

Игорь Манн

**правила
жизни
и бизнеса**

Том 4



Игорь Борисович Манн

Правила жизни и бизнеса. Том 4

Серия «Правила Манна»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69689173

Правила жизни и бизнеса. Том 4 / Игорь Манн: Сила Ума-Паблицер;

Москва; 2023

ISBN 978-5-906084-62-0

Аннотация

Это уже четвертый том бестселлера Игоря Манна. Первая книга родилась благодаря рубрике в Instagram*-аккаунте Игоря. Когда-то она позволила ему выиграть спор и набрать 100 тысяч подписчиков меньше чем за год.

В этой книге собраны еще 56 правил жизни и бизнеса от издателя, предпринимателя, писателя и Номера 1 в российском маркетинге – от брендинга и нейминга до инвестиций в себя и правильного первого впечатления.

Игорь Манн снова делится своим богатым опытом, обширными знаниями и проверенными лайфхаками, которые привели его к успеху и продолжают улучшать и украшать жизнь.

**Соцсеть принадлежит компании Meta, признанной, экстремистской и запрещенной в РФ.*

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Вступление	7
Жизнь	10
1. 10 минут	10
2. 100 отжиманий	14
3. 100 слов	17
4. Self-SWOT	21
5. В ногу со временем	24
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Игорь Манн

Правила жизни и бизнеса. Том 4

Серия «Правила Манна»

*1

Эту книгу хорошо дополняют:

Номер 1

Игорь Манн

Правила жизни и бизнеса. Том 1

Игорь Манн

Правила жизни и бизнеса. Том 2

Игорь Манн

Правила жизни и бизнеса. Том 3

Игорь Манн

© Манн И.Б., 2023

¹ Соцсеть принадлежит компании Meta, признанной экстремистской и запрещенной в РФ.

Вступление

Новый год (2022) – новые правила (том 4).

Я, честно говоря, думал, что не наберу новые 56 правил для четвертого тома.

Но у меня уже идеи 52 правил и для пятого тома готовы (см. Приложение 2).

Так что не прощаемся :)

* * *

За год произошло много событий, в частности, запрещен Инстаграм (социальная сеть, признанная экстремистской).

Поэтому я позволил себе отойти от формата «одно правило – 2200 символов», и кое-где у меня получились лонгриды под 6000 символов.

Поэтому и правил будет всего 56, чтобы книгу не раздувать: 28 правил жизни и 28 правил бизнеса. Гармония :)

Некоторые правила я написал вместе с соавторами – моими партнерами и экспертами. За что им спасибо большое (перечисляю их в алфавитном порядке):

Аветисян Вазген (брендинг)

Ежов Геннадий (спокойствие)

Кондратович Мария (голос)

Меркулова (Спичка) Мария (первое впечатление)
Турусин Дмитрий (прайсхаки)
Черемных Иван (кризис)
Южанина Екатерина (личный маркетинг)

* * *

Вазген Аветисян поможет вам с брендингом (он в этом суперпрофи. Вазген – CEO нашего агентства i2v.branding&strategy).

Евгений Ежов поможет навести порядок в голове и в жизни.

Мария Кондратович – с голосом.

Мария Спичка поможет правильно производить первое впечатление (она в этом очень хороша, мы приглашали ее как спикера в наше агентство недвижимости i2.club несколько раз).

Дмитрий Турусин поможет вам с точками контакта, приземлением на ваш бизнес (адаптацией) технологий прайсхаков, клиентоориентированности и «продает каждый» – самим это делать непросто.

Ивана Черемных (Иван мой партнер в нескольких бизнесах) за глаза называют «человек-ракета». Он такой :) Продажи, мотивация команды, энергия на полную и новый менеджмент... – это и не только это его темы. Он может быть спикером, наставником или коучем (вам тогда повезет).

Екатерина Южанина поможет вам с личным брендом (я несколько раз рекомендовал ее своим знакомым, и все счастливы).

