Правила жизни и бизнеса. Том 3

Автор:
Игорь Манн

Правила жизни и бизнеса. Том 3

Игорь Борисович Манн

МИФ СаморазвитиеПравила Манна

Продолжение бестселлера Игоря Манна, номера 1 в россии?ском маркетинге. Еще 57 принципов – личных и рабочих.

В этом, третьем томе затрагиваются темы: бережливость и инвестиции, друзья и враги, принятие решении? и прокрастинация, работа с клиентами и многое другое. И если вы еще не сформулировали собственные жизненные ценности и принципы ведения бизнеса, то книга подтолкнет вас к этому.

Жизненный опыт, помноженный на годы работы, – бесценен.

Для кого эта книга

Для всех, кто хочет сформулировать свои жизненные принципы.

Для всех, кто любит формат лайфхаков и хочет получить максимальную пользу и удовольствие от чтения.

Игорь Манн

Правила жизни и бизнеса. Том 3

Все права защищены.

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

В тексте неоднократно упоминаются названия социальных сетей, принадлежащих Meta Platforms Inc., признанной экстремистской организацией на территории РФ.

© Игорь Манн, 2022

© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2022

* * *

От партнера издания

Мое имя Марченко Сергей Викторович. Свой карьерный путь я начинал с должности обычного менеджера. Сегодня я основатель и владелец собственной, лидирующей в своем сегменте компании «Академия Климата» с сильной и надежной командой сотрудников.

В книге «Правила жизни и бизнеса» Игорь Манн приводит 57 правил, которые помогут начинающим и действующим бизнесменам сформулировать на основе их опыта и знаний собственные принципы, позволяющие добиться намеченных результатов и постоянно удерживаться на вершине в экономических реалиях нашего времени.

Моя жизненная позиция: успешные жизнь и бизнес – это методичная работа над собой и своим детищем, выстраивание правил и принципов, которые сложились за годы работы и благодаря прочтению этой книги.

Сотрудничество с компанией МИФ в издании «Правил жизни и бизнеса» направлено на то, чтобы ваша жизнь и ваш бизнес стали лучшими и преуспевающими!

Основатель и владелец компании «Академия Климата» Сергей Викторович Марченко

Вступление

Это уже стало хорошей традицией.

2019 год – первый том «Правил жизни и бизнеса» (http://litres.ru/pages/biblio_book/?art=48534340)[1 - Обе предыдущие книги вышли в издательстве «Манн, Иванов и Фербер». Здесь и далее примечания даны редактором.].

2020 год – второй (http://litres.ru/pages/biblio_book/?art=63402517).

2021-й – третий.

Я смотрю на свои заметки и черновики и понимаю, что можно сделать и четвертый том. Но я не обещаю это вам – и себе.

Давайте пока поставим точку.

* * *

В первом томе должно было быть 55 правил (мне исполнилось 55 лет), а случайно получилось 56.

Во втором должно было быть 56 правил, а так вышло, что получилось 57.

В третьем должно было быть 57 правил и – наконец-то! – 57 и получилось.

* * *

Как и первые два тома, эта книга была написана не только мной.

Спасибо моим подписчикам в инсте, коллегам, партнерам, друзьям и клиентам, которые предложили идеи новых правил и даже помогли некоторые правила написать.

Перечислю их в алфавитном порядке – и еще раз скажу спасибо! Без вас эта книга не была бы такой классной!

Александр Вьюшков – сооснователь и генеральный директор компании «ЛидМашина» (увеличение продаж онлайн).

Константин Ефимов – сооснователь и гендиректор компании Indever.

Станислав Логунов – председатель совета директоров компании «МегаМейд», эксперт по бережливому строительству, преподаватель, ментор, автор деловых книг.

Елизавета Манн – моя дочь, выпускница школы с двумя золотыми медалями.

Игорь Нисенбойм – специализируется на подготовке презентаций со смыслом: коммерческие презентации, обучение и отчеты. Соавтор книги «Слайдхаки»[2 - Готовится к печати в издательстве «Книгиум».] и ведущий курса «Слайдмастер».

Вика Повольнова – HR-консультант консалтинговой компании «Манн, Черемных и Партнеры».

Екатерина Пархомец – руководитель продаж компании Rubetec (умные дома).

