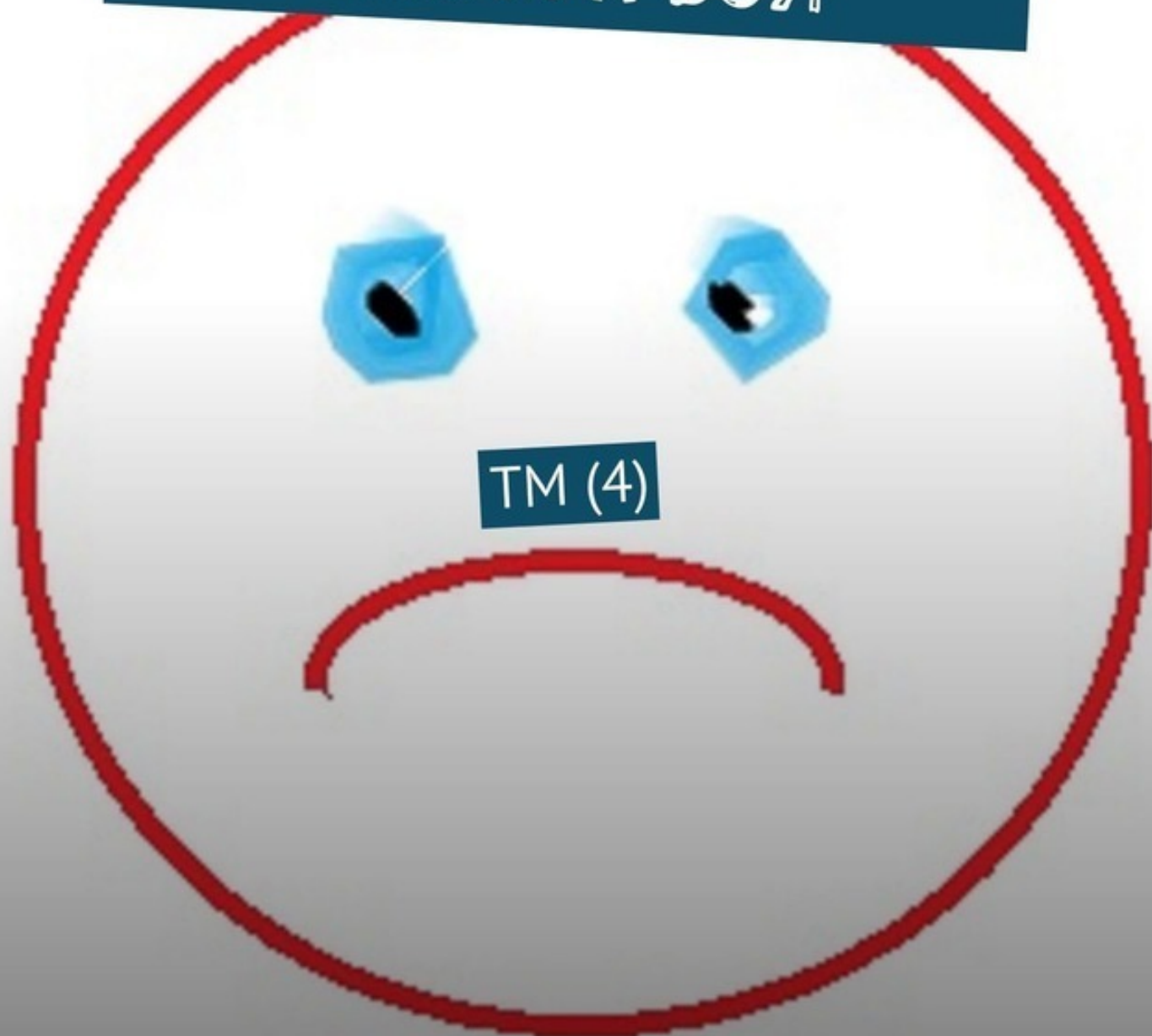


Владимир Токарев

КАК ПЕРЕСТАТЬ
ОБИЖАТЬСЯ



Владимир Токарев

Как перестать обижаться. ТМ (4)

«Издательские решения»

Токарев В.

