

Игорь Манн

правила жизни и бизнеса

Том 2

#правилаМанна

@mann_igor



«Мы рекомендуем книгу
Игоря Манна всем, кто хочет
быть успешным, красивым
и здоровым».

Команда YAMAGUCHI

Игорь Борисович Манн
Правила жизни
и бизнеса. Том 2
Серия «МИФ Саморазвитие»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63402517

Игорь Манн. Правила жизни и бизнеса. Том 2: Манн, Иванов и Фербер;

Москва; 2021

ISBN 9785001692829

Аннотация

Продолжение бестселлера Игоря Манна: еще 57 правил для жизни и бизнеса от номера 1 в российском маркетинге – от скорочтения и ко-маркетинга до франчайзинга и корпоративной культуры. Игорь Манн продолжает делиться своим богатым опытом и знаниями о самых разных явлениях и сферах жизни. Книга выросла из рубрики в Instagram-аккаунте Игоря, позволившей ему выиграть спор и «набрать» 100 000 подписчиков менее чем за год.

Содержание

Правила здорового образа жизни от компании Yamaguchi	5
Вступление	8
Жить по правилам!	11
Жизнь	13
1. Автор	13
2. Благодарность	17
3. Движение вперед	20
4. День без интернета	23
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Игорь Манн

Правила жизни и бизнеса. Том 2

Издано с разрешения автора

Издано при поддержке компании Yamaguchi

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Игорь Манн, 2021

© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2021



Правила здорового образа жизни от компании Yamaguchi

Yamaguchi – компания с японскими корнями, поэтому японские ценности и традиции – наши основные принципы работы.

Здоровье и комфорт человека в Yamaguchi на первом месте.

Миссия компании: прививать любовь к здоровью.

Массаж. Спорт. Уход за телом (красота). Эти три составляющие делают человека здоровее, счастливее, красивее.



Слоган Yamaguchi – «только лучшее!». Для нас по-настоящему важно создавать только лучшие продукты, продуманные до мелочей. Их разрабатывают лучшие инженеры, опираясь в своей работе на новейшие мировые технологии. Продукты продаются в лучших фирменных магазинах, в которых работают лучшие сотрудники. А лучшая служба логистики бережно доставляет покупки в руки покупателя в удобное для него время.



Сотни тысяч людей укрепили свое здоровье и иммунитет благодаря массажному оборудованию, доступному каждому (массажеры для ног, рук, спины, шеи и глаз). Вершиной разработки этого направления стало первое в мире массажное кресло с двумя массажными роликовыми механизмами (кресло X).

Много тонн лишнего веса были сброшены клиентами нашей компании благодаря самой компактной беговой дорожке, место для которой найдется в каждом доме, каждой квартире, каждом офисе, и широкому ассортименту фитнес-оборудования для создания собственного фитнес-зала на территории любой площади.

Бесконечный поток благодарностей от людей, чью жизнь и внешность преобразила компания Yamaguchi, дает нам энергию и драйв для создания новых полезных продуктов.



Мы верим в силу технологий и дизайна. Всё, что мы создаем, – красивое, стильное, эргономичное, высокоэффективное, комфортное, надежное и долговечное.

Под дизайном мы подразумеваем не только красивый

внешний вид, но и высокое качество материалов и их экологичность, удобство использования, максимальную функциональность, продуманность каждой детали – от инструкции до упаковки.



Мы сделали доступной нашу продукцию благодаря широкой географии присутствия (от Калининграда до Владивостока) и возможности протестировать любое наше оборудование, чтобы вы могли выбрать лучшее под ваши потребности и задачи.



[#ямогучий](#). Это наш фирменный хештег, который используется в социальных сетях. Так мы реализуем свою миссию: проводим бесплатные фитнес-марафоны с тренировками от олимпийских чемпионов разных видов спорта, снимаем тренировки с оборудованием и делимся видео, рассказываем о том, как применять продукты для максимального эффекта.

Мы работаем, чтобы наше оборудование было в каждом доме, квартире, офисе, даче. Это точно сделает вашу жизнь лучше.

Когда у вас только лучшее, лучше становитесь и вы.

Вступление

Не прошло и года с момента выхода книги [«Правила жизни и бизнеса»](#), как у меня появился материал для второго тома. Всё благодаря Инстаграму, где я с регулярной частотой продолжал публиковать материалы под рубрикой «Правила».

В этой книге вы найдете несколько правил, связанных с дистанционной работой, которые я написал, как говорится, «на злобу дня». Я решил оставить их – самоизоляция закончилась, а удаленная работа и связанные с ней сложности остаются.

В одном из правил я писал, что нам нужно постоянно поднимать планку, поэтому в первом томе было 56 глав, в этом – 57. Планка поднята.:)

Некоторые правила я написал вместе со своими партнерами, коллегами, друзьями и / или клиентами – спасибо им большое за их мудрые мысли и полезные дополнения.

