ВЛАДИМИР ТОКАРЕВ

Сила воли: как победить свою лень. Книга 2

СЕРИЯ «НОВЫЙ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ», КНИГА 7



Владимир Токарев

Сила воли: как победить свою лень. Книга 2. Серия «Новый тайм-менеджмент», книга 7

«Издательские решения»

Токарев В.

Сила воли: как победить свою лень. Книга 2. Серия «Новый тайм-менеджмент», книга 7 / В. Токарев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-855500-8

Читателю предлагаются две книги: «Сила воли: как победить свою лень. Книга 2» и «Сила воли: как победить свою лень. Рождение видеопрактикума». Первая книга является продолжением книги про силу воли и борьбу с ленью. Вторая представляет проект краудфандинга по созданию видеопрактикума по борьбе с ленью и воспитанию силы воли.

ISBN 978-5-44-855500-8

© Токарев В.

© Издательские решения

Содержание

Книги, подготовленные КЦ «Русский менеджмент» 7
Первая аннотация и информация об авторе1 10
Об авторе 11
Краткое содержание 12
Предисловие для самого себя 13
Инструкция по использованию книги 16
Вместо введения – закат современного тайм-менеджмента (ТМ) 17
Желания и лень 18
Три кита, на которых стоит менеджмент18 19
Книга 2. Борьба с ленью 21
Вместо введения: Сказка для топ-менеджеров «Емеля-дурак»20 21
Конец ознакомительного фрагмента. 22

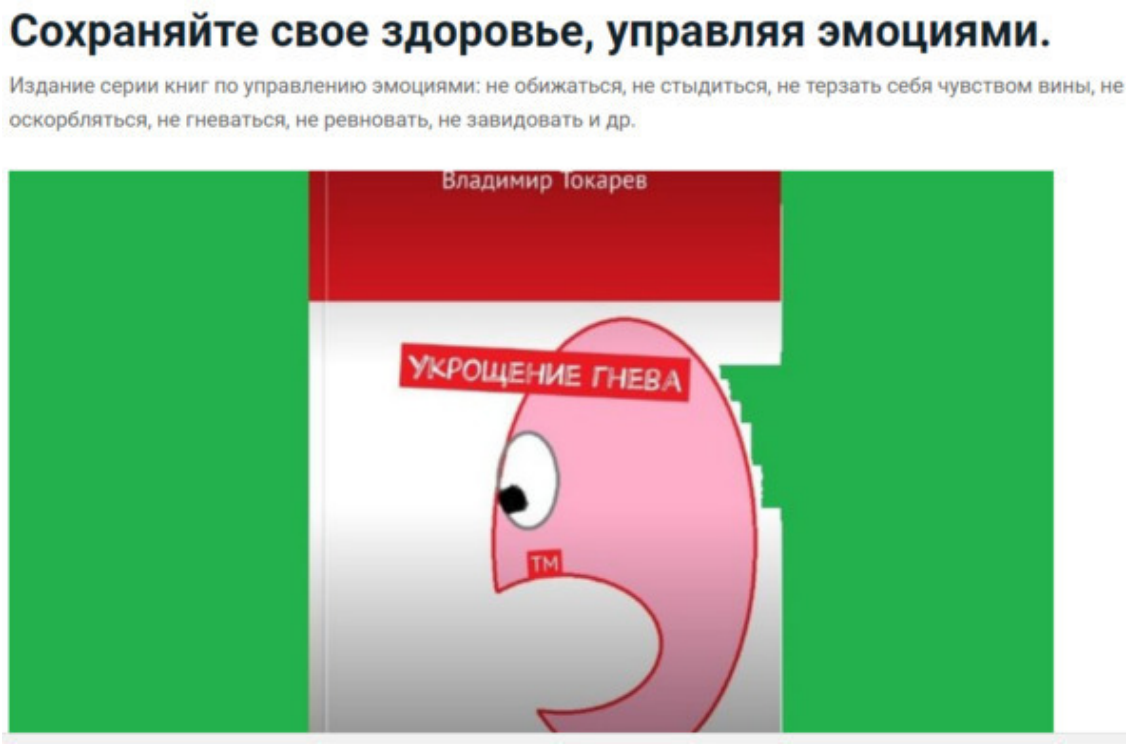
Сила воли: как победить свою лень. Книга 2 Серия «Новый тайм-менеджмент», книга 7

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2019

ISBN 978-5-4485-5500-8
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 —



Серия практикумов по менеджменту эмоций.

