

Ігор Манн

Правила життя та бізнесу



ХАРКІВ
«МОНОЛІТ»
2021

[Ознайомитись більш детально на сайті видавництва «Моноліт-Bizz»](#)

УДК 316.648.4
М23

Манн І. Б.
М23 Правила життя та бізнесу / Ігор Манн ; пер. з рос. О. Ткаченко. — Харків: Моноліт, 2021. — 176 с.

ISBN 978-617-577-228-7

Поради, що допоможуть підвищити якість усіх сфер життя, від відомого маркетера, спікера, автора бізнес-бестселерів, видавця. Книжка, що народилася з постів в Instagram, які здобули визнання понад двісті тисяч підписників, позаяк були справді корисними. Квінтесенція багатого досвіду, значних напрацювань автора сформульована у вигляді яскравих коротких висловлювань — «правил».

«Правил Манна» п'ятдесят шість, і вони охоплюють широке коло найактуальніших для більшості з нас питань. Тож читайте, надихайтесь, застосовуйте їх на практиці (на цій умові автор особливо наголошує), створіть власні правила — і змінійте своє життя на краще!

УДК 316.648.4

- © Манн І. Б., текст, 2020
- © ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2020
- © Переклад українською мовою, видання українською мовою, оформлення ТОВ «Видавництво «Моноліт»», 2020

Усі права застережено, зокрема право часткового або повного відтворення в будь-якій формі.

Правову підтримку видавництва забезпечує компанія Web-protect



ISBN 978-617-577-228-7

Зміст

Як з'явилася ця книжка	9
Жити за правилами!	12

Правила життя

1. Автоправила	14
2. Баланс життя	17
3. Благодійність	20
4. Ввічливість	22
5. Відрадження	24
6. Гарний вигляд: для чоловіків	27
7. Гірські лижі	30
8. Гроші	33
9. Іноземні мови	36
10. Instagram	39
11. Навчання	43
12. Наставництво	46
13. Нетворкінг	48
14. Новий рік	52
15. Номер 1	54
16. Особистий бренд	57
17. Помилки	60
18. Правильний день	62
19. Прогрес	65

20. Пунктуальність	67
21. Розкіш	70
22. Сон	72
23. Читання художніх книжок	75
24. Щаблі енергії	77

Правила бізнесу

25. Баланс «сім'я — робота»	82
26. Бенчмаркінг	85
27. Бренд компанії	87
28. Виступи	90
29. Відгуки	93
30. Візитівки	96
31. Делегування	98
32. Звільнення із компанії	101
33. Звільнення працівника	103
34. Ідеї	106
35. Інновації	108
36. Канали продажу	111
37. Клієнтоорієнтованість	114
38. Конкуренція	117
39. Консалтинг	119
40. Копірайтинг	122
41. Маркетинг без бюджету	125
42. Мотивація	128
43. Наймання	131
44. Наради	134

45. Партнерство в бізнесі	136
46. Повернення клієнтів	138
47. Подарунки	140
48. Позичування	143
49. Прайсинг	146
50. Приваблення клієнтів	149
51. Продає кожен	152
52. Продаж	155
53. Точки контакту	158
54. Фідбек	161
55. CRM	163
56. Читання ділових книжок	166

Додаток: де взяти час на читання	169
Що далі?	172
Про автора	173

Як з'явилася ця книжка

Ідея цієї книжки виникла несподівано. У березні 2018 року я побився об заклад із давнім приятелем, що до 31 грудня наберу сто тисяч одного підписника в Instagram. На той час їх було трохи більше двадцяти чотирьох тисяч.

За умовами парі я не міг залучати помічників або агентства. Я не міг користуватися гівами*, проводити конкурси, роздавати призи. Не можна було навіть створювати відеоконтент — тільки писати тексти.

Я виграв.

І коли мене запитують: «Як?!» — я відповідаю: «Контент і користь».

Я намацав цю концепцію й узявся публікувати лише корисні матеріали — коментарі до новин, огляди книжок. Але найдужче мої читачі (судячи з їхніх коментарів і лайків) зацікавилися матеріалами, назва яких народилася не зразу — «Правила Манна».

Я почав писати невеликі пости (на одну сторінку чи трохи більше), де резюмував свої знання, досвід, напрацювання у форматі десятка-другого думок.

