

Владимир Токарев

**Как повысить
эмоциональный
интеллект,
чтобы
преуспеть**

Серия «Новый тайм-менеджмент», книга 5,
часть 1

Владимир Токарев

**Как повысить эмоциональный
интеллект, чтобы преуспеть.**

**Серия «Новый тайм-
менеджмент», книга 5, часть 1**

«Издательские решения»

Токарев В.

Как повысить эмоциональный интеллект, чтобы преуспеть. Серия «Новый тайм-менеджмент», книга 5, часть 1 / В. Токарев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-967681-8

Книга, основанная на лучшей модели управления эмоциями, разработанной российским психологом Ю. Орловым, предлагает кардинально изменить свою жизнь, освоив менеджмент эмоций. Это первая книга серии, где рассмотрены эмоции обиды, чувства вины и стыда. В следующих книгах читатель узнает как управлять гневом, оскорблением, научится преодолевать страх, ревность и др.

ISBN 978-5-44-967681-8

© Токарев В.
© Издательские решения

Содержание

| | |
|--|----|
| Аннотация | 7 |
| Эмоции в розницу | 8 |
| Содержание | 9 |
| Наши новости по проекту краудфандинга1 | 10 |
| 1. Как перестать обижаться2 | 12 |
| 1. Менеджмент и психология | 13 |
| 1. Психология в менеджменте | 13 |
| 2. Стажировка | 14 |
| 3. Сказкотерапия для топ-менеджеров | 16 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 18 |

Как повысить эмоциональный интеллект, чтобы преуспеть

Серия «Новый тайм-менеджмент», книга 5, часть 1

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2019

ISBN 978-5-4496-7681-8 (т. 1)

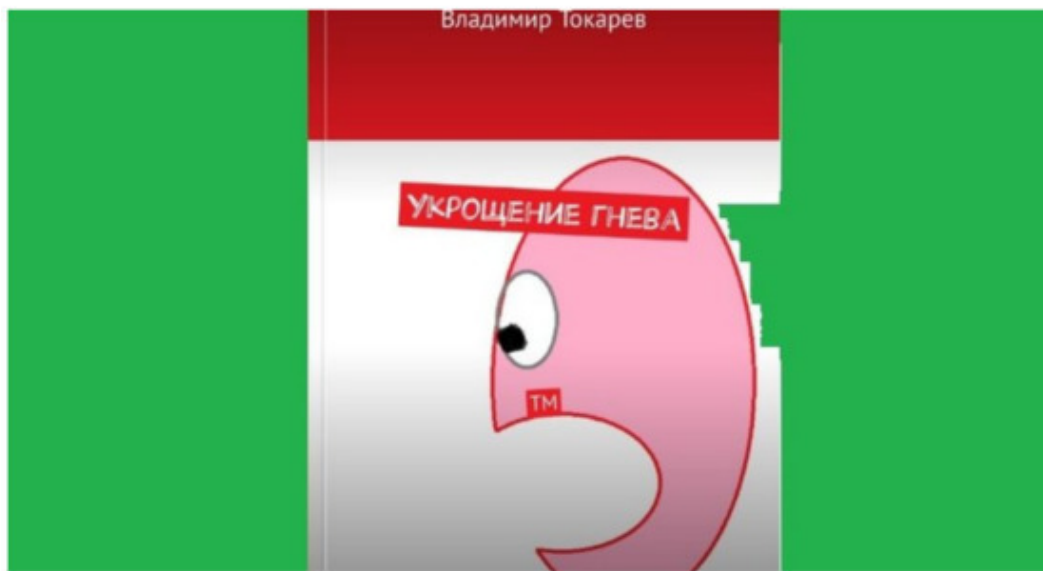
ISBN 978-5-4496-7682-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Лучший (с точки зрения экономической выгоды) вариант приобретения книг по управлению эмоциями – стать акционером (спонсором) проекта краудфандинга по изданию серии книг «Менеджмент эмоций» – и получить соответствующие выгодные вознаграждения —

Сохраняйте свое здоровье, управляя эмоциями.

Издание серии книг по управлению эмоциями: не обижаться, не стыдиться, не терзать себя чувством вины, не оскорбляться, не гневаться, не ревновать, не завидовать и др.



Серия практикумов по менеджменту эмоций.

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

КАК ПОМОЧЬ СЕБЕ

Вы хотите помочь себе? Вопрос риторический.