* * *

В этом томе для вашего удобства в Приложении 1 я собрал все правила из предыдущих томов в один список (в алфавитном порядке) в двух разделах (жизнь и бизнес) и указал, в каком томе о них можно прочитать. Так вам будет удобно находить то, что интересно, актуально.

Кстати, в 4 томах уже 226 правил. Ого.

А в Приложении 2 вы найдете идеи правил для тома 5.

И в конце совет. Джим Джармуш как-то сказал: «Прежде чем идти против правил, с ними нужно ознакомиться».

Обложитесь моими четырьмя книгами с правилами.

И сформулируйте свои правила.

Вам будем проще и легче идти с ними по жизни.

До встречи где-то через год! (Потому что есть у нас правило – «не останавливаться» :))

Игорь

Жизнь

1. 10 минут

У меня есть фирменное упражнение – «десятиминутка Номера 1». Во время одноименного тренинга в середине занятия я делаю десятиминутный перерыв и говорю слушателям, что в этот интервал времени они могут делать все что угодно.

Через 10 минут я спрашиваю, кто чем занимался. Результаты так себе: подавляющее большинство группы разговаривало с соседями или зависало в соцсетях или в почте.

Иначе как убийством времени это не назовешь (когда мне возражают, что разговаривать с соседями – это нетворкинг, я напоминаю, что это уже середина тренинга, и к этому времени вы уже точно должны познакомиться со всеми соседями).

А что может быть альтернативой такому непроизводительному расходованию времени?

Я рекомендую следующее.

* * *

Списки. За 10 минут можно поработать со списками дел, проверить приоритеты, добавить новые задачи, даже сделать что-то, руководствуясь правилом «двух минут» (оно гласит: если задача занимает меньше двух минут – сделайте ее).

* * *

Музыка. За это время можно зарядиться любимыми треками – поднять себе настроение, перезагрузиться (хорошая идея – создать подборку нужных треков заранее).

* * *

Идеи. Я в эти свободные 10 минут часто листаю фотографии/принтскрины в фотоленте смартфона. Это дает мне идеи новых постов для соцсетей или помогает в принятии каких-то решений. Кстати, за это время легко можно оценить ваши идеи на пригодность с помощью моего бесплатного приложения «Фильтры Манна».

Чтение. Несколько лет назад я за год прочитал 553 деловые книги. И когда кто-то спрашивал, как я это сделал, я отвечал так: «Я читал каждую свободную минуту». И это

не преувеличение. Я живу в сталинском доме на предпоследнем этаже, и у нас не очень быстрый лифт. Дорога наверх (вниз я, как правило, иду пешком) занимает 50 секунд. За это время я успеваю прочитать несколько страниц очередной книги в приложении MyBook.

Вы тоже можете в эти 10 минут читать книгу, сохраненные статьи или ссылки.

* * *

Учеба. Посвятить 10 освободившихся минут обучению — отличная идея! За это время можно подкачать иностранный язык, прослушать небольшой подкаст, аудиокнигу или посмотреть обучающее видео на YouTube.

* * *

Спорт. Десяти минут более чем достаточно для интенсивной тренировки: можно успеть пройтись в хорошем темпе, отжаться и сделать обратные отжимания от стула или подоконника (можно сделать несколько подходов), постоять в планке, поприседать. Попробуйте приложения Tabata, Seven и The Plank.

Можно делать это и компанией. Так даже веселее.

Медитация. Не пробовали медитировать? Зря. Попро-

буйте приложения «Дыхание», Calm, Ten Percent Happier или хотя Box Breathe. Гарантированно успокоитесь, стабилизируетесь и, возможно, придумаете классную идею.

* * *

Благодарность. За 10 минут точно можно успеть сказать «спасибо» тому/тем, кто это заслужил, – звонком, письмом или сообщением. Поднять настроение им и себе.

* * *

В одном часе может быть несколько таких десятиминуток. В рабочих восьми часах еще больше.

Представляете, сколько можно успеть, если проводить 10 минут осознанно?

2. 100 отжиманий

Когда-то на меня сильное впечатление произвели слова Олега Газманова: «Сколько лет – столько отжиманий». Ему сейчас 70 лет – и он может за один подход отжаться 70 раз. Впечатляет! (Диванным экспертам сейчас лучше помолчать.)