* Гів (від англ. *giveaway* — «лотерея») — конкурс, мета якого — збільшити кількість підписників свого профілю в соцмережі. Найчастіше в такій лотереї можна виграти певний грошовий приз, побутову техніку, мобільний телефон, ноутбук тощо. Учасники мають підписатися на профіль користувача, котрий оголошує конкурс, і виконати встановлені умови (скажімо, поширити певну інформацію). Після цього всі вони отримують спеціальні номери й можливість виграти приз. Переможців власник профілю обирає випадково, наприклад, за допомогою спеціальної програми, яка створює випадкові числа. — Тут і далі прим. перекл., якщо не зазначено інше.

Певної миті я побачив, що ці правила стали трендом: з'явилися автори, які так само, як і я, писали на різні теми у форматі «правил» (ми, звісно, не були першовідкривачами — я вже років п'ятнадцять тому захоплювався «правилами знаменитих людей» у журналі Esquire).

Читачам ці матеріали подобалися — й згодом, коли їх стало понад три десятки, я зрозумів: це нова книжка. Вона мала назву — «Правила Манна». Мала контент. Мала читачів — понад двісті тисяч підписників у Instagram. І знайоме видавництво :)

Зоставалося вирішити, на якій кількості правил зупинитися.

2020 року мені виповнюється п'ятдесят п'ять — то чом би не набрати стільки ж правил?

Сказано — зроблено.

Перед вами п'ятдесят шість правил — я прорахувався, коли писав книжку, але, гадаю, ви не будете проти такого бонусу — квінтесенція корисного на найрізноманітніші теми. Їх умовно можна розподілити на правила життя і правила бізнесу.

Деякі з них я написав у співавторстві з партнерами чи клієнтами — вельми дякую їм за ідеї.

Окремі подяки:

Дмитру Турусіну — моему партнерові у проєкті Krostu II,

Олександрю В'юшкову — моему партнерові в компанії «ЛидМашина»,

Іванові Черемних — моему партнеру в компанії «Манн, Черемных и партнеры»,

Костянтиніві Єфімову — співвласнику й генеральному директорові компанії Indever.

Сподіваюся, книжка буде для вас корисною:

- ви знайдете в ній ідеї, інсайти, підтвердження своїх думок;
- можливо, ви напишете власну книжку — адже скільки людей, стільки й правил.

Вдумливого вам читання і правильного застосування!

«Правила» написані для того, аби і ваше життя, й ваш бізнес поліпшилися.

Та для цього замало прочитати правила, треба їх прийняти — і діяти.

Дійте! Робіть хоч що-небудь!

Це важливе, вкрай важливе правило — повірте.

Igor

Жити за правилами!

Дехто вважає, що правила — це нудно.

Для них правила — це школа, обмеження, жорсткі рамки.

Погоджуся. Й водночас не погоджуся — правила скеровують, синхронізують роботу, дарують інсайти...

Цікаво дивитися на чийсь правила і приміряти їх собі. Часом чужі правила, співзвучні тобі, хочеться зробити своїми (це ознака вдалого правила). Ти запроваджуєш їх у своє життя — й воно від цього стає кращим.

Правила життя зрозуміліші — ти приймаєш або не приймаєш їх сам.

А от правила бізнесу прийняти не так просто — існують партнери, керівництво, колеги, клієнти...

Проте чудово, коли компанія має правила і працює, керуючись ними. Я поважаю такі компанії й експертів, які опираються на правила в роботі зі своїми командами, партнерами та клієнтами.

Наприклад, у компанії «Манн, Черемных и партнеры» існує маніфест роботи з клієнтами. Щоразу, коли ми працюємо з новим клієнтом, то ознайомлюємо його з дюжиною правил роботи з нашими клієнтами — розповідаючи, які зобов'язання беремо на себе та чого очікуємо від роботи з командою клієнта. Це допомагає нам діяти злагоджено.

Загалом, живіть за правилами!

Запозичуйте чужі — цілковито чи адаптуючи їх для себе.

Створюйте свої. Діліться ними. Це завжди цікаво.

Жити і вести бізнес за правилами — правильно.

Правила життя

1. Автоправила

Правила дорожнього руху треба знати — байдуже, пасажир ви, пішохід чи водій.

* * *

Ви завжди пам'ятатимете свою першу автівку.