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

КАК ПОМОЧЬ СЕБЕ И СТРАНЕ



Книги по борьбе с ленью, входящая в серию «Новый тайм-менеджмент».

Применить научный метод к себе любимому, чтобы работать более производительно? Почему бы и нет. Но нет охоты, лень.

Как повысить личную мотивацию, как победить лень, где взять железную волю, но чтобы не заставлять себя, а делать все с удовольствием?

Эта проблема также решена – российский ученый Ю. Орлов предложил эффективную технологию воспитания силы воли без насилия.

В трех книгах (шестой, седьмой и восьмой) серии «Новый тайм-менеджмент» предлагаются инструменты для мотивации, борьбы с ленью и воспитанию силы воли.

Идеи этих трех книг удалось использовать для построения новой модели мотивации (см. одноименную книгу), так что не только отдельный человек имеет возможность получить в свое распоряжение полезные инструменты, но и менеджмент компании будет вооружен для борьбы с конкурентами.

Книги, подготовленные КЦ «Русский менеджмент»

Серия «Русский менеджмент»

1. Русский менеджмент
2. Новые компетенции службы персонала
3. Стратегические секреты консультанта – Часть 1
4. Стратегические секреты консультанта – Часть 2
5. Стратегические секреты консультанта – Часть 3
6. Новый «Русский менеджмент» (улучшенное издание книги «Русский менеджмент»)
7. Пять «Почему?»
8. Невыдуманные истории и глоссарий по менеджменту – вып 1.
9. Невыдуманные истории и глоссарий по менеджменту – вып 2.
10. Невыдуманные истории и глоссарий по менеджменту – вып 3.
11. Русский менеджмент – Книга 1 (второе издание книги в 8 выпусках).
12. Русский менеджмент – Книга 2 (второе издание книги в 8 выпусках).

Включает в себя также серию «Персональный менеджмент» и серию «Сказки для топ-менеджеров».

Серия «Новый менеджмент»

1. Новый менеджмент – Часть 1
2. Стратегическое управление персоналом – Часть 1
3. Стратегическое управление персоналом – Часть 2
4. Сила воли: как победить свою лень. Книга 1
5. «Менеджмент-продажи» для продвинутых продавцов – Книга 1
6. Сила воли: как победить свою лень – Книга 2
7. «Менеджмент-продажи» для продвинутых продавцов – Книга 2
8. «Менеджмент-продажи» для продвинутых продавцов – Книга 3.

Серии «Краудфандинг» и «Как стать профи»

1. Сила воли: как победить свою лень – РОЖДЕНИЕ ВИДЕО ПРАКТИКУМА
2. Краудфандинг электронной книги. Часть 1
3. Пример описания проекта краудфандинга: издание книги
4. Стратегия краудфандинга. Часть 1.
5. Стратегия краудфандинга книги – вып. 1. Серия «Как стать профи».
6. Как правильно выбрать вуз. Серия «Как стать профи» – Книга 1.
7. Стратегия краудфандинга – вып. 1
8. Стратегия краудфандинга книги – вып. 2. Серия «Как стать профи».
9. Краудфандинг книги «Сила воли: как победить свою лень» (второе издание книги «Пример описания проекта краудфандинга: издание книги»)

Серия «Персональный менеджмент»

1. Три менеджмента в одном флаконе
2. Приключения английского

3. Тренировка памяти (вып. 1)
4. Тайм-менеджмент – тренинг по книге «Три менеджмента в одном флаконе».
5. Новый тайм-менеджмент (это второе издание книги «Три менеджмента в одном флаконе»)
6. Как научиться управлять, если у вас пока нет подчиненных
8. Стратегия новой карьеры: Практикум: выпуск №1
9. Стратегия новой карьеры: Практикум №2
10. Стратегия новой карьеры: Практикум №3
11. КАРЬЕРА КАК СТАРТАП – Книга 1

Серия «Сказки для топ-менеджеров»

1. Сказки для топ-менеджеров
2. Новые сказки для топ-менеджеров
3. Сказки А. С. Пушкина для топ-менеджеров
4. Полное собрание сказок для топ-менеджеров

Проект «Разработка стратегии своими силами»

Стратегия компании
1. Стратегическая экспресс-диагностика – Книги с 1 по 5
2. Стратегия фирмы: Практикумы с №1 по №10

Стартап
1. СТАРТАП: Стратегическая экспресс-диагностика – Книги с 1 по 5
2. Стратегия стартапа: Практикумы: выпуски с №1 по №10