Владимир Савенок – основатель и генеральный директор консалтинговой группы «Личный капитал».

Алексей Тараповский – основатель Anderida Financial Group, инвестор.

Дмитрий Турусин – сооснователь проекта Krostu (аутсорсинг маркетинга и повышение продаж), соавтор четырех книг и автор книги «Прайсхаки»[3 - Готовится к печати в издательстве «Книгиум».] (ждем!).

Александр Фетисов – основатель проекта BossClass.online (http://bossclass.online/) (обучение для первых лиц).

Иван Черемных – генеральный директор консалтинговой компании «Манн, Черемных и Партнеры» и агентства недвижимости высокого класса i2.

Алла Штауб – основатель и генеральный директор Dialweb (внедрение Битрикс24).

Вдумчивого вам чтения и хороших идей!

Игорь

Правила жизни

Бережливое мышление

Бережливое мышление – метод постоянного совершенствования бизнеса / жизни, основанный на выявлении и рациональном сокращении нерационального использования ресурсов. Вот пять основных правил бережливого мышления.

Создавать ценность. Невозможно самому произвести всё, в чем мы нуждаемся, поэтому надо делать что-то (товар, услугу) необходимое другим людям, чтобы обменять это на нужное нам.

Главное – создавать то, в чем другие нуждаются, будь то хороший телефон или сборник стихов. То, что нужно вашему клиенту. Когда, сколько и где нужно. А в идеале еще и за столько, за сколько он может себе это позволить.

Основная трудность сегодня – определить, что именно из того, что мы можем сделать хорошо, является ценностью, востребованной в данный момент и в текущих условиях.

Не усложнять – упрощать. Как ни парадоксально, человеческому сознанию свойственно создавать искусственные сложности. Мы понимаем, какой путь кратчайший, но это не означает, что именно им мы и пойдем. Хотя бы потому, что это не так уж и интересно:)

Чем меньше деталей в механизме, тем он надежнее.

Чем прямее путь, тем меньше шансов свернуть не туда.

А главное – чем меньше лишнего, тем эффективнее процесс.

Уважать себя и других. Если человек не уважает себя, его никто уважать не будет.

Если он не уважает других, то уважать себя он может заставить только силой (что неэффективно, так как требует постоянного подтверждения силы).

Счастливая жизнь вожака стаи продолжается до тех пор, пока в ней не вырастает более сильный самец.

Практичнее и рациональнее строить отношения на взаимном уважении. Это не только мило и вежливо, это дает наибольший результат при наименьших усилиях.

Устранять потери. Не надо делать то, чего делать не надо. В любой деятельности есть бесполезные элементы, от которых можно безболезненно отказаться. А раз можно, значит, нужно.

Потери – это затраты ресурсов (времени, материалов, энергии), которые не создают ценности. А работа, не создающая ценности, – просто еще один вид безделья.

Мыслить системно, включать здравый смысл. Бережливо мыслящий человек должен четко понимать, что, как, почему и для чего он делает.

Невозможно создавать ценность, не понимая, что это и как ее получить.

Нельзя устранить потери, не представляя себе рабочие процессы.

Как упростить, если не осознавать всю сложность?

И можно ли оперативно принимать правильные решения, если полагаться только на кем-то сформулированные правила?

Мозг человека – его самый ценный инструмент, и его надо постоянно развивать!

Если делать это согласно принципам бережливого мышления – выиграют все.

В первую очередь – владелец мозга, работающего по этим принципам.

Враги

Враги есть у каждого, кто чего-то достиг или стремится к значимой цели.

Говорят: скажи мне, кто твой друг, и я скажу тебе, кто ты. Можно продолжить: скажи мне, кто твои враги, и я скажу, чего ты достиг. Как говорил Жозе Моуринью, «если вы нравитесь людям – вы хороши. Если они ненавидят вас – вы лучший».

Аксиома. Чем большего вы достигли, тем больше врагов у вас будет.

* * *

Не путайте врагов и соперников. Вторым мы можем и проиграть, с первыми не надо играть вообще.

У врагов много имен и обличий: противники, оппоненты, недруги, хейтеры, завистники, тролли, критики, критиканы… Самых враждебных людей – хейтеров – объединяет одно: у них нет дел и денег, но есть много злости на успешных людей и масса свободного времени.

