

*Владимир
Тарасов*



Прагматическая
ЛОГИКА

Книги и аудиокурсы Владимира Тарасова

КНИГИ

Персонал-технология: отбор и подготовка менеджеров

Технология жизни. Книга для героев

Искусство управленческой борьбы. Технологии
перехвата и удержания управления

Внутрифирменные отношения в вопросах и ответах

Русские уроки японских коанов

Полководец

Управленческая элита: как мы ее отбираем и готовим

Философские рассказы для детей от шести

до шестидесяти лет. Романтические истории.

Опыт обычной жизни

Социальные технологии Таллиннской школы менеджеров. Опыт успешного использования в бизнесе, менеджменте и частной жизни (с соавторами)

Социальная технология в вопросах и ответах

Технология лидерства

АУДИОКНИГИ

Технология жизни. Книга для героев

Полководец

АУДИОКУРСЫ

Персональное управленческое искусство

Восемь ступеней управленческого искусства

Искусство управленческой борьбы. Технологии
перехвата и удержания управления

Управление по Макиавелли. Тонкости этики и технологии управления для руководителей (в двух частях)



Подробная информация о книгах
и аудиосеминарах Владимира Тарасова
на веб-сайте издательства
«Добрая книга» www.dkniga.ru

ВЛАДИМИР ТАРАСОВ

ПРАГМАТИЧЕСКАЯ
ЛОГИКА



ДОБРАЯ  КНИГА

ISBN 978-5-98124-720-0, УДК 65.0, ББК 65.050.2, Т 191

Прагматическая логика / В. К. Тарасов. — М.: ООО «Издательство «Добрая книга», 2018. — 288 с.

Каждый из нас часто сталкивается с ситуациями, когда наши оппоненты, стремясь добиться своего, используют приемы, считающиеся «неприличными» среди интеллигентных людей. Такие оппоненты игнорируют наши аргументы, передергивают наши слова, перебивают нас, говорят с нами на повышенных тонах и даже хамят. Они ведут себя вызывающе и тем не менее кажутся окружающим правыми: к ним прислушиваются, им подчиняются. Нам кажется, что в их словах и поведении нет никакой логики, но такая логика все-таки есть, и ее целью является убеждение окружающих в собственной правоте.

В этой книге Владимир Тарасов рассказывает о введенном им в широкий обиход понятии прагматической логики и подробно рассматривает приемы этой логики и их применение в конкретных ситуациях. Эта книга поможет вам добиваться своего в отношениях с теми людьми, которые не привыкли руководствоваться строгой логикой и правилами приличия, а также противостоять манипуляциям со стороны таких людей.



Издательство «Добрая книга»

Адрес для переписки/e-mail: mail@dkniga.ru

Адрес нашей веб-страницы: www.dkniga.ru

Все права защищены. Любое копирование, воспроизведение, хранение в базах данных или информационных системах, передача в любой форме и любыми средствами — электронными, механическими, посредством фотокопирования, записи или иными, — любой части этой книги запрещено без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© В. К. Тарасов, 2018.

© ООО «Издательство «Добрая книга», 2018.

Содержание

Предисловие9

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

Виды логик и прагматическая логика 13

1. Формальная логика 15

2. Эклектическая логика 19

3. Интуитивная логика 25

4. Прагматическая логика 32

5. Прагматическая логика и духовная сила 45

6 Прагматические установки 50

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

Приемы прагматической логики 57

7. Борьба за последнее слово 63

8. Отвержение формально-логических
доказательств 67

9. Отвержение предпосылок и выводов 69

10. Неинтересные высказывания.	71
11. Отказ от предъявления доказательств.	73
12. Требование точных деталей	74
13. Ссылка на общеизвестность.	76
14. Приписывание собственных утверждений третьим лицам	78
15. Ссылка на авторитет	80
16. «Перестановка слагаемых»	82
17. Советы задним числом	85
18. Применение речевого потока.	87
19. Отказ от произнесенных слов.	89
20. Доказательство путем примера.	91
21. Повтор аргумента другими словами	93
22. Исключение лишь подтверждает правило. . .	94
23. Недослушивание с перебиванием.	96
24. Уход от конкретных ответов.	100
25. Смена повестки	102
26. Ломиться в открытую дверь	104
27. Невербальные приемы	106
28. Манипулирование количеством.	108
29. Манипулирование качеством	110
30. Манипулирование упрощениями	111