Другое
1. Стратегия в войне за таланты: Практикум: выпуск №1
2. Стратегия в войне за лучшего поставщика: Практикум: выпуск №1
3. Стратегическое сотрудничество: Практикум: выпуск №1

Прочие книги

1. Полстакана воды
2. Незнакомые знакомые сказки
3. Хрустальная гора.
4. Сказка «Береза и три сокола»
5. Незнакомые знакомые сказки для любимых внуков (второе издание незнакомых знакомых сказок)

Журналы в книжном исполнении

1. Журнал «Русский менеджмент»

2. «Три поросенка» – Детский журнал

3. Журнал «Испытание рассказом»

4. Журнал «Туристы и турфирмы» – №1

5. Новый тайм-менеджмент

Все книги и журналы (а также номера еженедельника) можно купить в издательстве Ридеро (электронную и бумажную версию книг), в магазинах Амазон и Озон (электронную и бумажную версию книг), или прочитать в электронной библиотеке Букмейт, большую часть книг автора можно купить также на Литрес.

Первая аннотация и информация об авторе[1]

Эту книгу я сначала планировал как практикум по модели Ю. Орлова (Приложение к книге «Новый тайм-менеджмент»).

Вот как звучала аннотация на начало работы над книгой – *Книгу можно назвать личным тренингом или практикумом по воспитанию воли.*

Нужны пояснения на этот счет.

Книга «Новый тайм-менеджмент» является вторым (исправленным и дополненным) изданием книги по персональному менеджменту – «Три менеджмента в одном флаконе».

Это приложение – еще одна практическая часть книги[2], предназначена для тренировок по воспитанию воли.

Книга содержит теоретический обзор и упражнения по одной из актуальнейших тем персонального менеджмента – воспитанию воли/преодолению лени.

Но есть и важная новая теоретическая часть – я продолжил традицию книги «Три менеджмента в одном флаконе», когда одновременно рассматривается и осваивается практически материал «для себя» и для лучшего освоения современного менеджмента.

Да, забыл отметить, что мне, как и в других книгах по менеджменту, будет помогать виртуальный персонаж – любознательный генеральный директор (любозн. гендир. далее) компании.

Сейчас, когда я решил выпускать книгу тремя частями (самостоятельными книгами) ситуация с концепцией книги несколько поменялась, об этом более подробно сказано в предисловии.

В первом приближении эти части можно назвать —

Книга 1. Мотивация.

Книга 2. Борьба с ленью.

Книга 3. Воспитание силы воли.

[1] Вступительные материалы к книге практически без изменений из книги 1.

[2] В книгу «Новый тайм-менеджмент», которая является вторым исправленным и дополненным изданием книги «Три менеджмента в одном флаконе», вошла 1 часть серии «Тренировка памяти», при этом изъята часть «Приключения английского», которая вышла отдельной книгой.

Об авторе

Канд. техн. наук, директор консультационного центра «Русский менеджмент» (специализация центра – разработка и реализация стратегии компаний и проведение тренингов по широкой управленческой тематике. ООО «КЦ «Русский менеджмент» работает в Н. Новгороде, Москве и Чебоксарах), автор более 100 книг и 50 статей в профильных журналах по менеджменту и маркетингу[3], член жюри конкурса в номинации «Лучшая корпоративная стратегия», где принимали участие крупнейшие компании страны – МТС, Северсталь, Уралкалий и др.

[3] Перечень книг автора представлен выше.

Краткое содержание

Книга 1. Мотивация
Книга 2. Борьба с ленью
Книга 3. Воспитание воли (новая теория мотивации)

Книга 2. Борьба с ленью
Краткое содержание 2 книги:

Вместо введения: Емеля-дурак
Глава 1. Человек и коммерческая компания
Упражнения к 1 главе
Глава 2. Теория лени
Упражнения ко 2 главе
Глава 3. Метод МарьИванны
Упражнения к 3 главе

Приложения
Книга «Сила воли: как победить свою лень. Рождение видео-практикума»[4]

[4] Содержание этой книги представлено в описании этой книги.

Предисловие для самого себя

Сначала мне показалось, что как и книгу «Тренировка памяти», можно было бы эту книгу написать очень быстро – объемом в пару строк – отослать читателя к книге Ю. Орлова «Восхождение к индивидуальности» и этим, собственно, ограничиться[5].

Почему же автор решил все таки написать самостоятельную книгу?