Как перестать обижаться. ТМ (4) / В. Токарев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-966599-7

Это четвертый номер журнала по новому тайм-менеджменту. В этом номере журнала представлены материалы по менеджменту эмоций. Рассказано, как перестать обижаться.

ISBN 978-5-44-966599-7

© Токарев В.
© Издательские решения

Содержание

Эмоции в розницу	6
Содержание номера	7
1. Наши новости по проекту краудфандинга	8
2. Менеджмент и психология	11
1. Психология в менеджменте	11
2. Стажировка	13
3. Сказкотерапия	15
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Как перестать обижаться ТМ (4)

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2019

ISBN 978-5-4496-6599-7 (т. 4)

ISBN 978-5-4496-6600-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Лучший (с точки зрения экономической выгоды) вариант приобретения книги «Менеджмент эмоций» – стать акционером (спонсором) проекта краудфандинга по изданию серии из 9 книг по новому тайм-менеджменту – и получить соответствующие выгодные вознаграждения (книги со скидкой до 50%).



Рис. 1. Серия практикумов по новому тайм-менеджменту.

ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ! Вы можете присоединиться к проекту по ссылке https://planeta.ru/campaigns/tm_9books

Эмоции в розницу Вместо аннотации

После кризиса 2008 года наши потенциальные клиенты отказывались от консультационных услуг по докризисным ценам – они стали для них слишком дороги.

И тогда мы... повысили цены. Стали предлагать услуги «нарезанными кусочками» – но дороже. Консультант по управлению выполнял только методическую работу, например, по стратегии, а клиент выполнял всю работу сам. Спрос вернулся.

Этот же прием я решил использовать при подготовке последней книги серии книг по новому тайм-менеджменту. Читателям предлагается на выбор:

1. Желающие могут приобрести нужную книгу по самомотивации, силе воли, тренировке памяти, управлению временем и т. д. – в любом книжном магазине. Но, к слову дешевле всего книги стоят в магазине издательства Ридеро. Но нам уже известно – что деловые книги – товар неэластичный по цене – если книга нужна – ее купят, если нет – не скачают и бесплатно, чтоб не засорять свой ноутбук.

2. Читатель может стать спонсором проекта краудфандинга, ссылка на который в начале книги, и получить всю серию книг по новому тайм-менеджменту (либо книгу по менеджменту эмоций) в качестве вознаграждения спонсора примерно за половину магазинной цены.

3. Но если читатель захочет научиться управлять только одной – двумя конкретными эмоциями – ему предлагается один из специальных номеров журнала по новому тайм-менеджменту. Вы читаете первый такой журнал (он имеет 4 порядковый номер).

Содержание номера

1. Наши новости по проекту краудфандинга

Содержание последней книги

2. Менеджмент и психология

Мой блог

3. Как не обижаться

Модель Ю. Орлова

1. Наши новости по проекту краудфандинга

Итак, в настоящее время идет проект краудфандинга по изданию серии книг по новому тайм-менеджменту, куда я приглашаю читателя.

А новости такие: принято решение издать последнюю книгу – «Менеджмент эмоций» двумя частями.

Отрывок из первой части представлен в этом номере нашего журнала по новому тайм-менеджменту. Первая часть уже написана и ждет команды для отправки в редакцию

(точнее, мы ждем, когда одна из социальных сетей примет/не примет решение о размещении на своих ресурсах важного отрывка из первой части).



Рис. 2. Первая часть книги по менеджменту эмоций.

Вот содержание первой части:

СОДЕРЖАНИЕ

Часть 1.

Эмоции в менеджменте

Вместо введения – Как это было

1. Как не обижаться

2. Менеджмент эмоций

1. Что нами управляет – «прав ли дедушка Фрейд?»

2. Менеджмент эмоций против эмоционального интеллекта.

Приглашение в будущее



Рис. 3. Вторая часть книги по менеджменту эмоций.

Содержание второй части книги

Часть 2.

1. Стыд: человек нравственный

2. Как преодолеть страх «холодного» звонка

Страх публичного выступления

3. Зависть и гордость.

4. Ревность.

5. Стресс, депрессия и чувство юмора

Порядок в делах

Порядок в мыслях.

6. Полезные инструкции

7. Задание

Возвращаю долги

Что дальше?

