

Владимир Токарев



**ПОЛНОЕ СОБРАНИЕ
СКАЗОК ДЛЯ ТОП-
МЕНЕДЖЕРОВ**

Книга вторая

Владимир Токарев
Полное собрание сказок для
топ-менеджеров. Книга вторая

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42756536

ISBN 9785449694928

Аннотация

Это собрание всех сказок для топ-менеджеров, что вышли отдельными книгами («Сказки для топ-менеджеров», «Новые сказки для топ-менеджеров», «Сказки А. С. Пушкина для топ-менеджеров»). Книга выходит в рамках серии «Русский менеджмент» и рассказывает о существующем разрыве в теории и практике управления в нашей стране. Другие книги серии «Русский менеджмент» помогут уменьшить этот разрыв, выйти в лидеры и закрепить успех. Это хороший подарок для высших руководителей, обладающих чувством юмора.

Содержание

Аннотация	6
Краткое содержание	8
Сказки для топ-менеджеров по менеджменту эмоций	9
Кот в сапогах2	11
Анализ	14
Продолжение истории Кота в сапогах	15
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Полное собрание сказок для топ-менеджеров Книга вторая

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2019

ISBN 978-5-4496-9492-8 (т. 2)

ISBN 978-5-4496-9493-5

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 —



Серия практикумов по менеджменту эмоций

[ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ! Вы можете присоединиться к проекту по ссылке <https://planeta.ru/campaigns/strah>](https://planeta.ru/campaigns/strah)

При этом вы можете получить любое вознаграждение – одну или несколько «эмоций в розницу», «эмоции мелким оптом, или эмоции крупным оптом».

Аннотация

Первая книга вышла 4 года назад.



Первая книга «Полного собрания сказок для топ-менеджеров».

Появились некоторые дополнения, которые я решил издать в двух книгах. Это вторая книга полного собрания сказок для топ-менеджеров»

Это продолжение полного собрания сказок для топ-менеджеров. Оно дополнено новым разделом – сказки для топ-менеджеров по менеджменту эмоций.

Краткое содержание

Сказки для топ-менеджеров по менеджменту эмоций

Кот в сапогах

Сказка о мертвой царевне и о семи богатырях

Сказки для топ-менеджеров по менеджменту эмоций С использованием модели Ю. Орлова¹.

¹ Юрий Михайлович Орлов – психолог, автор концепции саногенного (оздоравливающего) мышления.

Владимир Токарев

Как победить зависть

Владимир Токарев



КАК ПОБЕДИТЬ ЗАВИСТЬ

Менеджмент эмоций. Часть 3.

Кот в сапогах²

Шарль Перро

Один мельник оставил в наследство трем сыновьям своим мельницу, осла и кота.

Скоро был сделан раздел.

Судя по всему, сказочник представляет нам сказку про Россию. Поскольку именно у нас добиться справедливого судебного решения невозможно, потому и решили братья обойтись без суда – разделили наследство по скорому.

Старший сын получил мельницу, средний – осла, а младший – кота.

Представляется, что дележ имущества осуществлял старший брат. Он и мудрее – понимает, что, если, например, при мельнице сформировать товарищество – скоро товарищи начнут конфликтовать – бизнесу хуже.

Причем, будучи старшим, решил лучшее отдать братьям: как ниже мы увидим, кот достался младшему хитрый – здорово крыс и мышей ловил. Ну а осел, как предположил наверняка старший брат, мог быть тот самый, что, как вы знаете из другой сказки Шарля Перро «Ослиная шкура», вообще золотыми монетами

² *Волшебные сказки. Издание второе. Тип. Мюллера, Санкт-Петербург, 1868 г. Переводчик: не указан.*

того делал, ну сами знаете чего³.

Последний сын не мог утешиться тем, что ему досталась такая бедная доля.

– Братья мои, говорил он, могут кормиться приличным образом, если они будут жить вместе. Что касается до меня, то, что буду делать, когда съем kota своего, и сделаю муфту из его шкурки? После этого умру с голоду.

Вспомним пирамиду потребностей Абрахама Маслоу: в нижней части этой пирамиды стоит такая важная потребность, как потребность в безопасности. Можно только догадываться, какие чувства испытал кот, услышав свое предполагаемое будущее из уст младшего брата – своего нынешнего хозяина.

Кот слышал эти слова и, не показывая вида, сказал твердым и важным голосом: Не печалься, хозяин; тебе стоит только дать мне мешок, и сделать пару сапогов, чтоб я мог ходить в кустарники, и тогда увидишь, что ты не так худо наделен, как о том думаешь.

Как видим, кот от страха даже заговорил по человечески – вот сила мотивации, основанной на желании сохранить себе жизнь.

Хозяин kota, хотя и не много надеялся на него, но, видя, что кот так ловко обманывает и ловит крыс и мышей,

³ (Ш. Перро «Ослиная шкура») – «осел... был не обыкновенный осел. Каждое утро он вместо навоза покрывал свою подстилку блестящими золотыми монетами».