Тому достаточно много разных причин:

1. Первая – я относительно регулярно провожу тренинги, семинары, мастер-классы на тему «Преодоление своей лени». При этом использую модель Юрия Орлова и его замечательную книгу «Восхождение к индивидуальности», изданную огромным тиражом 247 000 экземпляров в 1991 году. Однако при каждом повторном чтении я обнаруживаю – что многое, что думал, что в модели Ю. Орлова написано так-то, у меня уже звучит чуть иначе, в первую очередь потому, что я специалист по менеджменту и мне интересно управленческие модели увидеть в этой «психологической модели»[6]

2. Вторая причина. Книги и статьи по воспитанию воли продолжают публиковаться с завидной регулярностью (тема актуальна). Однако каждый раз меня удивляет, насколько предлагаемые методы отстают от того, что предлагал Юрий Орлов. Особенно часто встречаются рекомендации воспитывать силу воли, тренируясь себя заставлять что-то делать, эти рекомендации полностью противоположны рекомендациям гуру в моих глазах.

3. Есть третья причина – я, конечно же, если встречаю что-то новенькое по теме, то не прохожу мимо, и что-то от других авторов попадает в мой тренинг, чего нет у Ю. Орлова по понятным причинам. Например, к такого рода произведениям можно отнести когнитивный подход к преодолению депрессии[7]. Но особое значение для меня имеет нахождение взаимосвязи между концепциями Ю. Орлова и современными представлениями в менеджменте. В частности с вопросами преодоления сопротивления изменениям, где особый вклад внес Игорь Ансофф[8].

4. Четвертая причина – это мое понимание концепций и технологий Ю. Орлова по саногенному[9] мышлению и собственный иной подход к управлению другими. Допускаю, что это понимание, с точки зрения самого автора саногенного мышления, могло восприниматься им как не очень точное или даже в чем-то ошибочное.

Он был психологом и философом[10], но представляется, что в большей мере – «технологом душ». А менеджмент – сфера моих интересов – это и теория и практика, словом, тоже технология. И мне представляется, что концепции и методики Ю. Орлова, опирающиеся на достижения психологии, на самом деле если не противоположны центральным психологическим подходам, то как минимум *другие*.

Также другим является мой подход к управлению персоналом. И если Ю. Орлов, чьи достижения широко признаны, предлагал ненасильственную парадигму управления собой и другими, то предложенная мной парадигма управления другими еще более революционная –

---

[5] Примечание автора – Примерно также я писал в предисловии к книге «Тренировка памяти», когда отсылал читателя к книге Ф. Лезера «Тренировка памяти». Я решил *не мудрствовать лукаво* и построил это предисловие по той же схеме, так как оно по сути имеет тот же смысл.

[6] Ю. Орлов активно использует слово и понятие управление, но это менеджмент, выведенный Ю. Орловым самостоятельно, не опираясь на достижения современного менеджмента, той теории западного менеджмента, которому в году издания его книги еще только-только начали обучать слушателей факультетов управления по западным учебникам.

[7] Д. Гринбергер, К. Падески Управлением настроением: методы и упражнения, 2008.

[8] И. Ансофф Стратегическое управление, 1998.

[9] Термин саногенное мышление введен Ю. Орловым, означает оздоравливающее мышление.

[10] Кандидатом философских наук и доктором психологических наук.

она рекомендует рассматривать персонал как *неуправляемую и независимую переменную*, которую рекомендуется изучать и приспосабливаться к ней[11].

5. Пятая причина – я рассматриваю управление ленью (воспитание воли) – как один из специализированных разделов персонального менеджмента. А в персональном менеджменте (ПМ) у меня есть некоторые достижения – как практические (я занимаюсь ПМ более 30 лет), так и теоретические – считаю себя автором оригинальной концепции Тайм-менеджмента (ее-то я и называю Персональный менеджмент или «Новый тайм-менеджмент»).

6. Шестая причина как раз связана с персональным менеджментом – новое издание моей книги с названием[12] «Три менеджмента в одном флаконе» не позволяет многие специальные разделы ПМ, такие как *память, управление эмоциями, развитие творческих способностей, воспитание силы воли* и др. описать достаточно подробно в одной книге. Потому вполне логично развитие ряда важных разделов ПМ в самостоятельные произведения – приложения к книге. При этом допускаю, что концепция Ю. Орлова, широко известная среди узких специалистов, не получила особенно широкого распространения, которая она по праву заслуживает. И потому в какой-то мере, отдавая дань российскому ученому, я в меру своих скромных сил надеюсь этой книгой поспособствовать распространению идей ненасильственного управления собой, предложенных Юрием Михайловичем Орловым.