31. Манипулятивные вопросы	113
32. Употребление обидных слов и оскорблений	116
33. Претензии к форме	119
34. Переход на личности	121
35. Шлейф правоты	123
36. Предварительные выводы.	125

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

Гендерная борьба за доминирование	129
37. Женская логика	135
38. Споры между мужчиной и женщиной	142
39. Прагматическая логика в ролевых переходах.	147
40. Женские технологии подчинения мужчины .	154
41. Первая технология Право оценивать	157
42. Вторая технология Управление повесткой дня	165
43. Третья технология Управление сценарием	172
44. Четвертая технология Управление натравливанием	177
45. Пятая технология Управление близостью	185

46. Шестая технология	
Управление скандалами	191
47. Седьмая технология	
Управление ревностью	201
48. Восьмая технология	
Управление финансами	211
49. Девятая технология	
Управление от имени семьи	223
50. Десятая технология	
Управление здоровьем	229
51. Одиннадцатая технология	
Управление угрозой суицида	235
52. Двенадцатая технология	
Управление порядком	239
53. Тринадцатая технология	
Управление принятием решений	245
54. Общие принципы технологий женского доминирования	251
Заключение	261
Об авторе	263

Предисловие

Моя многолетняя исследовательская и практическая работа в области социальных технологий побудила меня выделить такую управленческую деятельность, как *управленческая борьба*, и поместить ее в один ряд с традиционными управленческими функциями — предвидением, планированием, организацией, координацией, контролем и санкционированием.

Любопытно, что другие авторы, следуя по наезженной классиками менеджмента колее, почему-то не замечали

этой важнейшей управленческой функции, — несмотря на то, что управленческая борьба занимает значительное время и приводит к расходу огромных интеллектуальных и душевных ресурсов любого руководителя.

Паллиативом нормальному позиционированию управленческой борьбы как естественной функции управления явилось выделение *конфликтологии* в некую самостоятельную дисциплину, которой менеджмент периодически вроде как передает свои полномочия словно эстафетную палочку. При этом подразумевается, что от конфликта до конфликта — тишь да гладь.

В действительности же управленческая борьба ведется постоянно — то мягче, то жестче, то скрытно, то явно, то в виде позиционной борьбы, то в виде борьбы деловой. Человек ведет ее с другими людьми с младенчества и до самой

смерти — с родителями, братьями и сестрами, с учителями и своими руководителями, с коллегами и партнерами, с друзьями и недоброжелателями, с соседями и случайными людьми...

При адекватном понимании феномена управленческой борьбы роль такой дисциплины, как конфликтология, сводится к решению задач по примирению и умиротворению борющихся сторон некой третьей стороной.

Управленческая борьба, будучи борьбой за распределение ролей, имеет свои правила и свои средства. Одним из основных таких средств является прагматическая логика.

Прежде я уже ввел в социальную технологию и менеджмент такие понятия, как *картина мира, область ближайшего развития, столкновение с неожиданностью, твердое и пустое, опережающая эмоция, большая цель, радость неудачи*

и другие, а теперь, в этой книге, я познакомлю читателя еще с одним понятием, введенным мной на семинарах лет десять назад — с прагматической логикой.



Часть первая

Виды логик и прагматическая логика

Под логикой я подразумеваю целенаправленный способ связывания различных суждений между собой. В зависимости от цели такого связывания можно выделить различные виды логик. Я выделяю для себя четыре вида логик, постоянно используемые в управленческой борьбе:

- ▶ Формальная логика.
- ▶ Эклектическая логика.
- ▶ Интуитивная логика.
- ▶ Прагматическая логика.

1

Формальная логика

Целью применения формальной логики является постижение *Истины*.

В формальной логике цепочки суждений, связывающие предпосылки с выводами, подчиняются строгим правилам, благодаря чему различные люди из одних и тех же предпосылок, пользуясь формальной логикой, делают одни и те же выводы.

Правила формальной логики не умозрительны, как может показаться на первый взгляд, а вытекают из практической

деятельности человека — из, так сказать, естественных экспериментов.

Из экспериментов с количеством разных предметов — камней, плодов и пр. — возникли правила арифметики — правила формальной логики, касающиеся количественной связи предпосылок и выводов. А затем уже из арифметики выросла *математика — быстрый способ обработки длинных формально-логических цепей, связывающий предпосылки с выводами.*

Благодаря формальной логике и оптимизирующей ее математике оказывается возможной наука — весьма полезный вид человеческой деятельности. Любые научные работы и научные дискуссии строятся по правилам формальной логики.