Спасибо вам! Перечислю фамилии в алфавитном порядке.

Карина Башарова – замечательный человек и коуч;

Александр Выюшков – генеральный директор и основатель компании «ЛидМашина»;

Константин Ефимов – совладелец и генеральный директор компании Indever;

Марина Мартынова – «ЛидМашина»;

Ирина Меньшикова – генеральный директор компании Amway в России и Казахстане;

Ованес Михайлов – автор книги «Go Global: 7 шагов к завоеванию международных рынков»¹;

Владимир Савиновских – генеральный директор ALLPROM;

Наташа Тимохина – исполнительный директор «Манн, Черемных и Партнеры»;

Елена и Александр Фетисовы – онлайн-школа первых (программы обучения руководителей) [BossClass.online](https://bossclass.online);

Иван Черемных – генеральный директор и основатель «Манн, Черемных и Партнеры»;

Ольга Шевелева – очаровательный автор книги «Манеры для карьеры»²;

И конечно, команда Yamaguchi!

Одним из побочных эффектов этой книги стала цепная реакция написания правил другими людьми, независимо от меня.

Я видел правила изучения английского языка, чая и кофе, шопинга, семейной жизни и воспитания детей, правила безопасности, переговоров, выступлений... И это здорово! Чем

¹ Михайлов О. Go Global: 7 шагов к завоеванию международных рынков. М.: PushBooks, 2019.

² Шевелева О. Манеры для карьеры. Современный деловой протокол и этикет. М.: Эксмо, 2019.

больше точек зрения в таком концентрированном формате мы видим, тем проще нам сформировать свой подход к той или иной теме, свое видение, свои правила.

Вдумчивого вам чтения и хорошего применения.

Я писал и пишу «Правила», чтобы и ваша жизнь, и ваш бизнес стали лучше.

Но для этого мало прочитать – надо правила принять и что-то сделать.

Делайте! Делайте хоть что-нибудь!

А это очень важное правило, поверьте.

Игорь Манн

Жить по правилам!

Некоторые считают, что правила – это скучно. Для них это школа, ограничения, жесткие рамки.

Соглашусь.

И не соглашусь – в то же время правила задают направления, синхронизируют работу, дают инсайты.

Интересно посмотреть на чьи-то правила и примерять их на себя. И порой эти чьи-то, чужие правила, которые в тебе отзываются, хочется сделать своими (а это признак хорошего правила 😊) – ты их принимаешь, включаешь в свою жизнь, и она от этого становится лучше.

Правила жизни заходят легче – ты принимаешь или не принимаешь их один, сам. А вот с правилами бизнеса всё не так просто – есть партнеры, руководство, коллеги, клиенты, партнеры.

Здорово, когда компания имеет правила и работает, руководствуясь ими. Я уважаю такие компании и экспертов, которые используют правила в работе со своими командами, партнерами и клиентами.

Например, в «Манн, Черемных и Партнеры» есть манифест работы с клиентами. Каждый раз, когда мы работаем с новым заказчиком, мы проходим по этим правилам (их дюжина), озвучивая наши обязательства и наши пожелания от

работы с командой клиента. Это позволяет нам сразу быть с ними на одной волне.



В общем, живите по правилам!

Заимствуйте чужие – полностью или адаптируя их под себя.

Создавайте свои. Делитесь ими. Это интересно всегда.

Жить и делать бизнес по правилам – правильно.

Жизнь

1. Автор

Если можете написать книгу – пишите. Это просто: найдите идею, придумайте название, составьте содержание, начинайте писать. Я так и делаю.



Мои книги пишутся по-разному: иногда быстро («Без бюджета» написана за две недели), иногда долго (над «Номером 1» я работал больше двух лет). Конечно, бывает и золотая середина – два-три месяца интенсивной работы.

Лучше писать книгу, специально выделяя на нее время, например отпуск или выходные. Книга «Почему вы?» была создана именно за месячный отпуск.

Можно писать и урывками – находя час вечером дома или в командировках. Книга «Продает каждый» написана именно так.

Всегда лучше пишется, когда приходит муза. Озарение, муза не являются по расписанию, но их можно вызывать. Каждый здесь колдует по-разному.

Мой сценарий похож на романтический вечер: свечи, хорошая музыка / песни (лучше не на русском или английском – отвлекаешься, когда слышишь знакомые слова) – и я всё, я под музой.

Лайфхак: найдите человека, которому вы адресуете свою книгу, и пишите для него: «Вася, чтобы стать Номером 1, надо...». Потом слово «Вася» убираете из текста – а персональный подход, личное обращение остаются.



Название книги – половина успеха. Я иногда днями, а то и неделями думаю над ним.



