

Владимир Токарев



БИЗНЕС-ШКОЛА «ПРАКТИКА 2.0»

Русское экономическое чудо, №13

Владимир Токарев

Бизнес-школа «Практика 2.0».
Русское экономическое чудо, №13

«Издательские решения»

Токарев В.

Бизнес-школа «Практика 2.0». Русское экономическое чудо, №13 /
В. Токарев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-968116-4

Специальный выпуск журнала «Русское экономическое чудо», посвященный организации бизнес-школы «Практика 2.0». Главные задачи выпуска — способствовать развитию научного менеджмента в нашей стране, помочь коммерческим компаниям страны вырваться вперед. По этой причине основная аудитория, на которую рассчитан специальный выпуск, — это директора коммерческих фирм. Но в нем, возможно, будут разные рубрики: акционеру, преподавателю, студенту, специалисту, руководителю региона и т. д.

ISBN 978-5-44-968116-4

© Токарев В.
© Издательские решения

Содержание

Аннотация	6
Краткое содержание сборника	7
1. Наши новости и планы	8
1. Новости практикумов	8
1. Практикум по менеджменту	8
2. Практикум по новому тайм-менеджменту	8
3. Практикум по стратегическому управлению персоналом	9
4. Практикум по менеджменту эмоций	9
5. Летняя бизнес-школа	15
2. Новые ответы на старые вопросы	16
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Бизнес-школа «Практика 2.0» Русское экономическое чудо, №13

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2019

ISBN 978-5-4496-8116-4

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 —



Рис. 1. Серия практикумов по менеджменту эмоций.

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

Приглашаем к нам на онлайн практикум по менеджменту эмоций.

Аннотация

Специальный выпуск журнала «Русское экономическое чудо», посвященный организации бизнес-школы «Практика 2.0».

Главные задачи выпуска – способствовать развитию научного менеджмента в нашей стране, помочь коммерческим компаниям страны вырваться вперед. По этой причине основная аудитория, на которую рассчитан специальный выпуск, – это директора коммерческих фирм. Но в нем, возможно, будут разные рубрики: акционеру, преподавателю, студенту, специалисту, руководителю региона и т. д.

Краткое содержание сборника

1. Наши новости и планы

1. Новости практикумов
2. Новые ответы на старые вопросы

2. Приглашение в онлайн образование

Проект краудфандинга «Аудиопрактикум по слайдам»

3. Приглашение в будущее

Наши цели, методы и принципиальные отличия

Базовый институт, при котором организуется бизнес-школа «Практика 2.0»

Контакты бизнес-школы

1. Наши новости и планы

1. Новости практикумов

1. Практикум по менеджменту

В 2018 году мы успешно завершили проект краудфандинга по изданию последней книги серии практикумов (это 9 книг) по менеджменту. Теперь слушатели этого практикума получили в распоряжение подробное рассмотрение всех тем по менеджменту.

2. Практикум по новому тайм-менеджменту



Рис. 2. Пятое издание нового тайм-менеджмента в 9 книгах (последняя книга «Менеджмент эмоций» – в 2 книгах).

В настоящее время завершается еще один большой проект краудфандинга по изданию последней книги практикума (всего 10 книг) по новому тайм-менеджменту¹.

Книга уже издана, таким образом по содержанию проект краудфандинга выполнен.

¹ Это пятое издание «Нового тайм-менеджмента».

3. Практикум по стратегическому управлению персоналом



Рис. 3. По этой теме издано 10 практикумов.

В 2018 – 2019 гг. впервые была выполнена апробация практикума по стратегическому управлению персоналом, целью которой являлась разработка стратегии компании для победы на рынке вакансий.

4. Практикум по менеджменту эмоций

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:

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.

1. Эмоции крупным оптом

Новый тайм-менеджмент: меняйтесь к лучшему

Издание 9 книг по новому тайм-менеджменту. Их использование сделает невозможное - измениться к лучшему до такой степени, что сами себя не узнаете. Результат 30 лет работы автора.