2. Менеджмент и психология Мой блог

1. Психология в менеджменте



Рис. 4. Одна из книг серии «Русский менеджмент», включает в себя три книги по борьбе с ленью

Любозн. генидир – А насколько серьезно нужно знать психологию, чтобы грамотно управлять?

Ты сам проходил какую-то переподготовку по психологии или самоучка?

Автор – В третьем издании книги по новому тайм-менеджменту («Три менеджмента в одном флаконе») я попробовал использовать необычную форму для описания того, как я пытался изучить английский язык – форму романа. Если не возражаешь, я кратко изложу свои отношения с психологией тоже в необычной форме).

Любозн. генидир – Без проблем!

Автор – Чтобы облегчить жизнь себе, я использую хронологическую последовательность в изложении моих отношений с психологией. А чтобы была польза для тебя, я постараюсь по ходу дать рекомендации из своего опыта.

Первая встреча

Моя первая серьезная встреча состоялась с этой ветреной женщиной (ну не мужчина же, эта переменчивая Психология) в далеком 1994 году. Я участвовал в проекте, который финансировал Сорос, по переподготовке учителей иностранного языка нашего региона. Я проводил мастер-классы по тайм-менеджменту. Когда было окно в моих занятиях, я посещал мастер-классы психологов. Удивился, что психологи часто рассказывали те вещи, которые я знал из менеджмента, маркетинга, управления персоналом и др. (читаемые мной в то время курсы в инязе), но при этом называли другие фамилии исследователей.

Я лишний раз убедился верности наблюдений А. Богданова (Малиновского), что науки, долго не пересекаясь, могут говорить об одном и том же, применяя при этом свою терминологию.

Вторая встреча

Это была совершенно случайная встреча, но она сыграла большую роль в моей жизни. На внешний вид она была неказиста, одежда подкачала – грязновато-голубого цвета. Не толстая и не худая, единственное достоинство, на первый взгляд, – очень дешевая.

Я говорю про книгу о психологии в дешевой голубой обложке (Ю. Орлов «Восхождение к индивидуальности»), рекомендую с ней познакомиться. Так как ее внутренний мир меня сразил почти наповал.

Эта книга не про абстрактную психологию (как в учебниках по общей психологии), а про ту, которую каждый может применить лично к себе (как не обижаться, не ревновать, избавиться от страха и др.)

Однако, как и в первой встрече, Психология обошлась без помощи специалистов по менеджменту, она жила сама по себе, как кошка.

Приглашение на чашечку кофе с последствиями

Как и должно было случиться, они встретились. А потом стали встречаться достаточно регулярно. При этом я посчитал возможным даже предоставить им квартиру для встреч.

Мужчину звали Менеджмент. Как и положено, примерно через год у них появился ребенок – моя первая книга по самоменеджменту. В этой книге функция мотивации из Менеджмента была обогащена Психологией. А Психология получила взамен управленческие алгоритмы – теперь она рассказывала о том, как, например, не обижаться, используя функцию контроля.

Любозн. гендир – Забавное начало. Надеюсь, что будет и продолжение?

Автор – Обязательно!

2. Стажировка

Любозн. генидир – Ну что там было дальше у Менеджмента с Психологией? Кстати, ты не ответил на мой вопрос – обучался ли ты психологии или самоучка?

Автор – Что касается Менеджмента и Психологии, то у них все было как во время настоящих отношений мужчины и женщины – обиды и примирения, размолвки и понимание.

ПСИХОЛОГИЯ И МЕНЕДЖМЕНТ

Продолжаю историю непростых взаимоотношений женщины (Психологии) и мужчины (Менеджмента)

Размолвка

Я работал над вторым изданием книги «Как научиться управлять, если у вас пока нет подчиненных» (по теме персонального менеджмента).

Сущность работы заключалась в обогащении Тайм-менеджмента (ТМ) и личной психологии Менеджментом. Также шел обратный процесс обмена – Психология обогатила Менеджмент (раздел мотивация), результатом обогащения Менеджмента со стороны ТМ явилась новая парадигма управления персоналом¹ (опубликованная впервые в международном журнале по управлению).

На этапе применения системного подхода в отношении к личности возникла нешуточная размолвка между Психологией и Менеджментом.