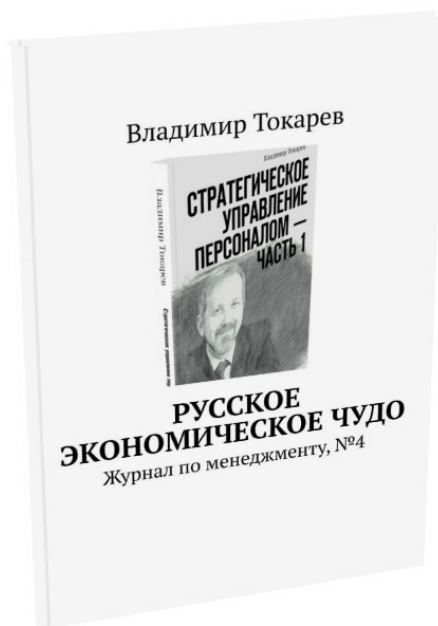


Рис. 1. Четвертый номер журнала «Русское экономическое чудо».

Осваивая рациональный тайм-менеджмент, вы получаете инструменты по управлению самим собой, ожидаете роста производительности труда. И тут... нападает лень.

Вы берете другие инструменты (по борьбе с ленью) и временно жизнь налаживается.

Но вот, кто-то из близких обидел вас. Либо вы обидели кого-то из близких и испытываете чувство вины. Либо вам стыдно за поступок своего ребенка или внука (а если вы сами еще ребенок – то и за самого себя). Жизнь полна незапланированных неожиданностей.

И настроение как-то само собой снова становится нерабочим. Вы пытаетесь забыть в работе, но мысли лезут в голову.

Это эмоции, от которых никуда не деться.

Целью предыду проекта краудфандинга было издание последней (пятой) книги серии «Новый тайм-менеджмент» (так как другие книги серии «Новый тайм-менеджмент» к моменту начала проекта были изданы) – по менеджменту эмоций.

Работа для меня оказалась архисложной, и потому книжку пришлось издавать частями. Но вот, она выполнена и можно предложить читателям инструменты, которые помогут преодолеть последние барьеры на пути к продуктивной насыщенной эмоциями жизни – наша командировка на Земле, по меткому наблюдению одного из авторов, достаточно краткосрочная, а дел много.

Первая часть книги – об управлении обидой, преодолением терзаний от чувства вины, и борьбе с ненужным стыдом.

Аннотация

Особенность этой книги заключается в том, что, понимая важность темы менеджмента эмоций, я не очень заморачивался анализом того – был ли использованный отрывок в этой книге уже изданным в другой книге серии «Новый тайм-менеджмент». Тем более, что автору относительно легко пронаблюдать – покупают ли его книгу, входящую в серию, отдельно (так как интересна именно эта тема), или же в комплекте с другими книгами серии.

А поскольку по тренировке памяти я уже опубликовал 2 книги (в которых продвигается гениальная идея Ф. Лёзера о том, что процесс запоминания – это процесс познавательный), то моя рекомендацию читателю простая: если вы встретите в этой книге отрывок, уже прочитанный вами в другой книге серии, – открывайте при повторном чтении новые элементы, и тогда вместо претензий к автору, вы получите более глубокое представление рассматриваемого предмета.

Это книга является, в определенном смысле, противоположностью ныне модной концепции эмоционального интеллекта.

Я отношусь с уважением к автором этого подхода (хотя бы потому, что в споре зачастую рождается истина), но считаю его ошибочным. Это удалось понять, используя одновременно модель Ю. Орлова об извлекающем образе и функций управления из классического менеджмента

Эмоции в розницу

После кризиса 1998 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.

Содержание

1. Менеджмент и психология

Мой блог

2. Как не обижаться

Модель Ю. Орлова

3. Не терзайте себя чувством вины

Ситуационная оргструктура

4. Не нужно стыдиться

Человек нравственный

Приглашение в будущее

Наши новости по проекту краудфандинга¹

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.



Рис. 2. Первая версия обложки первой части.

А следом были изданы «эмоции в розницу», всего их 6 – по 3 в каждой части книги.

¹ Речь идет о предыдущем проекте краудфандинга.



Рис. 3. Вторая часть книги по менеджменту эмоций.

1. Как перестать обижаться² КАК УСТРОЕН ЧЕЛОВЕК И КАК ОН УПРАВЛЯЕТСЯ?



Рис. 4. Книга из серии «Эмоции в розницу».

² Модели – как не обижаться, как устроен характер, модель извлекающего образа – разработаны Ю. Орловым.

1. Менеджмент и психология

Мой блог

1. Психология в менеджменте



Рис. 5. Одна из книг серии «Русский менеджмент», включает в себя три книги по борьбе с ленью

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

Автор – Обязательно!

2. Стажировка

Любозн. генир – 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 персоналом³ (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

³ См. мою книгу «Новые компетенции службы персонала».

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» —



Рис. 6. Прошлое название книги «Пять «Почему?»».

При подготовке к экзаменам по специальности пришлось протудировать 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 для топ-менеджеров



Рис. 7. Книга, содержащая сказки для топ-менеджеров, которые можно почти серьезно рассматривать как сказкотерапию для высших руководителей.

Любозн. генир – 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.

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.