* * *

Говорят, что враг твоего врага – твой друг. Я бы не советовал создавать такие альянсы.

* * *

Сила врагов в том, что они вместе могут дружить против вас.

* * *

Лучшее оружие против врагов – хладнокровие, выдержка, спокойствие, чувство юмора, игнор и бан.

Хладнокровие, выдержка и спокойствие помогут в вынужденном общении с ними.

Чувство юмора сгладит коммуникации – личные или онлайн (смайлики в коммуникациях – сила:)

Неадекватных хейтеров, если есть возможность, надо банить сразу. У меня давно было бы 500 тысяч подписчиков в Instagram, если бы я этого не делал:)

Если забанить нельзя – игнорируйте их. Самый простой способ победить врага – не общаться с ним никак и никогда. Меньше видите, слышите, читаете – свободнее и счастливее живете.

Советы «полюби врага своего» и «держи друзей близко, а врагов еще ближе» мне не нравятся.

* * *

Хейтеров заводит одна возможность – «полаять» на вас.

Всегда помните басню Крылова: «Ай, Моська! знать, она сильна, что лает на Слона!», – и восточную поговорку: «Собака лает – караван идет». Вы – караван. Они – собаки.

* * *

Некоторые говорят, что от врагов есть польза: они мотивируют, заводят, от них может прилететь полезная критика…

Верю, но не практикую. Любое общение с ними меня бесит. И я свожу его на нет. Я стараюсь про врагов вообще не думать. Как мудро отметила Кери Смит: «Что вы думаете об мне – не мое дело».

* * *

Лучшая месть врагам – если потребуется – добиться еще большего.

Гордежи

Гордеж – это термин команды «Манн, Черемных и Партнеры». Так мы называем профессиональные гордости – то, чем сотрудники гордятся в работе с клиентами, во взаимодействии с коллегами: результаты, достижения, вершины.

Мы ежемесячно спрашиваем сотрудников об их гордежах и лучших поощряем (морально и материально) – кстати, хорошая идея и для вашей компании.

* * *

Каждый человек должен иметь свои гордежи – в личной и профессиональной жизни.

Иметь их – и прирастать ими количественно и качественно – из года в год.

* * *

Жизнь сейчас такая, что спросить вас, чем вы гордитесь, могут многие – в любой момент: на собеседовании, на переговорах, на интервью…

И вам лучше иметь хороший ответ на этот вопрос (я бы и на работу брал, глядя на эти ответы).

Если у вас такого ответа еще нет, стоит найти время, чтобы его сформулировать.

Это позволит вам не быть застигнутым врасплох и подкачает вашу профессиональную самооценку.

* * *

Не забывайте держать гордежи перед глазами или время от времени просматривать их список.

Рекомендую делать это упражнение ежегодно (например, в декабре, подводя итоги года) – и расти из года в год.

Но можно просматривать и записывать гордежи и ежедневно, еженедельно, ежемесячно и ежеквартально.

* * *

Давайте я вам покажу часть гордежей из моего текущего списка – 12 из 20:

1. Я одним из первых защитил диссертацию по маркетингу в России (я кандидат экономических наук).

2. Написал 33 книги.

3. Был одним из редких российских экспатов: три года (2000–2003) работал в Австрии директором по маркетингу в регионе CEEMEA (Центральная и Восточная Европа, Ближний Восток и Африка) в телекоммуникационной компании Avaya.

4. Моей книге «Маркетинг на 100 %»[4 - Игорь Манн. Маркетинг на 100 %: ремикс. Как стать хорошим менеджером по маркетингу. (http://litres.ru/pages/biblio_book/?art=159335) М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.] в 2023 году будет 20 лет – и уверен, она еще будет продаваться.

5. Я сооснователь издательства «Манн, Иванов и Фербер (https://www.mann-ivanov-ferber.ru/)».

6. Получил награду «Серебряный лучник» за книгу «PR на 100 %»[5 - Марина Горкина, Андрей Мамонтов, Игорь Манн. PR на 100 %. Как стать хорошим менеджером по PR. М.: Альпина Паблишер, 2009.].

7. Был спикером на первом международном маркетинговом саммите Филипа Котлера в Бангладеш по его личному приглашению.

