Rokahem	119
Moje osobiste doświadczenia z senseiem Nishiyamą	123

1.5. Obecne lokalizacje programu „Menedżer samuraj”	125
<i>Dojo – Stara Wieś (Polska)</i>	125
<i>Dojo Neue Welt (Austria)</i>	131
1.6. Zasady sztuki walki na przykładzie karate tradycyjnego.....	132
<i>Różnica między sportem walki a sztuką walki</i>	135
1.7. Kodeks menedżera samuraja	146

CZĘŚĆ II:

KADRA KIEROWNICZA W JAPONII

2.1. Potęga klanów rodzinnych	149
2.2. Ścieżka awansu, plan kariery i płace	153
2.3. Japoński styl zarządzania na przykładzie systemu kanban Toyoty.....	157
2.4. Japończycy nie są wielkimi wynalazcami, za to są genialnymi racjonalizatorami.....	159
<i>Trzy litery – tajemnica japońskiego sukcesu</i>	160
<i>Co Samsung robi lepiej niż Japończycy?</i>	162
<i>Procesy decyzyjne w Japonii</i>	166
<i>Zachowania społeczne w Japonii</i>	170
2.5. Różnice między japońskimi a chińskimi praktykami biznesowymi	173

CZĘŚĆ III:

JAK NEGOCJOWAĆ, STOSUJĄC

ZASADY SAMURAJÓW?.....

3.1. Ważniejsze jest, by odnieść sukces, niż by mieć rację....	185
3.2. Znaczenie emocji w negocjowaniu ceny.....	188
3.3. Najskuteczniejsze zachodnie techniki negocjacji odniesione do zasad samurajów	191

CZĘŚĆ IV:

PRZEWODZIĆ JAK SAMURAJ	225
4.1. Żaden mistrz nie spada z nieba	227
4.2. Diagnostyka personalna jako klucz do osobistego rozwoju	233
4.3. Zadania członka kadry kierowniczej	236
4.4. Przestańcie motywować swoich ludzi!	237
4.5. Delegowanie zadań jako instrument zarządzania.....	239
<i>Struktura rozmowy delegującej</i>	240
4.6. Rozmowa oceniająca jako instrument zarządzania	249
4.7. Cechy dobrego menedżera	261
Epilog: Moje największe zwycięstwo	265
Podziękowania.....	269
Załącznik.....	270
O Autorze	271