когда он на чем-нибудь повесится, уцепясь ногами, или когда ляжет в муке, притворясь мертвым, – перестал сомневаться в том, что кот поможет ему в нужде.

Мы видим, что в данном конкретном случае рассматривается развитие бизнеса с нуля, вернее с кота. Но, однако, совсем с нуля бизнеса не бывает: если пускаться в рискованное дело, придется последние денежки выложить за сапоги коту, да расстаться с мешком, коих, правда, на мельнице наверняка как гуталина на гуталиновой фабрике.

Когда же кот получил желаемое им, тогда он, надев сапоги, повесив мешок себе на шею, и взяв инурки в передние лапы, смело пошел в загородку, где было много кроликов.

Кот, положив в мешок отрубей и заячьей капусты, лег, притворясь мертвым, и стал ожидать, когда какой-нибудь кролик, еще не знающий хитростей этого света, войдет в мешок поесть того, что там положено.

Кот лишь только лег, как ожидание его и сбылось: Молодой, ветреный кролик вошел в мешок, и лукавый кот мигом задернул инурки мешка, и, поймав кролика, без милосердия задавил его.

Уже здесь нам автор сказки показывает, что не обязательно нужно иметь много сил, достаточно иметь светлый ум: без хитрости кот бы с кроликом не справился.

Кот, гордясь своею добычею, пошел к королю и стал про-

силь, чтоб его допустили к нему.

Когда привели к королю кота, то он, низко кланяясь, сказал ему: Вот, государь, кролик, которого маркиз Карабас⁴, так назвал кот своего хозяина, велел мне представить вам от его имени.

Да, кот, как видим, весьма ученый, время на мельнице даром не терял, книжки по маркетингу изучал. Понимает, что «лучше брендов могут быть только бренды»: он придумывает своему хозяину важно звучащее запоминающееся имя.

Анализ

Автор – Попробуй сам разобрать бизнес-кейс.

Любозн. гендир⁵. – Я готов:

1. У младшего брата нет имущества, как у старших.
2. Но завидовать нечего – у него есть умнейший кот.
3. Что касается кота – то он явно загордился, когда получил сапоги, – как описывает автор. Спрашивается – перед кем он гордился? С хозяином они не равны, с королем тем более. Ясно, что перед своими коллегами котами.

А когда кот поймал кролика – то тут, быть может, уже можно погордиться и перед людьми? Пожалуй, нет – скорее, кот гордился перед самим собой.

⁴ В оригинале – маркиз Караба

⁵ Любознательный генеральный директор – виртуальный персонаж книг автора.

Продолжение истории Кота в сапогах

– Скажи твоему господину, отвечал король, что я благодарю его, и что он этим делает мне приятное.

Итак, что мы видим. Вместо того, чтобы пойти на рынок и выручить за кролика немного денег, либо съесть кролика вместе с голодным хозяином, кот в сапогах решил применить стратегический менеджмент.

Здесь нужно сделать небольшое, но важное теоретическое отступление.

Мы видим, что кот решил применить стратегию высоких амбиций – выбрав в качестве покупателя самого короля. Стратегия высоких амбиций сильная стратегия, но, к сожалению, процесс ее разработки и реализации описан в литературе весьма скромно. Нам представляется редкий случай и удача – проследить алгоритм стратегии, основанной на высоких амбициях, наблюдая за дальнейшими действиями кота в сапогах.

В другой раз кот спрятался в хлебе, растущем на поле, держа опять открытый мешок свой с приманкой. А когда две куропатки вошли в мешок, то кот, задержав инурки, поймал обеих куропаток. После этого он пошел, как и прежде, представлять их королю.

И король с удовольствием опять принял двух куропаток, и велел дать коту денег на молоко.

Не стоит забывать и о важности первого впечатления: уже в первый раз кот предстал перед королем уже в сапогах. Встречают, как известно, по одежке, ход грамотный.

Отметим, к слову, что король принял кота в сапогах без каких-либо проволочек. Это ясно свидетельствует, что уже в то время ценились экологически чистые продукты – кролик и куропатки были дикими, не на ферме вскормленные на генетически измененных продуктах.

Таким образом, кот два или три месяца по временам продолжал носить королю свою добычу от имени своего господина.

Итак, кот в сапогах понимает, что для реализации стратегии высоких амбиций ему нужно совершить Большую продажу. А Большая продажа не может быть совершена мгновенно. Она требует много времени и сил.

Однажды узнав, что король поедет гулять по берегу реки со своей дочерью, прекраснейшей принцессой, кот сказал своему хозяину: Если ты хочешь последовать моему совету, то будешь счастлив. Ты должен только купаться в реке в том месте, которое укажу тебе; а потом предоставь мне делать то, что захочу.

Маркиз Карабас согласился исполнить совет кота, не зная, к чему это послужит.

В то время, когда купался хозяин кота, проезжал по берегу король, и кот стал кричать изо всей силы. Помогите, помогите, вот тонет маркиз Карабас!

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.