Многие книги Ю. Орлова написаны специально для рядового неподготовленного читателя – для школьников, студентов, то есть написаны понятно. Но есть определенная трудность в восприятии его идей, что я связываю с малым использованием автором модели саногенного мышления рисунков и схем, которые значительно облегчают восприятие не такого уже простого материала. Надеюсь, что мои «художества» помогут читателю лучше понять то, что предлагал Юрий Орлов.

7. Ну и последняя причина – связана с обозначенным главным моим интересом в последние более 20 лет. Я занимаюсь профессионально вопросами менеджмента (общего, стратегического и персонального). И мне бы хотелось не просто предложить тренинг по модели Ю. Орлова а попробовать обогатить процесс воспитания воли знаниями из менеджмента. Почему бы и нет, такого рода опыт обогащения одной сферы знаний знаниям из другой сферы у меня уже есть и вполне успешный[13]. С другой стороны, я, как все нормальные люди, болею за нашу страну[14]. И потому хотелось бы попробовать найти общее в воспитании воли и менеджменте и предложить этот коктейль нашим управленцам, чтобы он им помог обогнать американских коллег (у которых мы все учимся, но ученик должен обогнать своего учителя, это нормально). Насколько это у меня получается – судить читателю. В качестве которого я вижу не только любых специалистов и только еще получающих знания в школе или в вузе, но и, может быть в первую очередь, руководителей компаний. Тренируя свою волю с помощью предложенного практикума, что представлен в книге, я попробую донести и некоторые важные моменты о теории и практике управления.

Как и предисловие к книге «Тренировка памяти» это пояснение я написал, скорее всего, для самого себя. Кажется, я себя убедил: писать стоит, тем более, что читатель уже ждет обещанного воспитания *железной воли* не только самым эффективным, но и самым приятным из существующих на сегодня в мире методом.

---

[11] См. мою книгу «Стратегическое управление персоналом».

[12] Предыдущие издания книги, вышедшие минимальным тиражом, имели название «Как научиться управлять, если у вас пока нет подчиненных», второе издание получилось гриф УМО «Учебное пособие по специальности «Менеджмент».

[13] Например, персональный менеджмент – это обогащение тайм-менеджмента знаниями из теории управления коммерческими компаниями.

[14] По этой причине была запущена серия книг с названием «Русский менеджмент», название книг серии приведено в начале книги.

Однако наше путешествие будет достаточно длинным (потому в длинной дороге попутчик в лице любознательного генерального директора мне не помешает). Но не длиннее же жизни, которую, после освоения рекомендаций книги, вы сможете при вашем желании кардинально изменить в лучшую строну. Владеешь силой волей – владеешь миром!

Любозн. гендир. *– А как ты относишься к книге Келли Макгонигал «Сила воли. Как развить и укрепить», я ее некоторое время назад прочитал и мне она очень понравилась.*

Автор *– При подготовке этой книги я не поленился и одновременно не пожадничал – купил и почитал последние книги про лень и воспитание воли. Среди них названная тобой книга действительно выделяется.*

Как выяснилось, К. Макгонигал вплотную подошла к пониманию сущности силы воли. Но вот приведу такое «астрономическое сравнение» – в свое время для объяснения движения планет использовалась система Птолемея, в которой предполагалось, что Земля неподвижна, а Солнце вращается вокруг Земли. Когда Коперник предложил систему соответствующую реальности – что это Земля вращается вокруг Солнца, многое в этой системе изменилось и значительно упростилось. Примерно как система Коперника в астрономии, выглядит модель, предложенная Ю. Орловым, для воспитания воли. Если ее применить к многочисленным экспериментам, представленным в книге К. Макгонигал, то все становится более простым, понятным, и, как мне представляется, более соответствующим реальности. А сам инструментарий по воспитанию воли становится более эффективным.

Любозн. гендир – А как ты относишься к истории «про белых медведей», описанную в названной книге?

Автор – Действительно, в книге Келли Макгонигал «Сила воли. Как развить и укрепить» описывается известный эксперимент – испытуемым в течение некоторого времени разрешали думать о чем угодно, но их просили только об одном – не думать про белых медведей. Результат себя не заставил ждать – все испытуемые только и думали что про белых медведей[15]. Это как при борьбе с лишним весом говоришь себе – только не думай про пирожные (я, кстати сладкоежка). И о чем будешь думать? Понятно о чем.

