

Владимир Токарев



ЗАВИСТЬ

TM-10

# Владимир Токарев

## Зависть. ТМ-10

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42623936](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42623936)*

*ISBN 9785449685261*

### **Аннотация**

Это десятый номер журнала по новому тайм-менеджменту. В этом номере журнала представлены новые материалы менеджмента эмоций – по борьбе с завистью.

# Содержание

Эмоции в розницу	6
Содержание номера	8
1. Наши новости по проекту краудфандинга	9
Обида	10
Стресс	11
Стыд	13
Страх	16
Вина	18
Ревность	20
Зависть и гордость	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

# **Зависть**

## **ТМ-10**

**Владимир Токарев**

© Владимир Токарев, 2019

ISBN 978-5-4496-8526-1 (т. 10)

ISBN 978-5-4496-6600-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

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

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 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 менедж-

менту 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 номера

**1. Наши новости по проекту краудфандинга**

**2. Зависть**

Задание

**3. Сказка для топ-менеджеров**

Сказка о мертвой царевне и о семи богатырях. Часть 1.

**Приглашение в будущее**

# **1. Наши новости по проекту краудфандинга**

Итак, в настоящее время завершается 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».

# Обида

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».

# Стресс

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».

# Стыд

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 явля-

ется содержательной целью проекта краудфандинга, запланировано описание всего 6 эмоций, то можно говорить, что половина пути была пройдена.

# Страх

Ну а я, двигаясь к финишу, тем временем издал еще одну книгу серии «Эмоции в розницу» – про страх, было, конечно страшновато, не скрою.



Рис. 5. Книга, которая пользуется особым спросом у читателей.

# Вина



Рис. 6. Книга, которую задерживала публикация статьи на тему.

И вот, наконец, издана книга про борьбу с чувством вины, которую задерживало издание статьи.

Но это была предпоследняя книга серии, поскольку еще нужно было издать 6 книгу – про ревность —

# Ревность



Рис. 7. Последняя книга серии «Эмоции в розницу».

после которой я приступил к верстке книги «Менеджмент эмоций» в двух частях. Там эмоции представлены «оптом». Обе части книги изданы. Проект по содержанию выполнен.

# Зависть и гордость

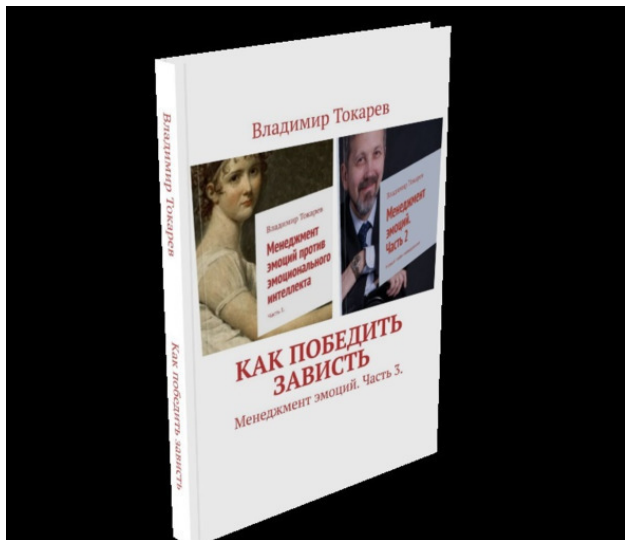


Рис. 8. Книга, которая будет бонусом для спонсоров проекта.

Итак, проект выполнен. Все книги изданы. Но, однако, эмоции остались. Тогда было принято решение издать для спонсоров проекта еще одну книгу – по управлению завистью – она идет дополнительным бонусом ко всем вознаграждениям.

# 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.