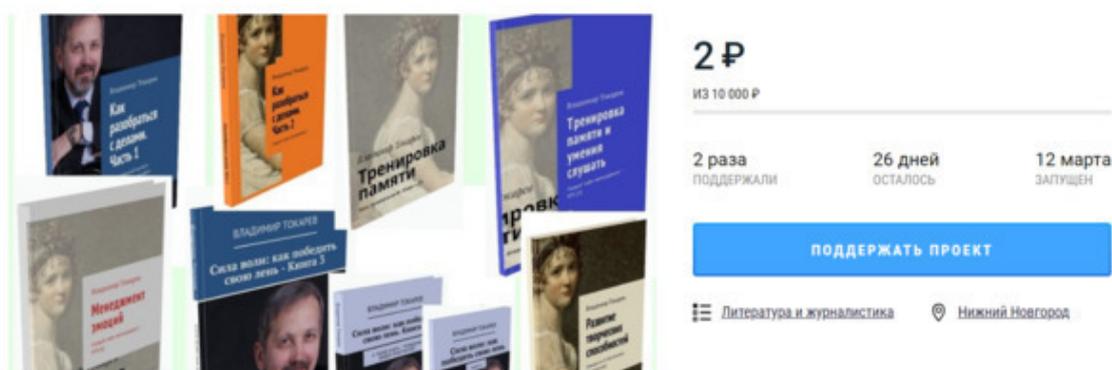


Рис. 4. Меняйтесь к лучшему!

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.

2. Эмоции в розницу

Но если читатель захочет научиться управлять только одной конкретной эмоцией – ему предлагается один из специальных номеров журнала по новому тайм-менеджменту.

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



Рис. 5. 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,

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



Рис. 6. 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 сказать, что половина пути была пройдена.

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

Затем вышла книга, которую задерживало издание статьи.



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

Но это предпоследняя книга серии.

И вот, наконец, последняя – про ревность — после которой я приступил к верстке книги «Менеджмент эмоций» в двух частях, где эмоции представлены «оптом».

3. Эмоции мелким оптом

Они представлены в магазинах издательства Ридеро, Литрес и др. в форме 2 частей.

1 часть —



Рис. 8. В этой книге представлено управление обидой, чувством вины и стыдом.

Содержание 1 части —

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

Вторая часть —



Рис. 9. Вторая часть книги по менеджменту эмоций.

СОДЕРЖАНИЕ ВТОРОЙ ЧАСТИ

Новый тайм-менеджмент: меняйтесь к лучшему

Проект краудфандинга

1. Как стать бесстрашным

Новая модель

2. Как перестать ревновать

Управление ревностью

3. Стресс, депрессия и чувство юмора

Когнитивный подход

4. Полезные инструкции

Краткое повторение

Приглашение в будущее

5. Летняя бизнес-школа

В настоящее время началась разработка нового практикума – по менеджменту эмоций. Он будет выполнен по следам серии книг по менеджменту эмоций. Более подробно он будет представлен в следующем сборнике бизнес-школы.

Планируется его апробация в летней бизнес-школе.

Приглашаем всех желающих научиться управлять своими эмоциями

2. Новые ответы на старые вопросы

[18 января 2018 года \(когда у меня было издано уже 100 книг\) издательство Ридеро взяло у меня в связи с этим интервью – <https://ridero.ru/blog/?p=2386>](https://ridero.ru/blog/?p=2386)

Совсем недавно у меня вышла 200 книга. Я подумал, что будет интересно представить мои старые ответы и новые ответы на старые вопросы, к которым я решил добавить подвопрос – Что нового на май 2019 г.?

Ridero (далее R.): *Выходили ли у Вас книги до того, как Вы стали пользователем Ridero?*

Владимир Токарев (далее В.Т.): *Я автор деловых, а не художественных книг.*

Являюсь директором консультационной фирмы, а потому книги для нашей компании – это в первую очередь инструмент продвижения услуг управленческого консультирования, а не самоцель.

До знакомства с Ridero (в конце 2015 года) мы уделяли главное внимание публикации статей в профильных журналах (вышло 50 статей в 14 наименованиях разных журналов), многие из этих статей потом были использованы при написании книг.

В 2001 году была издана моя первая (бумажная) книга по тайм-менеджменту в издательстве нижегородского иняза, где я работал тогда доцентом кафедры экономики. Но позже выяснилось, что это была ненастоящая книга – вуз сэкономил на международном коде.