Психология предлагала проверенную временем модель Э. Берна (Взрослый – Родитель – Ребенок), но при наблюдении за собой я увидел, что эта модель не работает. В результате такой размолвки пришлось разработать свою модель человека (чтобы им управлять с системных позиций).

Попытка понять друг друга

В конце 90-х годов я попробовал помочь Менеджменту найти с Психологией взаимопонимание.

С этой целью я решил без отрыва от работы пройти годовую стажировку по психологии на кафедре психологии нашего иняза, где я в то время работал (совмещая преподавательскую работу на кафедре экономики с работой консультанта по управлению).

Программа стажировки включала 3 задачи: подготовку к кандидатским экзаменам по специальности психология, посещение одного из курсов кафедры психологии по выбору, а также написание соответствующего реферата. Программа была успешно выполнена.

По материалам реферата была написана статья

о психологии в религии – она представлена в книге «Экономическая программа для оппозиции» —

¹ См. мою книгу «Новые компетенции службы персонала».



Рис. 5. Прошлое название книги «Пять «Почему?»».

При подготовке к экзаменам по специальности пришлось проштудировать огромное количество литературы.

Но примирения, в целом, не получилось, Менеджмент и Психология расстались и не виделись много лет, вплоть до нынешнего времени. Хотя, несомненно, их взаимоотношения оставили в душе каждого глубокий след.

Иногда, например, при консультировании по разработке стратегии, в процессе первого общения с кем-то из специалистов фирмы-клиента, я спрашиваю – *Руководство Вам сообщило, с какой целью я работаю в компании, кто я?*

Мне чаще всего отвечают – *Нет, но поскольку Вы задаете мне такие вопросы, Вы, вероятно, психолог.*

Брак по расчету

В начале кризиса 2008 года Менеджмент решил жениться по расчету.

Поскольку в кризис спрос на услуги по управленческому консультированию резко упал, началась глубокая разработка тем «Личные продажи» и «Управление отделом продаж», которые пользовались устойчивым спросом.

В результате такой работы появилась соответствующая серия тренингов по продажам, а также серии статей в 2-х журналах – «Личные продажи» и «Управление продажами».

Любозн. гендир – Ну вот, значит, «ушла любовь, завяли помидоры»?

Автор – Не совсем так. Психология внимательно следила за успехами Менеджмента. И когда они случайно встретились ..., но об этом заключительная часть нашей истории двух «сердец».

3. Сказкотерапия



Рис. 6. Книга, содержащая сказки для топ-менеджеров, которые можно почти серьезно рассматривать как сказкотерапию для высших руководителей.

Любозн. генидир – Ну а чем же закончилась история отношений Менеджмента с Психологией? Остались друзьями?

Автор – Ты почти отгадал.

ПСИХОЛОГИЯ И МЕНЕДЖМЕНТ (THE END)

Завершаю историю непростых взаимоотношений женщины (Психологии) и мужчины (Менеджмента).

Надо напомнить – полного разрыва у них не было, у них был совместный «ребенок» – книжка по тайм-менеджменту. Причем ребенок рос – появилось третье издание уже Пер-

сонального менеджмента – «Три менеджмента в одном флаконе», которое уже вышло из печати, значительно толще второго. Но отношения были не очень – одна из причин, часто приводящая к стрессу и депрессии.

Депрессия

В ходе моей работы над тренингами по продажам появились новые задачи. Как научить продавцов уменьшить страхи холодных звонков. Как избавляться от стрессов и депрессии, связанных с напряженной работой и проблемами? Так, в тренингах для продавцов и руководителей отдела продаж появился специальный тренинг по тайм-менеджменту, в рамках которого выполнялись упражнения на преодоление указанных проблем. Ну и результатом были также статьи по продажам, среди которых посвященные Психологии заняли достойное место: «Тайм-менеджмент на службе отдела продаж», «Менеджмент-продажи»: управляем эмоциями»//в журнале Управление продажами, где обозначенные вопросы были освещены.

Менеджмент и Психология снова встретились. Но для полного избавления от депрессии, связанной с долгим расставанием, требовалась помощь психотерапевта. Но не обычного психотерапевта, а «сказкотерапевта».