Автор этой книги описывает замысловатые технологии борьбы с навязчивыми мыслями, которые мешают нам в воспитании силы воли. Мы обязательно разберем этот пример, но не в 1 книге, а во второй. Но раз ты внимательно читал книгу этого автора, ты можешь, когда посчитаешь это целесообразным, далее задавать мне вопросы по главам этой книги, а я отвечу как описанные в этой книге модели и эксперименты выглядят в системе «модели воспитания силы воли по Ю. Орлову».

Любозн. гендир *– Согласен. А стоило ли тебе в этот раз огород городить и привязывать силу воли к менеджменту?*

Автор *– Эта книга является в некоторой мере научным исследованием, а не только тренингом с упражнениями по преодолению лени для читателей.*

Мы с тобой более подробно обратимся к этой теме позже, но кратко могу сказать следующее – в процессе написания этой книги, как мне представляется, удалось обогатить процесс управления. В частности, предложить новую модель мотивации. Кто знает, быть может, это и является главным результатом моего исследования в области борьбы с ленью и воспитания силы воли.

[15] Впервые «Историю про белого медведя» описал Лев Толстой в своих воспоминаниях детства.

Инструкция по использованию книги

Как в классическом тренинге, в книге дается по каждому разделу краткая теория, упражнения по темам представлены в конце каждой главы.

ПРИМЕЧАНИЯ:

1. Замечу, что некоторые части книги повторяются из тренинга «Тайм-менеджмент», а также из книг «Русский менеджмент» и «Три менеджмента в одном флаконе». Это сделано по особой причине – автор предполагает, что большинство читателей книги по воспитанию воли отличаются от читателей указанных книг. А если совпадение будет – то автор, занимаясь вопросами запоминание[16], берет на себя ответственность за то, что такое повторение вдвойне полезно: запоминание – это процесс познавательный, при повторении мы продолжаем познавать знакомое более глубоко.

2. В этой книге, как и в книге «Три менеджмента в одном флаконе», предлагается использовать персональный менеджмент одновременно в трех назначениях – для повышения личной эффективности, для освоения научного менеджмента и как личную лабораторию для проведения экспериментов в области управления.

Напомню, что персональный менеджмент принципиально отличается своей концепций от широко распространенного классического ТМ:

1. Инструменты для управления собой использованы из арсенала управления коммерческой организацией.

2. Чисто технические попытки эффективно использовать свое время с помощью специальных инструментов классического ТМ рассматриваются как почти бесполезные и работающие только в условиях высокой мотивации, а это не так часто встречается, как хотелось бы. Потому особое значение в персональном менеджменте придается обучению воспитания воли и преодолению собственного сопротивления изменениям своих старых привычек.

[16] См. книгу «Тренировка памяти».

Вместо введения – закат современного тайм-менеджмента (ТМ)

Странное название для параграфа в эпоху, когда количество книг по тайм-менеджменту только нарастает, не правда ли?

Однако вот какие наблюдения (и не только у меня) имеются – человек проходит тренинг по тайм-менеджменту, пару недель (иногда меньше) он активно применяет новые инструменты управления своим временем, а затем возвращается к своим старым привычкам.

Это легко объясняется тем, что преимущество мы наблюдает механистический подход к человеку, в то время как человек – не машина, он требует тонких инструментов для своей настройки.

Новый тайм-менеджмент – это как раз и есть новая концепция управления собой, которую более точно следует назвать персональный менеджмент.