Мы с ним одной возрастной группы, и по нормам ГТО мужчина нашего возраста на золотой разряд должен отжаться от пола 24 раза.

Я могу 30 – а Газманов может почти в два с половиной раза больше.

У меня свой челлендж в отжиманиях. Каждый год я стараюсь 30 дней подряд делать по 100 отжиманий.

Это не так сложно физически – сложно не сорваться и не пропустить день.

Сразу же совет: старайтесь это делать летом. Во-первых, можно совместить это с отпуском, во-вторых, день длиннее :)

* * *

Сейчас, когда я пишу эти слова, идет 27-й день из очередных 30.

На случай, если кому-то будет интересно повторить мой эксперимент, делюсь наблюдениями и мыслями.

100 раз в день – немало для среднего мужчины (девушки могут заменить отжимания приседаниями или упражнениями на пресс).

100 раз за раз могут отжаться немногие (а вот сказать «могу, че сложного, раз плюнуть» – многие).

Когда мне было лет 35, я поставил свой личный рекорд – отжался 102 раза за один подход. Мировой рекорд принадлежит японскому спортсмену Минору Йошиде, который в 1980 году смог выполнить 10 507 (!) отжиманий за один подход без остановки.

Думаю, вы, как и я, будете делать отжимания в несколько подходов (сетов).

Я начинал в этом году так: 15+15+10+10 и так два раза. Потом 20 отжиманий по 5 сетов. Потом 25 по 4.

Сложно начать отжиматься. Лично мне было очень тяжело на четвертый и пятый день (прямо ломка была) и на десятый день. В эти дни я делал отжимания «через не могу». А потом втягиваешься.

И, конечно, это не единственная физическая нагрузка за день.

Старайтесь сделать все или большинство подходов с утра. К вечеру сил меньше. Делаете за счет морально-волевых.

* * *

Было у меня и несколько спринтов, когда я делал все от-

жимания за 30 и однажды даже за 20 минут.

Иногда отжиматься неудобно – особенно когда вокруг люди. Было дело, я отжимался в офисах, аэропортах, на автозаправках, в поезде... Признаюсь, это некомфортно.

Легко сбиться в подсчете подходов. Я перепробовал множество приложений, но хорошего не нашел. Поэтому просто отмечал отжимания в блокноте и в счетчике на часах (приложение Counter).

Отжиматься нужно правильно. Правильно – понятие относительное, все зависит от ваших привычек, физической формы (если она хорошая, можно пробовать разные вариации отжиманий) и рекомендаций фитнес-тренера (или интернета).

Самое важное для меня: прямое тело, касаться грудью (или животом – зависит от того, в какой ты форме) поверхности, правильно дышать (вдох при касании пола).

Мы все знаем: в здоровом теле – здоровый дух.

И челендж «100 отжиманий в течение 30 дней» – отличный способ укрепить и дух, и тело.

Тело действительно становится крепче. Ты это и чувствуешь, и видишь.

P.S. Я смог отжаться 100 дней подряд, если вам интересно.

3. 100 слов

Однажды мне нужно было помочь клиенту, которого я консультировал, отстроиться от конкурентов и запомниться. Я предложил описать его компанию ровно в 100 словах. Так появился этот инструмент.

Чтобы сделать отличные «100 слов», работайте в такой последовательности.

В произвольной форме опишите в 100 словах свой бизнес, решение (продукт/услугу) или себя (да, это можно делать и для себя, для своего личного маркетинга – поэтому эта глава находится в этом разделе).

Лучше это делать на компьютере. Тогда считать слова самому будет не нужно – за вас все сделает компьютер. И в программе Word, и в программе Pages есть функция автоматического подсчета слов – вы печатаете, программа считает.

Учтите, что когда вы отправите/покажете этот документ клиентам, некоторые клиенты (зануды и педанты) начнут подсчитывать слова в вашем документе. Человеческое любопытство, оно такое... Поэтому слов действительно должно быть 100.

