

Spis treści

Dedykacja 9

Przedmowa Autora 11

CZĘŚĆ I:

ZNACZENIE SAMURAJÓW WCZORAJ I DZIŚ ORAZ PRAKTYKOWANE PRZEZ NICH WARTOŚCI JAKO PODSTAWA DZIAŁANIA RZETELNEJ KADRY KIEROWNICZEJ.....	15
1.1. Znaczenie samurajów w dawnej Japonii	16
1.2. Czy duch samurajów żyje dziś jeszcze w społeczeństwie japońskim i w japońskich przedsiębiorstwach?	21
<i>Wywiady z menedżerami w Tokio</i>	22
<i>Duch samurajów nadal żywy</i>	36
<i>Do dziś nie istnieje kodeks menedżera.....</i>	39
1.3. Wartości samurajów a nasze życie biznesowe	41
<i>Prawość i uczciwość.....</i>	50
<i>Duch męstwa.....</i>	56
<i>Odwaga cywilna.....</i>	60
<i>Okazywanie szacunku.....</i>	65
<i>Wdzięczność.....</i>	71
<i>Dyscyplina.....</i>	78
<i>Spokój ducha i opanowanie</i>	83
<i>Właściwy timing.....</i>	89
<i>Perfekcja i suwerenność.....</i>	95
<i>Intuicja.....</i>	104
1.4. Hidetaka Nishiyama – „ostatni samuraj”	116
<i>Wywiad z Avim Rokahem</i>	119
<i>Moje osobiste doświadczenia z senseiem Nishiyamą</i>	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	147
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?	183
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..... <i>Struktura rozmowy delegującej</i>	239 240
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