Если один из оппонентов допускает логическую ошибку, а другой на нее указывает, то первый бывает вынужден

согласиться, даже, как говорится, *скрепя сердце*.

Если же он заупрямится, то найдется еще достаточно ученых, которые, ознакомившись с позицией упрямы, обнаружат у него ту же самую ошибку, на которую ему указывал его оппонент.

Процедура убеждения оппонента в том, с чем он без этой процедуры не готов согласиться, если она строится по правилам формальной логики, называется доказательством. Нередко таким нашим оппонентом являемся мы сами и строим доказательства для самих себя.

Все науки строят свои утверждения, основываясь на доказательствах. Более того, ни одна система, даже система весьма привлекательных рассуждений, претендующая на звание научной, не может считаться таковой, если выводы из ее предпосылок не могут быть подтверждены доказательствами.

Это замечательное качество формальной логики, позволяющее накапливать интеллектуальные достижения самых различных людей, народов и поколений, сделала ее величайшим достоянием человечества, позволившим ему достигнуть того научно-технического величия, которое поразило бы наших предков, появись они среди нас!

Не случайно математику как способ ускорения формально-логических построений называют *царицей наук*.

Надо заметить, что различных типов формальных логик, каждый из которых характеризуется собственной аксиоматикой, достаточно много. Но всех их объединяет одно общее требование: из одних и тех же предпосылок должны следовать одни и те же выводы, кто бы эти выводы ни делал, если он корректен в соблюдении законов данного подвида формальной логики.

2

Эклектическая логика

Целью применения эклектической логики является создание *имиджа истины*.

Ее применение рассчитано на так называемых профанов — людей, не владеющих в достаточной степени правилами формальной логики и опытом ее применения, чтобы замечать ошибки в формально-логических построениях при доказательстве различных суждений.

Профан — слово довольно обидное. Но поскольку прослеживание сложных и длинных формально-логических до-

казательств с целью обнаружения в них ошибок — дело интеллектуально трудоемкое, требующее большой умственной энергии и внимания, то и ученые иногда тоже оказываются в роли профанов, да и любой из нас, особенно если он устал или ему лень напрягаться, может оказаться в этой роли. Так что обижаться не нужно!

Человек, применяющий эклектическую логику, строит цепочки умозаключений то по правилам формальной логики, то призывая просто доверять ему, то оперируя многообразными научными фактами, пусть даже лишь косвенно связанными с обсуждаемым вопросом, или никому не нужными деталями и подробностями, создающими иллюзию большой компетентности или информированности этого человека, а то, бывает, опираются даже на религиозные догмы, приравнивая их к научным фактам.

Эклектическую логику применяют различные категории *доказывающих*. Например:

- ▶ *Политики, неотъемлемой составляющей деятельности которых является демагогия.* Мне показалось удачным определение демагогии, которое дает Википедия:

Демагогия (др.-греч. δῆμαγωγία — «руководство народом; заискивание у народа») — набор ораторских и полемических приёмов и средств, позволяющих ввести аудиторию в заблуждение и склонить её на свою сторону, с помощью ложных теоретических рассуждений, основанных на логических ошибках (софизмах). Чаще всего применяется для достижения политических целей, в рекламе и пропаганде.

- ▶ *Недобросовестные ученые, работающие по заказу крупных корпораций.* Примером могут быть их рассуждения о глобальном потеплении, ГМО, медикаментах, прививках, продуктах, правах человека и пр., в которых нам, профанам, разобраться настолько непросто, что для этого самому надо становиться профессионалом в данном вопросе. Понятно только, что в вопросах, в которых интересантами являются крупные корпорации и политики, верить ученым на слово весьма рискованно.
- ▶ *Самоучки или бывшие ученые, искренне увлеченные какой-либо концепцией, которым очень хочется, «чтобы было именно так».* Ярким примером эклектической логики могут служить различные научные доказательства существования Бога. Захватывающие

научно-популярные передачи о пришельцах, атлантах, жизни после смерти, загадочных и необычных достижениях древних цивилизаций и т. п. также строятся именно по этой логике.