Если при подготовке получится больше или меньше слов, не беда.

Просто назовите ваш документ «104 слова об мне» или «76 слов о нашей компании» (у меня есть три версии

документа «Игорь Манн в 100 словах» – в короткой версии 92 слова, в средней – 120 и в большой – 225).

Сделайте «100 слов» красиво. Проверьте ваши «100 слов» с помощью сервиса Glvrd (он укажет на ошибки и неточности вашего текста).

Сделайте шрифт крупнее. У многих людей проблемы со зрением.

Для акцентов – смысловых и визуальных – подчеркивание, *курсив*, выделение цветом, другие шрифты (только не больше одного), выделяйте важные слова ЗАГЛАВНЫМИ буквами, **болдом**, другим размером шрифта.

Не забудьте добавить логотип (он есть и у личных брендов) или другие уместные элементы фирменного стиля (слоган, подстрочник...).

Постарайтесь разместить документ на одной странице формата А4.

Поставьте где-то незаметно дату создания документа. «100 слов» нужно регулярно обновлять, актуализировать – ведь все течет, все меняется.

Используйте «100 слов» максимально. Вы можете распечатать этот документ на принтере или напечатать его в типографии – и отдавать клиентам.

Вы можете сделать отдельный слайд с ним (я иногда показываю его в своих выступлениях).

Вы можете разместить этот документ на сайте (так и назовите его – «100 слов о нас») или включить в коммерческое

предложение.

Оригинальное и непривычное название, необычность подачи информации помогут вам выделиться и запомниться.

Ведь краткость – не только сестра таланта, но и подруга выбора подрядчика, исполнителя, контрагента.

P.S. Я знаю, вам интересно хоть одним глазком посмотреть на документ «Игорь Манн в 92 словах». Вот он (последнее обновление – август 2022 года). Слова только не считайте :)

Их действительно 92.

Игорь Манн

Кандидат экономических наук.

Почетный профессор бизнес-школы «Синергия».

Автор сорока трех книг.

Бизнес-спикер. Автор более 20 программ по маркетингу, клиентоориентированности, Номер 1, личному маркетингу и личной эффективности.

Сооснователь «МИФ» (Манн, Иванов и Фербер), «Книги-ум», агентства недвижимости высокого класса i2.club.

Консультант по маркетингу.

Партнер компаний i2.advising, «Манн, Черемных и Партнеры» и «ЛидМашина».

Маркетер.

Ex-директор по маркетингу в течение пятнадцати лет (в том числе три года был директором по маркетингу компании Avaya в регионе Центральная Восточная Европа,

Ближний Восток и Африка (семьдесят четыре страны мира)).

Ex-коммерческий директор в течение трех лет.

Соцсети: @mann_igor

4. Self-SWOT

SWOT-анализ – довольно привычное для бизнеса упражнение. Начиная новый проект (например, расширяя продуктовую линейку или выходя на новые рынки), компании оценивают сильные стороны идеи/проекта (Strengths), слабые стороны (Weaknesses), возможности (Opportunities) и угрозы (Threats).

Если это делает бизнес, то почему бы не сделать это упражнение и нам? Я называю его self-SWOT, селфи-SWOT или личный SWOT. Его выполнение не займет у вас много времени, а пользы принесет немало.

Нарисуйте квадрат, разделите его на четыре части и напишите в углах: мои сильные стороны (S), мои слабые стороны (W), мои возможности (O) и угрозы для меня в настоящий момент (T). И заполните получившуюся таблицу вашими данными.

Вот вам мой пример – покажу не все, но многое.

Некоторые мои сильные стороны (всего их у меня 34): я хорошо знаю маркетинг; у меня системное мышление; я оптимист; у меня много полезных контактов; у меня сильный инстинкт самообразования; у меня большой опыт в маркетинге и в продажах...

Некоторые мои слабые стороны (из 17, которые насчитал): я слабый аналитик; мой английский не беглый; я слабо держу

удар; я интроверт...