Мені пощастило — це одразу була іномарка, та ще й у комплектації люкс. Але так, як я намордувався з тоді вже українською «Таврією», я не мучився більше ніколи із жодною іншою машиною (мене втішав лише той факт, що моя «Таврія» потрапила до Книги рекордів Гіннеса як єдина автівка у світі в комплектації люкс вартістю менше трьох тисяч доларів США).

* * *

Мені пощастило — я не шаленію від автомобілів, хоча виріс у Тольятті, практику проходив на ВАЗі й навіть узяв участь у складанні кількох сотень автівок (працював я вельми відповідально, за зроблене мені не соромно). Я не маю пристрасті до крутих і нафаршированих усячиною тачок. Мій автомобіль доволі скромний, йому майже десять років.

* * *

Особиста автівка просто на очах стає непотрібною. Спочатку в нашій сім'ї їх було три, потім дві, зараз одна. Не мали б ми дачі — не було б і її.

* * *

Кажуть, якщо знаєш свої страхи — це вже половина перемоги.

Водіння автомобіля з правим кермом — найбільший стрес для мене.

На другому місці — їзда в центрі незнайомого мені великого міста за кордоном.

На третьому — страх заснути за кермом. Я якось вимкнувся за кермом на пару секунд... Не знаю, чому і як усе закінчилося добре, проте тепер точно знаю — за кермом я не засну.

До речі, я заснув дорогою з Відня до Будапешта, слухаючи аудіокнижку англійською, — після цього аудіокнижок за кермом я не слухаю.

* * *

Я не шибайголова, моя манера водіння спокійна. Написано «60» — їду шістдесят, ну, шістдесят п'ять. Підіпруть іззаду чи покажуть поворотником обгін — легко дам дорогу.

* * *

Жінка за кермом мене не дратує. Я бачив водійок, які руйнують усі стереотипи. До речі, вважаю, що клеїти знак-черевичок — добра ідея. Так чоловікам іще легше продемонструвати на дорозі, що вони джентльмени.

* * *

Чому за кордоном менше ДТП? Мені здається, там більше поважають своє й чуже життя. Ну, і закон, звісно. Працюючи в Австрії, я питав місцевих колег, чи можна викрутитися чи відкупитися, якщо порушив правила. Відповідь була: «Ні». От би й у нас так...

Хоча пару разів у Австрії мене відпускали, просто попередивши за не ввімкнене вдень ближнє світло.

* * *

Мене дратують три категорії водіїв: автогрубіяни, екстремали-гонщики й водії-стопори, які сунуть на сорока, коли можна їхати на шістдесяті, і при цьому дорогу не дають. А дивують ті, хто робить зі своєї автівки динамік на колесах.

* * *

Тим, хто на мотоциклах: не треба оглушувати нас своїми двигунами.

* * *

Серед усіх сучасних винаходів, які полегшують життя водія, від найбільш до найменш важливих поставлю такі: автоматична коробка перемикавання передач, навігатор, кондиціонер, автопілот і Apple Music в автомобілі. Коли я починав їздити, нічого цього не було.

* * *

Прав я не купував, хоча в ті часи можна було, — зате виявив винахідливість, коли під час складання екстерном мене завалювали вже втретє. Це тема для окремої історії. Колись...

* * *

У ДТП я бував, на щастя, у дрібних. Вісімдесят відсотків із них сталися через мою манеру (точніше, невміння) їздити заднім ходом. Двадцять відсотків — через сніг. Тепер я дуже уважно їжджу заднім ходом і вкрай пильную взимку.

* * *

Умієш паркуватися — ти ас. Я бачив, як паркуються парижани, там ас — практично кожен. Я майже ас.

* * *

Я вірю, що зрештою в наше життя увійде автівка без водія. Та сяду я в неї не без остраху.

2. Баланс життя

Ми беремося балансувати колеса автомобіля, щойно автівку починає «ковбасити». Чому ми не чинимо так із життям? Не відчуваємо вібрацій?

Найкраще, що вигадали для підтримання балансу життя, — колесо життя. До нього зазвичай належать вісім сфер: здоров'я, фінанси, кар'єра, особистісне зростання, духовність, відпочинок, стосунки, родина.