Сейчас книгу выпустить стало проще: можно и самому издаться, и даже печатать не обязательно. Но уж если издаваться, то в топ-3: «МИФ», «Альпина» и «Эксмо».



Есть авторы, которые знают английский и не знают совети: читают книгу американского автора в оригинале, творчески перефразируют – и всё, «звезда». У нас уже были скан-

дали с разоблачением таких «авторов» – и еще будут. Я вижу много стыренных тем и книг.

Я всё пишу сам. Но есть литературные «рабы», которые сделают всё за вас, и если вы не можете писать сами, нанимайте их. Дорого, но того стоит.



Чем больше хороших книг вы написали и издали, тем лучше. Это, как сейчас модно говорить, social proof – социальное доказательство вашей экспертности.

Книга должна быть хорошей. Мои критерии хорошеи: заставляет действовать; меняет читателя, его работу, бизнес в лучшую сторону; много оригинальных хороших мыслей и идей; написана просто и интересно – желательно на личном опыте автора. Увы, хороших книг мало.



Бестселлер сегодня (я снова про бизнес-литературу) – это книга, которая вышла тиражом более 10 000 экземпляров. А в 2003 году, когда вышла моя работа [«Маркетинг на 100 %»](#), бестселлером называли книгу, которая издана тиражом более 25 000 копий – и тут девальвация.

Я грустно улыбаюсь, когда молодые и наглые авторы пи-

шут, что их книга вышла тиражом более 100 000 экземпляров. Врут, врут, нагло врут.



Пишите. Книга – лучший подарок, особенно своя и с автографом от души!


2. Благодарность

В Индии есть поговорка: «Шестеро не помнят тех, кто помогал им раньше: ученик – учителя, женатый сын – мать, разлюбивший муж – жену, достигший цели – помощника, выбравшийся из чащи – проводника, больной – врача».

У них шестеро, а в нашей стране, кажется, вообще благодарных нет.



Говорить другим «спасибо» – это не мелочь. Кашу маслом не испортишь, а коммуникации – и письменные, и устные – не испортить волшебным словом «спасибо».

Добавляйте его в разговор по телефону, в личных беседах, в переписке – в электронной почте и при общении в социальных сетях (я для этого использую специальный эмодзи – две сложенные вместе ладони, )

Сделайте «спасибо» привычкой. Произносите это слово каждый раз, когда есть повод, – скажем, ваш персональный КРІ может быть десять «спасибо» в день (потом повышайте планку).

Чтобы сказать слово «спасибо», уходит 0,91 секунды (я засекал с помощью секундомера).

Без комментариев (даже если у вас на это уйдет 1,34 секунды).



Важно не только насколько часто вы говорите «спасибо», но и как вы это делаете.

«Спасибо» можно сказать по-разному. Лучше искренне, с паузами, с акцентом: «Спасиииибо» или «Блин... спасибо тебе ОГРОМНОЕ!» Это эмоциональнее, чем просто сухое «спасибо» сквозь сжатые губы.

Рукопожатие, поклон, улыбка, поцелуй и / или объятие (если приемлемо) – катализаторы искренней благодарности. Вопрос «Спасибо большое – я чем-то могу помочь вам?» – ее мультипликатор.

Синонимы «спасибо» (применяйте по ситуации): благодарю, я вам признателен, я ваш должник, я вам обязан, вы меня выручили (спасли), моя благодарность, спасибочки, спасибочки, мерси, сенкью, грасьяс, дякую (для тех, кто не знал: я родился в Одессе), премного благодарен, благодарствую...

Услышал в Ташкенте, не забуду никогда: «Шар нашей благодарности будет кататься по коридору вашей любезности».



Другие – более материальные – способы сказать «спасибо», усилители этого волшебного слова: букет цветов, хорошая книга или фотоальбом, бутылка отличного вина, сертификат, коробка конфет, корзинка с фруктами, милая открытка или записка от руки, диплом (настенный), напиток в баре, подарок в коллекцию, поездка куда-то, отгул... продолжите список!



Не забывайте говорить «спасибо» тому, кто вам помог. Это запоминается.

Как и то, что вы «спасибо» не сказали. А вам это надо? Спасибо – это валюта долгосрочных отношений.



За умением говорить «спасибо» тенью стоит умение быть благодарным.

Научитесь быть благодарным (= благородным) человеком: это, как говорится, «плюс один в карму». И просто правильно. Индусы подтвердят.

3. Движение вперед

Что заставляет человека постоянно двигаться вперед?

У меня «движков» шесть: семья, статус-кво, проекты, годовой план, следы и большой спор (добавьте, если я что-то забыл).

Семья. Родители, супруга, дети. Создать им хорошие условия для жизни. Давать поводы родителям гордиться тобой, поддерживать их. Быть примером для детей, дать им хорошее образование.