8. Написал книгу «Номер 1»[6 - Игорь Манн. Номер 1. Как стать лучшим в том, что ты делаешь. (http://litres.ru/pages/biblio_book/?art=6698783) М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.].

9. Моя недавняя книга «Любишь деньги – люби клиентов»[7 - Игорь Манн. Любишь деньги – люби клиентов. М.: Книгиум, 2021.] – самая дорогая книга по маркетингу в СНГ.

10. Создал мобильное приложение «Фильтры Манна».

11. За год прочитал 553 бизнес-книги (это было в 2017 году).

12. Стою в планке на локтях семь минут (тоже 2017-й).

Когда я показываю этот перечень во время выступлений, меня часто спрашивают, почему я не открываю весь список.

Ответ простой: он для того, чтобы мотивировать меня, а не расстраивать других. Как говорил классик, сравнение убивает радость.

Равняйтесь на других – и делайте свои гордежи.

* * *

Многие говорят, что этот список – даже частично – заводит их и заряжает спортивной злостью. Я такой реакции рад.

Подумайте над своим списком гордежей.

Напишите / напечатайте его.

Растите им – количественно (но лучше не больше 20 пунктов, чтобы не мелочиться в достижениях) и качественно. У каждого есть такая возможность.

* * *

Покажите мне список ваших гордежей, и я скажу, каким вы были, есть и каким будете.

Девайсы и гаджеты

Жить в современном обществе и быть свободным от гаджетов и девайсов нельзя. Они везде. Они вокруг нас. Они с нами всегда: мы ложимся с ними в кровать, встаем с ними, не расстаемся в течение дня.

Кстати, девайсы и гаджеты – это разные вещи. Девайс – самостоятельное устройство, цельный прибор (кофемашина, телевизор, ноутбук).

Гаджет играет вторые роли, улучшает работу девайса и чаще всего бесполезен без первого.

Покажу на примерах: смартфон – девайс, зарядка к нему – гаджет; фотокамера – девайс, вспышка или фильтр – гаджет.

Если говорить проще, гаджеты – спутники девайсов.

У некоторых девайсов спутников нет (электрочайник), а у других (смартфон) – аж целая система спутников. Космос:)

* * *

Википедия определяет гаджет как небольшое устройство, предназначенное для облегчения и усовершенствования жизни человека.

Звучит только как-то неправильно. Гад? Правильнее было бы гуджет (good – гуд, хорошо).

* * *

Гаджеты и девайсы применяются в самых разных сферах.

Офис / домашний офис (сканеры, компьютеры, вертикальные столы).

Дом, умный дом (роботы-пылесосы и девайсы для мойки окон, умная кухня…).
Спорт: фитнес-трекеры, умные бутылки для воды, умная одежда…

Секс: (тут 18+).

Медицина: электронные пластыри, трикодеры (а ведь когда-то это была просто фантастика из «Звездных войн»…).

Бьюти-индустрия (это вас любой косметолог и любая девушка проконсультирует).

Индустрия развлечений: плееры, приставки, аксессуары для игровых компьютеров…

* * *

Я люблю тестировать разные девайсы и гаджеты. Завсегдатай магазинов гаджетов (MedGadgets, Re: Store, IG-Store).

Мой главный вопрос к новинке – какая от тебя будет польза?

Любимые бренды – Apple и Yamaguchi (девайсы для здоровья).

* * *

Я в постоянном поиске новых «игрушек», и один из вопросов к моим знакомым, да и незнакомым, людям: «Какие новые девайсы, гаджеты ты нашел для себя?» Часто слышу интересные рекомендации. Как правило, тут же приобретаю.

* * *

Вот мои последние открытия.

Первое – мини-очиститель воздуха Yamaguchi Oxygen Mini. За 10 минут в радиусе полутора метров он создает зону, чистую от микробов (и неприятных запахов). Сейчас мегаактуально. Когда я в дороге или на встрече, он всегда со мной (дома у меня его старший брат – большой Oxygen).

Второе – беспроводной пылесос Dyson 11 (уборка с ним стала развлечением).

И третье – браслет Healbe 3. Он заставил меня снять с руки Apple Watch (а это, согласитесь, чего-то стоит). Healbe автоматически считает калории, которые в вас попали и которые вы сожгли, и вы всегда видите, в плюсе вы по калоражу или в минусе. Сбрасывать лишний вес с ними намного удобнее. И конечно, это еще и умные часы, анализатор сна и выпитой жидкости и т. д.