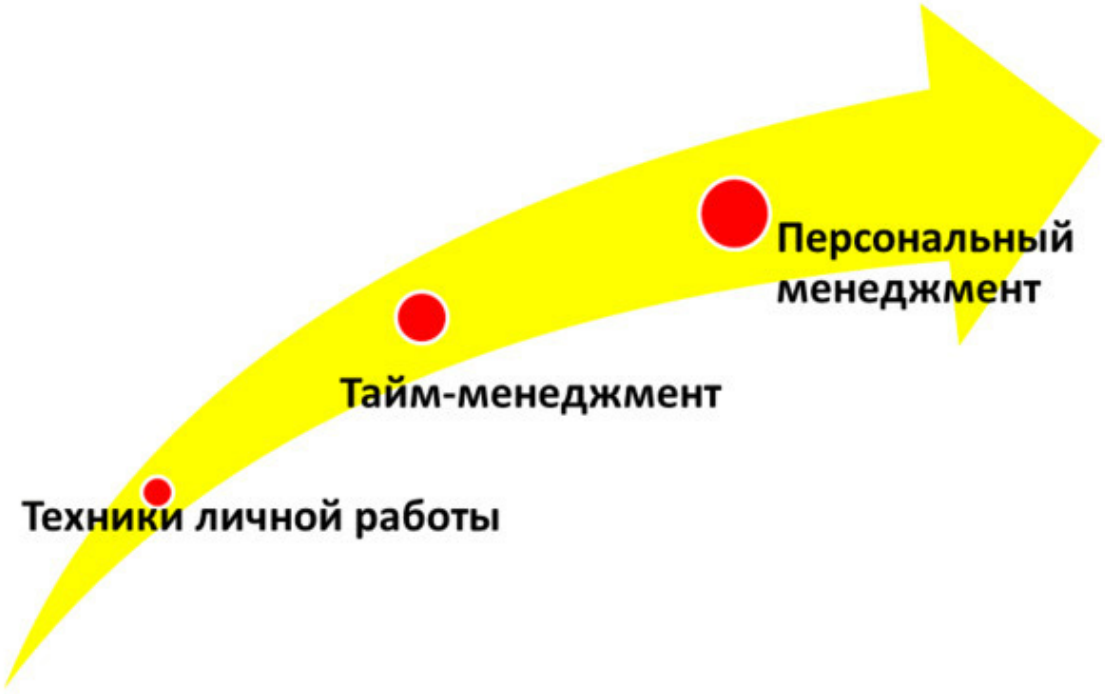


Рис. 1. Персональный менеджмент приходит на смену тайм-менеджменту.

Его особенности заключаются в том, что сначала человек должен освоить методы борьбы со своей ленью (воспитать свою волю), и только затем (в крайнем случае одновременно) использовать рекомендуемые методы тайм-менеджмента.

Если говорить о жизненном цикле тайм-менеджмента, то он сегодня находится на своем пике, вытеснив разрозненные техники личной работы. Однако персональный менеджмент уже вышел на рынок, и начинает потихоньку теснить «механистический тайм-менеджмент».[17]

[17] С более подробным описанием эволюции тайм-менеджмента можно ознакомиться в книге «Три менеджмента в одном флаконе».

Желания и лень

В первой книге мы рассмотрели процесс само/мотивации.

Но сначала небольшое вступление.

На рис. 2. представлена известная модель «Поле сил», где с одной стороны – наши желания, с другой – лень выполнять то, что вроде бы неплохо сделать.



Рис. 2. Желания против лени

Когда желание (мотивация) выполнить нужные действия больше лени – проблем нет, мы работаем, отдыхаем или учимся с удовольствием. Именно по этой причине первая книга посвящена такой важной теме, как мотивация.

Когда лень больше желания, возникают проблемы. Чтобы побороть лень – нужно понять, как она устроена. Теории лени посвящена эта вторая книга.

Ну и, наконец, в третьей книге будут рассмотрены инструменты, которые позволяют управлять указанным взаимодействием мотивации и лени: в третьей книге мы займемся вопросами воспитания воли самым эффективным из известных на сегодня методов.

Три кита, на которых стоит менеджмент[18]

Прежде, чем мы обратимся к предмету второй книги, посвященной теории лени, рассмотрим важную методологию менеджмента.

Запоминание[19] – Эта методология включает в себя *системный, ситуационный и процессный подходы.* Упрощенно каждый из этих китов, на которых стоит менеджмент, это:

Системный подход – рассмотрение объектов как систем, состоящих из взаимосвязанных частей (подсистем). Фирма – пример искусственной системы. Человек – живая система. Во этой книге мы особое внимание уделим системному подходу.

Процессный подход – рассмотрение тех или иных действий в виде взаимосвязанных процессов (подпроцессов). Пример – научный метод (наблюдение-анализ-синтез) – это пример процесса исследования чего-либо (при этом, применяя научный метод, можно оптимизировать тот или иной бизнес-процесс).

Ситуационный подход – это учет конкретной ситуации при принятии решений – делать так, или иначе, использовать те или иные инструменты управления, лучше подходящие к конкретной ситуации. Мы к нему будем обращаться во всех трех книгах по воспитанию воли.