Статус-кво. Заняв позицию лидера в нескольких категориях (маркетинг, личное развитие, клиентоориентированность), я должен поддерживать статус-кво: удерживать свои позиции, поднимать планку, оставаться примером для подражания.

Желающих занять место Номера 1 пруд пруди: молодых, бодрых, агрессивных, порой наглых... Это мотивирует.

Проекты. Текущие проекты требуют рывков, идей, поддержки партнеров, иногда перезагрузки. Случаются и форс-мажоры.

Новые проекты требуют трезвой оценки и хорошего старта.

Твои проекты – твоя визитная карточка и твой хлеб (а если всё идет хорошо, то и с маслом).

Годовые цели. Мои цели на год разноплановы и амби-

циозны. Их достижение – даже частичное – мотиватор для меня. Каждый год я должен быть лучше, ярче, суперее.

Кстати, я не только планирую годовые цели, но и постоянно в конце года подвожу итоги – публично (пишу о результатах в соцсетях). Многие начали следовать этому примеру, и они молодцы!

Следы. Хочется как можно больше оставить после себя. Что именно? Проверяйте: дети, дом, дерево, наследство, подвиг, рекорд, открытие, бизнес, продукт, ученики, творчество (книги в том числе).

Большой спор. Четыре года кряду я спорю с приятелем по-крупному: написать 6 книг за год (написал); прочитать 365 деловых книг за год (прочел 553); набрать 100 тысяч подписчиков в Инстаграме за 8 месяцев без рекламы и накруток (смог); «сделать» кубики пресса (проиграл).

Спорьте с друзьями по-крупному и вдолгую! Отличный способ не «заржаветь».



Движения не предвидится, если не будет «движков» и энергии. Следите за ее уровнем. Вы должны знать: энергии с каждым годом все меньше, как и амбиций. Поэтому...

Стартуйте раньше.

Стартуйте амбициознее.

Стартуйте по многим фронтам. Фокус – это хорошо, но

только тогда, когда вы поймете, что это и есть ваш икигай – большая цель, которая заставляет выскакивать из кровати.



Японцы говорят, что умереть надо молодым, причем как можно позже.

Добавлю: нужно постараться сделать за это время как можно больше – и хорошего.

Начинайте.

Продолжайте.

Не останавливайтесь.

4. День без интернета

Всё. Без интернета уже никак. Мы встряли. Мы – рабы.

Перефразируя известное выражение – «Жить в современном обществе и быть свободным от интернета нельзя». Новости, картинки, видосики, комментарии, лайки забирают всё наше свободное, а зачастую и рабочее время.

Средний россиянин проводит в соцсетях два с половиной часа в день! Вы представляете, сколько полезного для своего развития или по дому можно сделать за это время?!

Для частичного своего освобождения можно практиковать дни без интернета. Это как разгрузочные дни для снижения веса, как детокс, как шабат. Остановиться, замереть, отключиться, отдохнуть, перезагрузиться – и переделать кучу дел.

Вот семь принципов дня без интернета: подбери, предупреди, найди, включи, отключи, убери и сотри.

Подбери. Выберите для этого эксперимента оптимальный день – выходные, праздники, отгул или отпуск. В рабочий день без интернета обойтись проблематично.

И место правильное подберите – не дом, не офис, а дача, самолет, санаторий, горы, пляж... Здесь шансов, что продержитесь, больше.

Предупреди. Заранее проинформируйте близких, коллег, партнеров о том, что вы «исчезнете» с их радаров. Пре-

дупрежден – разоружен от последствий. Зачем нам волнения, беспокойства, тревожность и стресс нашего ближайшего окружения?

Найди. Потребуется субститут, заменитель интернета: длительная прогулка, поездка, работа по дому или в саду, книга, фильм (только не на планшете, компьютере или смартфоне – тут будет риск «соскочить»).

Включи. Нужно на максимум включить свою силу воли. В принципе это главное. Можно пообещать себе «пряник» – награду, если всё получится, и предусмотреть «кнут», если продержаться не удастся.

Отключи. Минимум – отключите все уведомления. Максимум – выключите смартфон совсем.

Некая золотая середина – отключите Wi-Fi и сотовые данные, тогда смартфон будет в разы безопаснее. Он работает в режиме телефона, но зависание в соцсетях и серфинг по поисковикам уже невозможны.

Можете купить футляр Block – убранный в него смартфон не принимает входящие звонки и сообщения, а значит, не отвлекает вас.

Убери. С глаз долой – из сердца вон. Уберите смартфон в тумбочку, в чехол, под подушку, в сейф, оставьте в машине или офисе... Как минимум можно убрать все максимально отвлекающие приложения-соблазны (игрушки, соцсети, поисковики, мессенджеры) с первого экрана.

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.