Идем к сказкотерапевту

Когда появилась первая сказка для топ-менеджеров (Репка), о психологии не было и речи. Речь шла только о менеджменте.

РЕПКА

Русская народная сказка²

Посадил дед репку

Судя по всему, это «отраслевая сказка» про агрофирму, причем на этапе старт-апа бизнеса.

и выросла репка большая-пребольшая

Очевидно, что дед купил семена у голландцев, которые приезжали к нам в Россию весной на сельскохозяйственную выставку.

Стал дед репку рвать —

Это свидетельствует, что данная агрофирма пока в большей степени использует ручной труд.

тянет-потянет, вытянуть не может

Что и требовалось доказать: применение элитных семян без использования современной высокопроизводительной импортной посадочной и уборочной техники даст много худший результат, чем это возможно при применении современных аграрных технологий.

Позвал дед бабку

Из описания автора сказки следует, что мы имеем дело со специфической семейной агрофирмой. При этом, как видим, возраст предпринимателю не помеха даже в таком трудном бизнесе, как выращивание корнеплодов.

Бабка за дедку, дедка за репку – тянут-потянут, вытянуть не могут.

Это лишний раз свидетельствует о том, что на начальном этапе нужно иметь достаточный капитал для покупки техники; ручной, даже дешевый, труд малоэффективен. Кроме того, судя по описанию далее, других работников в фирме нет, и бабка, скорее всего, работала главным бухгалтером предприятия. Именно в этом месте начинаешь понимать, что знания – сила. Бабка, работая финансовым специалистом компании, скорее

² Записана А. Н. Афанасьевым

всего, не была осведомлена о современных лизинговых схемах приобретения импортной сельскохозяйственной техники. Связано это с тем, что она постоянно отвлекается на иную работу, не получая должную квалификацию ни в финансах, ни в технологии сельского хозяйства. Притом, чтобы помочь деду, ей придется остаться после работы для своевременной подготовки квартального отчета (из описания видно, что речь идет о конце III квартала деятельности компании – времени созревания корнеплодов).

Позвала бабка внучку

Здесь автор сказки отмечает важнейший этап постановки менеджмента в компании. Отметим, что не дедка зовет внучку, а бабка. Дедка (вероятно, глава компании) делегировал бабке (своему помощнику по финансам) полномочия использовать других специалистов агрофирмы – в данном случае, внучку. Налицо *адаптивная* организационная структура предприятия.

Внучка за бабку, бабка за дедку, дедка за репку – тянут-потянут, вытянуть не могут.

Здесь мы можем предположить, раз описания родителей внучки нет, что внучка – это дочь бизнесмена, который считает, что ребенок должен с детства приобщаться к труду, это верный подход к воспитанию будущего менеджера агрофирмы, почти как в истории с Ли Якоккой.

Позвала внучка Жучку

Подчеркну, что делегирование пронизывает всю компанию, в ней не применяется автократическая система управления: внучке доверено самой позвать Жучку. При этом, однако, судя по всему, автор описывает именно русскую компанию, где нарушение разделения труда – в норме. Жучка, вместо того чтобы заниматься своими прямыми обязанностями – сторожить дом, – привлекается (не имея, отметим, достаточных знаний и опыта) к новой для нее работе. Это результат нарушения разделения труда, как видно из продолжения сказки про агрофирму.

Жучка за внучку, внучка за бабку, бабка за дедку, дедка за репку – тянут-потянут, вытянуть не могут. Позвала Жучка кошку.

Автор сказки приводит нам пример, как нарушение разделения труда приводит, в конце концов, к необходимости использовать уже кризис-менеджмент. А как иначе воспринять совместную работу по достижению приоритетной цели компании таких вечно враждующих особей как собака и кошка.

Кошка за Жучку, Жучка за внучку, внучка за бабку, бабка за дедку, дедка за репку – тянут-потянут, вытянуть не могут.

Конечно, по бухгалтерскому учету, позвать пару соседей вышло бы дороже. Но если подсчитать временные затраты, которые у нас в России не считают важными, то много дороже получается выбранный героями вариант, а учитывая альтернативные издержки – пока кошка, также участвуя в коллективном нарушении разделения труда, тягает репку, мыши наверняка попортили еще и зерно, – убытки хозяйства очевидны.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.