- ▶ *Обманистики или те, кто, если выразиться помягче, желает из добрых побуждений выдать желаемое за действительное. Чаще всего они применяют эклектическую логику для демонстрации собственной компетентности, чтобы вызвать доверие партнера, когда желают получить от него услугу, инвестиции, предоплату или просто деньги в долг. Когда человек, чтобы убедить вас, оперирует в одном ряду излишними техническими подробностями, именами важных знакомых и фактами из личной жизни незнакомых вам людей, стоит*

отнестись к нему с большим подозрением. А если он произносит все это еще и скороговоркой, не давая вам времени обдумать его слова, то вы имеете дело с откровенным давлением на вас. Тут уж пора, как говорится, *хватать шапку, и за дверь!*

- ▶ *Сами профаны, не имея в виду ничего плохого, а просто от неумения корректно применять формальную логику. Чаще всего это доказывающие подростки и другие лица, не имеющие физико-математического, технического или хорошего юридического образования.*

3

Интуитивная логика

Результатом применения интуитивной логики является *принятие практических решений*.

Я отделяю практические решения от теоретических. Практические решения — это такие решения, которым человек фактически следует на практике и которые он осознаёт только после их выполнения, а не до того. Ну, а уж другие люди — тем более.

Человек, имеющий избыточный вес, прочел о замечательной диете и твердо

решил ее придерживать. Проявив силу воли, он целый день держался, а вечером его рука без его ведома открыла холодильник, и он, что называется, отвел душу.

Или другой пример.

В юности я читал воспоминания о Первой мировой войне одного высокого чина царской России и запомнил примерно такой эпизод.

Лицами, принимающими решения, обсуждался вопрос о количестве снарядов, которое должна произвести военная промышленность. После жаркой дискуссии, где одни предлагали произвести больше снарядов, а другие — меньше, сошлись на некой средней цифре и проголосовали за нее. Решение принято!

Вдруг один из участников негромко предложил: а давайте на всякий случай эту цифру умножим на два! Все подумали, переглянулись и молча согласились.

Дело в том, что теоретические решения принимаются умом, что в голове, а практические — всем телом. Голова — это только часть целого. Поэтому человек умнее своей головы. Это кажется странным?

Полагаю, что интуитивная логика присуща и животным. Более того, полагаю, что у животных она развита сильнее, чем у человека. В этом смысле человека можно считать, в некотором роде, деградировавшим животным, а цивилизованного человека — деградировавшим дикарем. Но, разумеется, только в этом смысле.

На этом останавлиюсь, чтобы самому не попасть в объятия эклектической логики 😊.

Могу предположить, что интуитивная логика опирается на комплекс индивидуальных социальных и психологических установок, имеющих у каждого человека. Этот комплекс имеет как

«надводную», то есть осознаваемую человеком, так и «подводную» часть, которую сам человек не осознаёт, а поэтому и не корректирует ее даже под влиянием своих осознанных интересов или неоспоримых фактов.

В этой связи я условно разделяю людей по поведению в определенных ситуациях на два типа: *человек-трамвай* и *человек-автобус*.

Трамвай едет по рельсам и не может отклониться от проложенного пути. Если на рельсах встречается препятствие, трамвай останавливается, поскольку не может препятствие объехать.

Так и человек-трамвай, встретив препятствие, не может его обойти. Или, получив добрый совет и покивав головой, все равно поступает в этой ситуации так же, как поступал прежде, не в силах даже объяснить, почему он не воспользовался хорошим советом. Поэтому давать сове-

ты человеку-трамваю — только время зря тратить!

Другое дело — автобус. Он может изменить маршрут, объехать препятствие, если надо — развернуться и поехать назад. У него маневров куда больше, чем у трамвая!

Так и человек-автобус. Он может достигать цели различными способами, *не мытьем, так катанием!* Он может разумно следовать чужим советам и отказаться от каких-то неудачных действий, даже если только что твердо решил их осуществить. Человек-автобус — идеальный клиент для бизнес-консультантов.

Это различие между людьми я для себя объясняю соотношением осознанных и бессознательных установок, регулирующих поведение человека. Именно человеку-трамваю присуще доминирование бессознательных установок.