* * *

Некоторые девайсы были настолько полезными и крутыми, что я до сих пор вспоминаю их с теплотой (хотя они уже сняты с производства).

Мой первый фитнес-браслет Nike Fuel Band…

Мой любимый трекер осанки Lumoback… Эх…

* * *

Слишком умных устройств я боюсь.

Может, потому, что посмотрел все сезоны «Черного зеркала»?

Не нравится мне, когда девайсы получают мои персональные данные. Мы уже были свидетелями скандалов, когда персональная информация становилась достоянием общественности. Но здесь пока больше вины владельца девайса,

чем самого устройства.

* * *

Как я уже написал, жить в современном обществе и быть свободным от девайсов нельзя.

Но уже никогда человек по своей воле не вернется к палке-копалке (да, я забыл: есть множество интересных девайсов для садоводов и огородников).

Девайсы и гаджеты – наши спутники навсегда.

Главное – помнить: они для нас, а не мы для них.

Помним контрольный вопрос: «Какая от тебя мне будет польза?».

Девайсы даны нам, чтобы сделать жизнь проще, безопаснее, забавнее, наконец. Надо брать:)

Дедлайн

Дедлайн – крайний (предельный) срок выполнения поставленной задачи.

Термин имеет английское происхождение, дословно переводится как «мертвая линия / грань» (dead+line) – и да, раньше за пересечение такой линии убивали. Дедлайн – вечный спутник руководителя, менеджера или фрилансера.

Дедлайны полезны: менеджерам помогают управлять, исполнителям – соблюдать сроки.

И они вредны: это стресс. Особый стресс – когда профакапил дедлайн и завалил задачу / проект намертво. Хорошо, что сейчас за это не как раньше…

* * *

Дедлайн не всегда приговор. Есть сроки, которые перенести нельзя. Но бывают и такие, когда передоговориться можно. Хотя лучше все продумать и просчитать до рукопожатия, подписания договора или слов «Принято, босс».

* * *

Дедлайны могут дисциплинировать, фокусировать и мобилизовать.

А могут вгонять в прострацию, панику и даже в паралич.

Знайте свою побочку от дедлайнов.

* * *

Чтобы не стать жертвой дедлайна, лучше:

• не подписываться на очень сжатые сроки и брать время с запасом (я обычно говорил так: «Я плохо работаю в условиях дедлайна. Дайте мне, пожалуйста, еще один день»);

• планировать всё и начинать делать заранее, не отвлекаясь ни на что, держать фокус;

• дробить проект на части и двигаться спринтами;

• и, конечно, не стоит откладывать всё на последние дни / часы.

* * *

Можно использовать прием «редлайн» – установить за какое-то время до дедлайна дату для прогона, предварительной защиты, проверки готовности

задачи.

* * *

Хороший штраф – отличная профилактика срыва дедлайна.

Обговорите «кнуты» заранее.

* * *

Некоторые в условиях дедлайна работают еще лучше, еще быстрее и эффективнее. Бывает такое (например, я сам такой – меня дедлайн мобилизует).

Надо знать – вас дедлайн мобилизует или парализует?

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Примечания

1

Обе предыдущие книги вышли в издательстве «Манн, Иванов и Фербер». Здесь и далее примечания даны редактором.

2

Готовится к печати в издательстве «Книгиум».

3

Готовится к печати в издательстве «Книгиум».

4

Игорь Манн. Маркетинг на 100 %: ремикс. Как стать хорошим менеджером по маркетингу. (http://litres.ru/pages/biblio_book/?art=159335) М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

5

Марина Горкина, Андрей Мамонтов, Игорь Манн. PR на 100 %. Как стать хорошим менеджером по PR. М.: Альпина Паблишер, 2009.

6

Игорь Манн. Номер 1. Как стать лучшим в том, что ты делаешь. (http://litres.ru/pages/biblio_book/?art=6698783) М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

Игорь Манн. Любишь деньги – люби клиентов. М.: Книгиум, 2021.

Купить: https://tellnovel.com/igor-mann/pravila-zhizni-i-biznesa-tom-3

надано
Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити