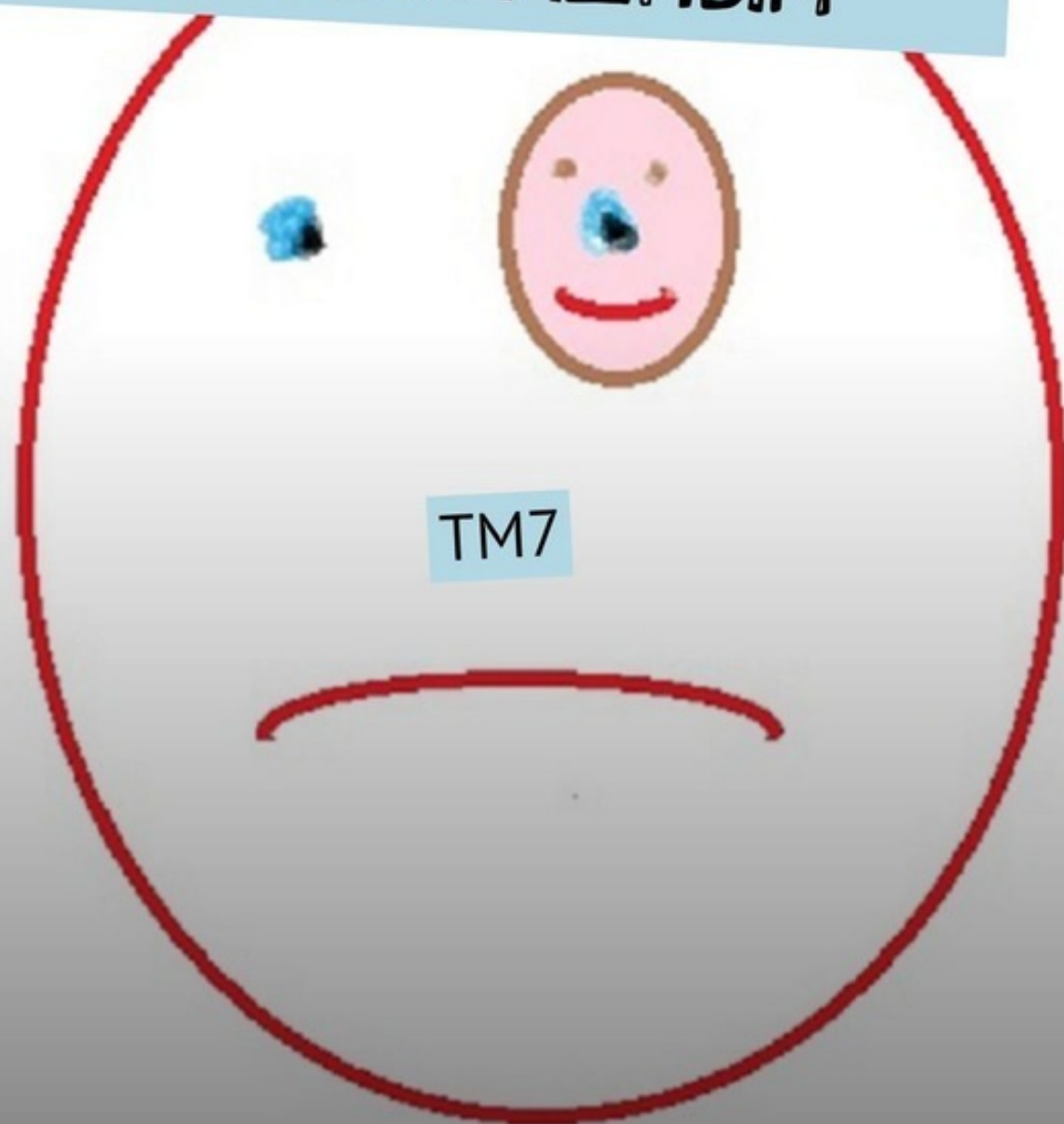


Владимир Токарев

**КАК СТАТЬ  
БЕССТРАШНЫМ**



TM7

Владимир Токарев

**Как стать бесстрашным. ТМ7**

«Издательские решения»

## **Токарев В.**

Как стать бесстрашным. ТМ7 / В. Токарев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-967196-7

Это седьмой номер журнала по новому тайм-менеджменту. В этом номере журнала представлена новая модель борьбы со страхом. В качестве примеров рассмотрена, в частности, работа продавцов.

ISBN 978-5-44-967196-7

© Токарев В.  
© Издательские решения

## Содержание

Эмоции в розницу	6
Содержание номера	7
1. Наши новости по проекту краудфандинга	8
2. Эмоции в менеджменте	12
Эмоции при мотивации	13
Эмоции при планировании	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

# Как стать бесстрашным ТМ7

**Владимир Токарев**

© Владимир Токарев, 2019

ISBN 978-5-4496-7196-7

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](https://planeta.ru/campaigns/tm_9books)

## **Эмоции в розницу Вместо аннотации**

После кризиса 1998<sup>1</sup> 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 – 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 четвертый такой журнал (он имеет 7 порядковый номер).

---

<sup>1</sup> В предыдущих выпусках была описка.

## **Содержание номера**

- 1. Наши новости по проекту краудфандинга**
  - 2. Эмоции в менеджменте**
  - 3. Мотивация и страх**
  - 4. Таблетка от страха**
  - 5. Пара частных случаев**
  - 6. Полезные инструкции**
- Задание**

## 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: наряду с решением издать последнюю книгу – «Менеджмент эмоций» двумя частями, мы начали, как отмечено в аннотации, издавать «эмоции в розницу»: издавать части книги «Менеджмент эмоций» в специальных номерах журнала «Новый тайм-менеджмент».

Первая эмоция – «Как перестать обижаться» уже издана и ждет своего читателя.



Рис. 2. Первая эмоция, «продаваемая в розницу», предлагается в 4 номере журнала «Новый тайм-менеджмент».

Второй эмоцией в розницу планировалось описание чувства вины, а следом книжка про эмоцию стыда.

Но порядок был нарушен – у автора деловых книг также есть своя Муза – вот она-то и смешала мои карты, кто же еще.

Она рекомендовала сначала подготовить новую статью для международного сообщества менеджеров про чувство вины, а требования редакции этого сетевого СМИ достаточно жесткие – размещение статьи в книге возможно, но только после публикации в этом сообществе, пришлось подчиниться.

И в силу самой высокой готовности, было решено издать сначала книгу про стресс и юмор, что и было сделано,



Рис. 3. Вторая «эмоция, продаваемая в розницу», предлагается в 5 номере журнала «Новый тайм-менеджмент».

А тем временем вышла следующая книга – о том, как не нужно стыдиться.



Рис. 4. Третья «эмоция, продаваемая в розницу», предлагается в 6 номере журнала «Новый тайм-менеджмент».

А поскольку в книге про менеджмент эмоций, что является содержательной целью проекта краудфандинга, запланировано описание всего 6 эмоций, то можно говорить, что половина пути пройдена.

Ну а я двигаюсь к финишу – приступил к следующей эмоции – страху, конечно страшновато, не скрою.



Рис. 5. Книга, которую вы читаете.

## **2. Эмоции в менеджменте**

Рассмотрим все функции управления – мотивацию, планирование, организацию, контроль, принятие решений и коммуникацию.

## **Эмоции при мотивации**

Согласно пирамиде потребностей Маслоу, которая активно используется в менеджменте<sup>2</sup>, одна из потребностей – в безопасности.

Специалист или руководитель, беспокоясь о возможном невыполнении задания вышестоящего начальства, может испытывать такую эмоцию, как страх. Эта эмоция окрашивает мотивацию, связанную с потребностью в безопасности.

А что у нас при анализе «Теории справедливости», относящейся к одной из процессуальных теорий мотивации?

Специалист или руководитель сравнивает свои усилия и вознаграждения с усилиями и вознаграждениями коллег. При оценке «Не справедливо» он будет показывать самое разное поведение (снижение мотивации, требования повышения вознаграждения и др.). Но «несправедливость» может одновременно сопровождаться такой эмоцией, как зависть к коллеге, который тратит, по его мнению, меньше усилий, но получает большее вознаграждение.

---

<sup>2</sup> См. «Сила воли: как победить свою лень. Книга 1».

## Эмоции при планировании

*Процесс планирования предполагает получение ответов на 3 вопроса:*

*Где вы (человек, компания, регион и т.д.) находитесь?*

*Куда собираетесь двигаться?*

*Как именно собираетесь достичь поставленных целей?*

**Любозн. гендир.** – Мне казалось, что планирование чисто рациональный процесс и эмоциям здесь не место. Это не так?

**Автор** – Представим, что руководитель ставит себе или своей компании красивые высокие цели. Разве он не будет испытывать при этом чувство гордости?

**Любозн. гендир.** – Уговорил. Можно я продолжу?

**Автор** – Валяй!

**Любозн. гендир.** – Если, отвечая на вопрос «Где я нахожусь?» или «Где находится моя компания?», руководитель увидит, что высокие красивые цели слишком далеко, то он может сильно расстроиться.

**Автор** – Годится. А какие могут быть эмоции при определении путей достижения делаемых целей?

**Любозн. гендир.** — Вероятно разные.

Если человеку придется для достижения, например, своих карьерных целей, поступиться своими принципами, он может испытывать серьезное огорчение.

**Автор** – Ты мне напомнил одну историю. Я попросил нового заведующего кафедры экономики<sup>3</sup>, где я тогда работал, вынести на рассмотрение кафедры вопрос о рекомендации меня на ученое звание доцента. Заведующий сказал, что пока рано, так как я еще ничего не сделал. Однако, когда я стал перечислять свои достижения, в частности, опубликованные работы, включая свою первую книгу и статьи в международном журнале по управлению, он заметил мне следующее: «Вы еще ничего не сделали лично для меня».

---

<sup>3</sup> Заведующий, про которого моя история, давно не работает.

## **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.