Каждый из нас, очевидно сталкивался, как минимум, с двумя типами таких людей:

- ▶ Человек успокоившийся, не склонный менять свой образ жизни, скромно оценивающий свой личный потенциал — мол, *«Знать, судьба такая!»*
- ▶ Человек, склонный оправдывать свое поведение и видеть причину своих неудач в других людях. Как говорят, *глядит в окно, а не в зеркало. А в случаях удач смотрит в зеркало, а не в окно. А надо бы наоборот!*

Напомню, что это различие — ситуативное. В одних ситуациях человек может вести себя как трамвай, в других — как автобус. И, тем не менее, один человек чаще ведет себя как трамвай, а другой — как автобус!

Именно наше неосознанное поведение, поведение под влиянием неосознанных установок, мы и считаем интуитивным. И оно может быть как успешным («*И как это я интуитивно почувствовал!*»), так и не успешным — («*Интуиция подвела!*»)

4

Прагматическая логика

Целью применения прагматической логики является достижение *чувства правоты*.

Хотя люди, особенно находясь в эмоциональном возбуждении, иногда искренне путают правоту с истиной, правота, однако, вовсе не обязательно совпадает с истиной.

Солдаты враждующих армий стреляют друг в друга, и при этом и те, и другие могут чувствовать свою правоту.

Об авторе

Владимир Тарасов — известный социальный технолог, бизнес-тренер, автор книг по менеджменту, в том числе легендарных лонгселлеров «Технология жизни: книга для героев», «Искусство управленческой борьбы» и бестселлера «Русские уроки японских коанов», а также художественного бестселлера «Философские рассказы для детей от шести до шестидесяти лет. Романтические истории. Опыт обычной жизни», основатель и научный руководитель первой школы бизнеса на территории бывшего Советского Союза — Таллиннской школы менеджеров (основана в 1984 году в Таллинне, Эстония).

Известен как основоположник нового направления в менеджменте — искусства управленческой борьбы, автор и разработчик оценочной технологии руководителей и специалистов (СААРС), десятков деловых игр («Паратеатр», «Управление из любой точки», «Палочки», «Переправа» и др.), семинаров и тренингов («Искусство управленческой борьбы», «Персональное управленческое искусство», «Восемь ступеней управленческого искусства», «Конструктивные переговоры» и др.), получивших широкое распространение в России, Беларуси, Украине, Эстонии, Латвии, Литве, Казахстане, Молдавии, Германии, Израиле, США и других странах, автор и разработчик обучающих технологий «Бизнес-лагерь» (1984), «Управленческий поединок» (1986) и др.

- Родился в России.
- Учился в Ленинградском университете и окончил Тартуский государственный

университет (Эстония) по специальности «Теоретическая физика».

- 1967 — Опубликовал первую научную работу в области социальной технологии, посвященную приемам уговаривания (в сборнике материалов Конференции ленинградских психологов).
- 1973 — Открыл новый метод идентификации личности — по деловым характеристикам, на основании которого разработал Систему автоматизированной аттестации руководителей и специалистов (СААРС), получившую широкое распространение в Советском Союзе, благодаря чему стал известен среди специалистов по управлению.
- 1984, 15 января — Стартовал первый бизнес-курс и большая деловая игра с использованием игровой валюты — «вийтна», имевшей реальное товарное покрытие. Тем самым начала свою деятельность первая в Советском

Союзе школа бизнеса — Таллиннская школа менеджеров.

- 1985, 12 апреля — Официально зарегистрирована «Таллиннская школа молодых руководителей (менеджеров)». Это событие создало прецедент, после которого слово «менеджер» официально вошло в обращение на территории Советского Союза впервые без негативной политической окраски.
- 1985–1988 — Проводил в различных городах Союза городские и отраслевые конкурсы по отбору резерва на выдвижение на должности первых руководителей.
- 1986, весна — В зале Таллиннского дома рационализаторов и изобретателей провел первый управленческий поединок — в версии с двумя судейскими коллегиями. Поединок проводился стоя на сцене. Так началась история обучающей и оценочной технологии

«Управленческий поединок», ставшей самым популярным управленческим тренингом в России и на русскоязычном пространстве Прибалтики, Украины, Беларуси, Казахстана, Молдовы и др. В 2001 году Владимир Тарасов разработал специальный формат для обучения быстрой управленческой борьбе — «Экспресс-поединок».

- 1986, лето — В газете «Молодежь Эстонии» вышла статья Г. Медведева с названием «Школа бизнеса. В нее постепенно превращается хорошая молодежная инициатива», характеризующая негативное отношение советской власти к менеджменту. После выхода этой статьи Владимир Тарасов в тот же день был уволен с основной работы, попав в опалу партийных органов.
- 1986–1987 — Вынужден был покинуть Эстонию и работал на Сахалине, обучая рыбаков искусству управления.