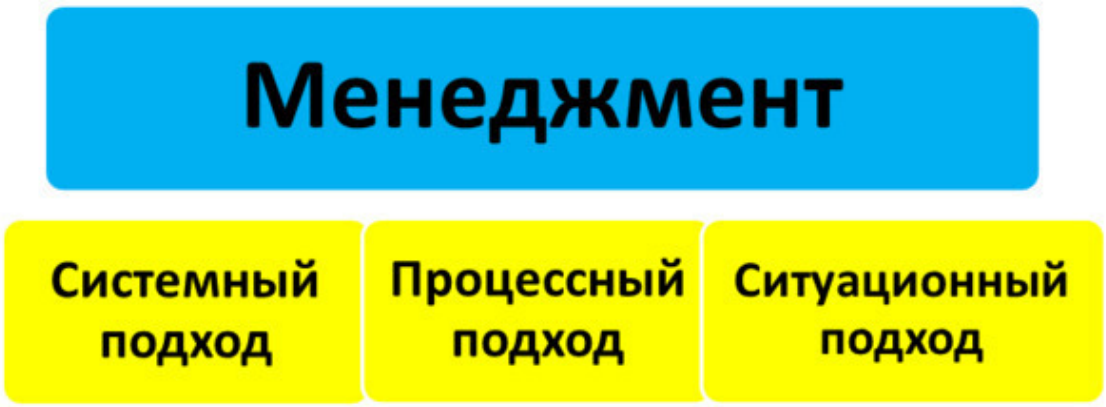


Рис. 3. Менеджмент стоит на трех китах – системном, процессном и ситуационном подходах

Понимание.

Рассмотрим на примере Системного подхода.

В книге «Русский менеджмент» я подробно рассматриваю организационно-экономические законы: разделение труда, эффект масштаба, убывающую отдачу.

Однако, полагаю, что я вас удивлю, когда скажу, что перечисленные законы не имеют к менеджменту никакого отношения. Эти законы нам рассказывают как устроены системы, по каким законам они развиваются – растут, в ходе роста происходит дифференциация (разделение труда между подсистемами), в какой-то момент проявляется убывающая отдача.

Человек – порождение не только общества, но и природы. Обратите внимание на «разделение труда», которое природа произвела в человеке – каждый орган, включая 5 органов чувств, входит в систему (Человек) и при этом выполняет свои специализированные функции.

---

[18] Из книги «Русский менеджмент».

[19] Более подробно про «образовательную/познавательную методологию» – *Запоминание – Применение – Понимание – Развитие* – см. в Приложении.

Пожалуй первым о том, что разделение труда и эффект масштаба являются всеобщими законами организации подметил выпускник петербургского технологического института Кароль Адамецки, а более глубоко рассмотрел законы развития систем другой российский исследователь – А. Богданов (Малиновский), открывший, в частности, *закон расхождения* (дифференциации частей системы).

Книга 2. Борьба с ленью

Вместо введения: Сказка для топ-менеджеров «Емеля-дурак»[20]

Русская народная сказка

В некоторой было деревне: жил мужик, и у него было три сына, два было умных, а третий дурак, которого звали Емельяном.

Кого у нас чаще всего подчиненные называют дураками? Правильно, руководителей!

И как жил их отец долгое время, то и пришел в глубокую старость, призвал к себе сыновьев и говорил им: «Любезные дети! Я чувствую, что вам со мною недолго жить; оставляю вам дом и скотину, которые вы разделите на части ровно; также оставляю вам денег на каждого по сту рублев». После того вскоре отец их умер, и дети, похороня его честно, жили благополучно. Потом вздумали Емельяновы братья ехать в город торговать на те триста рублев, которые им отказаны были их отцом, и говорили они дураку Емельяну: «Послушай, дурак, мы поедем в город, возьмем с собой и твои сто рублев, а когда выторгуем, то барыш пополам, и купим тебе красный кафтан, красную шапку и красные сапоги. А ты останься дома; ежели что тебя заставят сделать наши жены, а твои невестки (ибо они были женаты), то ты сделай». Дурак, желая получить обещанные красный кафтан, красную шапку и красные сапоги, отвечал братьям, что он будет делать все, что его заставят.

Они отдали дураку приказание, а сами поехали в нижние города; а дурак лег на печь и лежит и ничего не делает.

Спрашивается – кто у нас обычно ничего не делает? Совершенно верно – руко-водители (все, что они делают – это руками водят). Мы правильно отгадали – сказка описывает жизненный путь руководителя, который не просто же на печи лежал: он думал, размышлял, фантазировал, короче говоря, творчески рос как менеджер. Попробуйте сами долгое время поваляться на печи – увидите, какая это не простая работа.

[20] В обработке А. Н. Афанасьева

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.