Таким образом, формально, до знакомства с Ridero я не издал ни одной настоящей книги.

Что нового на май 2019 г.?

Новым является цифра – издано 200 книг, включая журналы и еженедельник в книжном исполнении. А забавным – то, что я отправил в Проза.ру и Стихи.ру некоторые свои произведения и был включен в номинации Писатель и Поэт года соответственно, но принимать участие в конкурсе не стал – я не писатель и не поэт. Я автор деловых книг, который иногда использует в своих книгах художественную или поэтическую форму.

R.: *За последние пару лет Вы опубликовали более сотни книг с помощью Ridero. Сколько времени у Вас уходит на подготовку и публикацию одной книги?*

В. Т.: Можно разделить 25 месяцев на 100 книг, чтобы формально ответить на этот вопрос. А вот что касается реальности – до знакомства с Ridero я фактически «писал в стол». Поэтому за 30 лет работы в сфере менеджмента (сначала преподавателем, а затем консультантом по управлению) был накоплен значительный объем информации в электронном виде, он и был мной активно использован в последние 2 года.

Приведу пример истории одной книги по тайм-менеджменту, она пишется более 20 лет. Я начал писать ее в 1993 году и думал, что уже никогда книга не будет написана. Но, наконец, догадался издать то, что уже написано. Так в 1999 году появилось первое издание. Второе, дополненное, издание книги «Как научиться управлять, если у вас пока нет подчиненных» вышло в 2001 году. К слову, издание книги частями я использую и сейчас – это значительно ускоряет процесс подготовки книги. В конце 2015 года я

подготовил третье дополненное издание этой книги с новым названием «Три менеджмента в одном флаконе» объемом уже 300 страниц (в 2 раза толще предыдущего).

Но и это еще не все. Сейчас на основе этой самой книги я планирую подготовить целую серию из 8 книг в форме специального выпуска журнала «Новый тайм-менеджмент».

При этом одновременно я пишу несколько книг – разные книги могут находиться на разных этапах подготовки к изданию. Это позволяет «отдыхать» от одной книги в другой.

Что нового на 05.2019 г.?

Я не ставлю рекорды скорости, если книга не идет – я ее откладываю или даже бросаю. Получается, что пишу почти всегда только тогда, когда пишется. Поэтому высокая скорость. Сам удивляюсь, что получается примерно 5 книг в месяц в течение уже 3 лет – почти как небольшое издательство.

Добавляет скорость и маленькая хитрость – большую книгу сразу я написать не могу. Вот пример по серии из 8 книг (правда, получилась серия из 10 книг) по персональному менеджменту. Я ее много раз откладывал, возвращался к серии.

И наконец, приступил к последней книге – «Менеджмент эмоций». Сломался на середине книги и решил выпустить ее в 2 частях. А потом сломался на первой части и решил выпустить «Эмоции в розницу». В результате за серию (как и за все свои книги) мне не стыдно (тем более, что я учу других не стыдиться) – но количество получилось большое. Так что, будет правильным считать, что хотя формально книг 200, реально несколько меньше.

Но даже когда выходит дайджест из уже опубликованных книг (это серия еженедельников Революция 2018/2019/2020 года) – это полезно, так как там представлено в сжатом виде часто самое главное.

Р.: Чем Вам помогают книги в Вашей профессиональной деятельности?

В. Т.: Очень многим. Во-первых, Ridero позволяет открывать принципиально новые темы в деловой литературе – издавать книги не в тренде, причем неизвестных авторов, и формировать новые тренды (независимо от моды). Для меня, например, это серия книг «Русский менеджмент», посвященных решению проблемы: как стране слезть с нефтяной иглы и др.

Во-вторых, для продвижения наших услуг мы издаем журналы в книжном исполнении. В качестве эксперимента запустили целых 5 разных журналов («Русский менеджмент», «Новый тайм-менеджмент», «Туристы и турфирмы» и др.). Но скорость издания Ridero настолько высока, что мы «обнахалились» и в качестве пробы запустили в конце 2017 года газету – еженедельник «Русский менеджмент: Революция 2018 года». Проект нам самим очень понравился, выпустили 6 пробных номеров и после новогодних праздников планируем его сделать регулярным. Но и это еще не все.