- 1987–1988, Москва — Приглашен в Москву для преподавания менеджмента исключительно комсомольским лидерам в Молодежном центре «Олимпиец» ЦК ВЛКСМ.
- 1987–1989 — Проводил широкую подготовку организаторов производства и кооператоров. Открылись тринадцать отделений Таллиннской школы менеджеров в различных городах Советского Союза.
- 1989, осень — В преддверии перехода СССР на рыночную экономику провел крупномасштабный международный социально-технологический эксперимент, не имеющий мировых аналогов — Бизнес-лагерь Владимира Тарасова © в Бердянске, в котором в течение 50 дней более 500 представителей разных стран, в том числе Китая, Польши, Болгарии, Кубы и США, прожили свою «вторую жизнь» в семи игровых

государствах. Этот Бизнес-лагерь изменил дальнейшую жизнь практически всех участников и основательно подготовил их к жестким условиям рыночной экономики, что позволило им стать существенно более успешными по сравнению с их социальным окружением.

- 1991 — В Хабаровске один из выпускников Таллиннской школы менеджеров Сергей Хомченко открыл Школу управления имени Владимира Тарасова, которой руководит по настоящее время.
- 1993–1999 — При Таллиннской школе менеджеров действовал менеджмент-колледж (вечерняя форма обучения), реорганизованный затем в менеджмент-гимназию Таллиннской школы менеджеров (дневная форма обучения). По окончании обучения ученики получали одновременно два образования:

общее среднее и среднее специальное в области менеджмента.

- 2001 — По инициативе Таллиннской школы менеджеров учениками Школы — саратовскими предпринимателями Олегом Висловым и Дмитрием Удаловым была основана Межрегиональная общественная организация — Федерация управленческой борьбы (ФУБ, www.poedinki.ru), которую возглавил Олег Вислов. Таллиннская школа менеджеров передала ФУБ право на использование технологии «Управленческий поединок».

Владимир Тарасов является Почетным Президентом Федерации управленческой борьбы.

В настоящее время Федерация насчитывает около 30-ти региональных отделений от Архангельска до Владивостока, регулярно проводит региональные Чемпионаты по управленческой

борьбе по авторской технологии Владимира Тарасова.

С 2008 года также ежегодно проводится Чемпионат России по управленческой борьбе.

В августе 2011 года в Самаре состоялся первый Чемпионат России по быстрой управленческой борьбе «Экспресс- поединок».

- 2004 — Владимир Тарасов возглавил десятку лучших бизнес-тренеров России по версии журнала «Секрет фирмы».
- 2011, май — В Университете Notre Dame, США, провел 2 семинара на английском языке «The Art of Management Fighting» для профессорско-преподавательского состава Университета и «The Art of Management Fighting. Methods for Negotiations» для слушателей Executive MBA.

- 2014 — Открылась Онлайн-школа Владимира Тарасова (www.premiummanagement.com), где публикуются электронные издания книг, семинаров, проходят вебинары и видеоуроки Владимира Тарасова. Онлайн-школа предлагает различные курсы повышения квалификации, управления персоналом, тренинги личностного роста, вебинары и курсы по менеджменту.
- 2015 — Стартовал новый формат обучения, 40-недельный крауд-тренинг Владимира Тарасова «Персональное управленческое искусство» (онлайн) с получением диплома Таллиннской школы менеджеров, предназначенный для освоения авторской системы фундаментальных управленческих механизмов, приемов и методов успешного взаимодействия с деловыми партнерами и подчиненными и включающий в себя наиболее важные фрагменты восьми

широко известных и популярных бизнес-тренингов Владимира Тарасова. Набор производится каждые три месяца www.tarasov.ru.

- 2016 — Владимир Тарасов занимает первое место в рейтинге лучших бизнес-тренеров России. Одновременно он является наиболее признанным бизнес-экспертом России и стран бывшего СССР в области управления/менеджмента (по версии компании SEReputation).
- 2017 — Стартовал новый двухмесячный (20 академических часов) онлайн-курс Владимира Тарасова «Менеджмент: руководство и подчинение» с получением сертификата Таллиннской школы менеджеров.

Подробная информация о Таллиннской школе менеджеров и тренингах Владимира Тарасова — на сайте Школы www.tarasov.ru.