По опыту: честный список слабостей (тогда получается длинный) парализует. Не бойтесь – нужно правильно к нему подойти:

- есть слабости, которые можно игнорировать;
- есть те, с которыми можно научиться работать и жить;
- есть те, которые можно использовать с пользой для себя.

А есть слабые стороны, которые нужно устранить, победить, преодолеть. Я бы начинал именно с них – и только представьте, каким суперменом вы станете, когда уберете из своей жизни хотя бы их часть!

Легко написать и сложно сделать! Тут важен четкий и продуманный план. Считается, что для закрепления положительного навыка требуется 21 день. Пусть вас радует, что для устранения слабости могут потребоваться те же три недели. Каждый день, по чуть-чуть, понемногу начинайте побеждать свою слабость.

Некоторые мои возможности (их всего 7): нетворкинг; новые смежные темы; новые бизнесы...

Мои угрозы (насчитал 9): более молодые и энергичные конкуренты; не успеваю за развитием маркетинга; размывание личного бренда и отсутствие четкого позиционирования; маркетинг у нас сводится к SMM...

Как правильно сделать селфи-SWOT и что делать с полученными результатами?

Не обманывайте себя, будьте максимально объективны,

пишите всё. Осознав и приняв свои слабости и недостатки, вы увидите свои точки роста и развития.

* * *

Лайфхак: сначала сделайте селфи-SWOT трезвым, а через пару дней выпейте бокал вина и повторите. Сравните результаты. Во втором случае всегда больше записей. Что у трезвого на уме, то у расслабленного алкоголем легче ложится на бумагу :)

Поговорите с коллегами, с вашим начальником (если у вас нормальные отношения, это реально) и друзьями (от последних вы должны услышать много правды) – так вы получите объективный, реальный, жизненный SWOT, а не SWOT-в-розовых-очках, «белый и пушистый» SWOT...

Получившиеся результаты превратите в план действий и никому не показывайте – незачем. Основываясь на селфи-SWOT, вы должны сохранять и умножать свои сильные стороны; устранять слабые; использовать возможности и учитывать риски.

И повторите упражнение, например, через год. Посмотрите на прогресс. Сама заполненная таблица результатов не даст. А вот «селфи-SWOT – план работ – работа – подведение итогов» даст результаты точно.

5. В ногу со временем

Сегодня отстать от других стало в разы проще. Месяц безделья или отсутствия учебы – и ты на обочине.

Чтобы идти в ногу со временем, я делаю (и вам рекомендую) следующее.

* * *

Читать. Читать по своей теме нужно как можно больше. Я считаю, что гигиенический минимум для профессионала – 52 книги в год. А лучше – 104 (как столько читать? – см. книгу «Читай!»).

* * *

Мониторить тренды. Если ты в какой-то теме, то должен знать все ее тренды. Как-то услышал хорошую фразу: «Если ты узнал о тренде – значит, уже поздно». Лучше поздно, чем никогда – это точно не про тренды :)

* * *

Мониторить конкурентов. Я приглядываю за своими

прямыми и косвенными конкурентами. И книги их читаю, и соцсети. И когда понимаю, что конкурент уже не заставляет меня ускоряться, — отписываюсь.

* * *

Новые термины. У меня есть хорошая привычка. Я занимаюсь разными темами (маркетинг, личный маркетинг, клиентоориентированность, продажи, личная эффективность, Номер 1) — и когда я встречаю новый для себя термин, тут же смотрю в Яндексe (у меня это основной поисковик), что он означает.

Если слово полезное — я его запоминаю, активно использую. Нет — забываю.

* * *

Общаться с экспертами. Общение с мастерами своего дела, профессионалами, экспертами — пожалуй, лучший способ быть в теме. Иногда это больно (ты понимаешь, что «знаешь только то, что ничего не знаешь»), но это полезная боль. Осознал незнание — подтянул тему.

* * *

Конференции. И другие учебные ивенты. Тут многое зависит от организаторов (кого они пригласят) и от спикеров (в какой форме они будут). Взять тут можно много (разные темы и спикеры, интересные вопросы из зала, дискуссии...), но только если звезды сложатся.

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.