Представьте, мы целых 15 лет искали партнера для массового консультирования клиентов, и нашли его в лице Ridero. Ряд серий наших книг (например, серии книг по разработке стратегии фирмы или стратегии стартапа) книгами не являются – это управленческое консультирование посредством книг.

Отмечу, что цена консультаций по разработке стратегии фирмы начинается от 50 тысяч долларов. А благодаря книжному варианту консультирования теперь разработку стратегии может себя позволить любое

малое предприятие. Пока еще не все раскусили эту возможность, но все еще впереди.

А кроме этого Ridero позволяет проводить разнообразные эксперименты. Например, я рискнул написать пару сказок, попробовал себя в прозе: для этого мы издали 2 номера журнала «Испытание рассказом». Сегодня мы приглашаем всех авторов Ridero продолжить этот общий журнал всех начинающих авторов.

– *Что нового на 05.2019 г.?*

Новым является, пожалуй, продвижение ряда наших журналов.

Вышел третий номер журнала «Туристы и турфирмы», мне он кажется интересным (бесплатный для скачивания).



Рис. 10. Третий номер журнала «Туристы и турфирмы».

Была проблема написать бизнес-повесть – я использовал наш журнал «Испытание рассказом» и, в результате, через журнал она была написана полностью, потом вышла отдельной книгой «Алёна начинает и...».

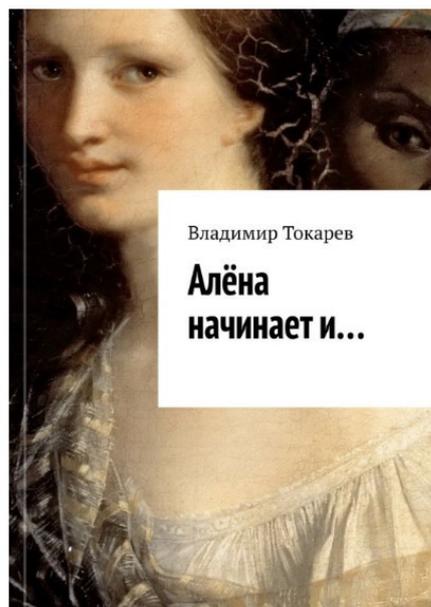


Рис. 11. В фантастической бизнес-повести представлен пример разработки стратегии для победы на рынке вакансий.

Особенно повезло журналу «Новый тайм-менеджмент» – в последнее время вышло целых 6 номеров (всего 9) – получилась серия «Эмоции в розницу».

Сейчас в планах издать 5 номеров журнала «Русский менеджмент» (он выходил регулярно, но наш революционный еженедельник его забил – вышло 60 выпусков еженедельника, сейчас принято решение сделать акцент на журнале).

Эта будет серия специальных номеров, посвященных нашей бизнес-школе, организацией которой мы занимаемся в партнерстве с одним институтом (я выступаю инициатором проекта).

Если говорить о деятельности, а не о доходах, то издание книг и журналов в книжном исполнении превратилось из инструмента продвижения в самостоятельное бизнес-направление.

Серии книг по менеджменту, по стратегии, по новому тайм-менеджменту используются для офлайн практикумов. Сейчас в планах подготовить новый практикум – по менеджменту эмоций – он получился после выхода книг по этой теме – до этого практикумы были впереди – книги догоняли).

Фактически, издание книг пронизывает всю нашу коммерческую и просветительскую деятельность.

Р.: *Какая из книг (или серия), на Ваш взгляд, оказалась наиболее успешной?*

В. Т.: Под успехом можно понимать число проданных книг, число книг автора, положенных на полку в электронной библиотеке, удовлетворение самого автора, считающего, что само издание давно задуманной книги или серии – это и есть огромный успех.

Издав более 100 книг, включая журналы и еженедельник в книжном исполнении, мы четко видим реализацию принципа Парето: 20% книг дают 80% дохода. Больше популярностью пользуются книги по актуальным

темам – воспитанию воли, тренировке памяти, тайм-менеджменту (они находятся в «личных бестселлерах»).

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.