Є чудовий додаток LifeWheel, де за п'ять хвилин (десять, якщо довго думатимете) ви зможете оцінити, наскільки добре збалансоване ваше життя. Тут оцінювання здійснюється за вісьмома напрямками: гроші, стосунки, яскравість життя, саморозвиток, речі, сім'я і друзі, здоров'я, кар'єра.

Підрахувати величину свого щастя кількісно ще ніколи не було так просто.

Один мій партнер аналізує власне життя за допомогою цього додатка щопонеділка — це круто.

* * *

Щоб жити добре збалансованим життям, треба спочатку не помилитися з напрямками, а потім із пріоритетами. Зараз я перелічу всі важливі напрямки — я постарався згрупувати їх у «спільноти».

— Віра. Волонтерство.

— Здоров'я. Здоровий спосіб життя. Фітнес. Спорт.

- Освіта. Самоосвіта. Творчість.
- Мета. Ікігай*. Змагання з кимось або із собою. Слід у житті.
- Кар'єра. Робота. Бізнес. Прибуток. Внески.
- Домашній затишок. Кохана людина. Сім'я. Діти. Друзі. Домашній улюбленець.
- Вихідні. Відпочинок. Подорожі. Розваги. Захоплення. Хобі.

Сподіваюся, нічого важливого я не забув. Пам'ятайте: з напрямками — як із кульками жонглера. Що їх більше, то складніше жонглювати. Фортеля ніхто не скасовував і туг.

А пріоритети — це вельми особисте. Тут вам не допоможе ніхто, крім вас самих, — і, можливо, путнього коуча.

* * *

Найліпший спосіб досягнути балансу життя — правильно планувати кожен свій рік. Я це роблю регулярно з 2005-го. Про одне шкодую — треба було почати раніше.

Золоті роки максимальної продуктивності в кожного свої — але благаю: не відкладайте нічого на «після п'ятдесяти». Свій пік продуктивності ви вже пройдете — з 99-відсотковою імовірністю.

* * *

Найкращий спосіб планувати рік — використовувати ментальні мапи (я працюю в Mindjet MindManager). Обрати в ментальних мапах напрямки й запланувати активності за кожним із них — що може бути простішим?

Склали план? Складіть і річний звіт. Так ви знатимете, що із запла-

* Ікігай (від яп. 生き甲斐 — «сене життя») — відчуття свого призначення в житті, як-от захоплення, професія, родина тощо. Цей термін охоплює поєднання того, що ви любите й чому віддаєте перевагу, з вашими життєвими обставинами, професією і тим, чого потребує світ.

нованого вже здійснили. Пречудова звичка — робити це наприкінці грудня.

Щороку слід піднімати планку — «прокачувати» нові напрямки, домагатися кращих результатів.

* * *

Бути щасливим просто.

Треба правильно «зібрати» своє колесо і постійно його балансувати.

3. Благодійність

Уже в самому слові вчувається стільки доброго: благо, благородство, діяння...

Слово добре — і справа незгірша. Можеш допомогти — допоможи. Допомогати можна одноразово, час від часу або постійно. Це ви самі обираєте.

Допомогати можна не тільки грошима: справи, подарунки, продукти, послуги, зв'язки, знання, інформаційна підтримка, ваш час... Усе заховується. Підтримувати можна кого і що завгодно: дітей, пенсіонерів, інвалідів, недужих, природу, тварин, церкву, мистецтво, освіту... Тут обирають серцем.

* * *

Допомогати можуть люди й/або бізнеси. Якщо людина допомагає особисто, вона і свою компанію намагається до цього залучити.

* * *

Завжди є і будуть люди і компанії, які допомагатимуть, — і ті, які допомагати не будуть. Залежить це від багатьох чинників.

* * *

Перш ніж допомогати іншим, допоможи ближнім: дружині/чоловіку, дітям, батькам, працівникам і їхнім близьким. Щасливі люди, родини та компанії намагаються зробити щасливими інших.

* * *

Існують спонсорство, меценатство і благодійність.

Благодійність — це допомога. Це коли ти допомагаєш одноразово або час від часу безоплатно чи на пільгових умовах тим, хто цього потребує. Так, іноді ваша поступка в умовах постачання/оплати/контракту — благодійність.

Благодійністю зазвичай не вихваляються, її не використовують для піару.

Меценатство — це підтримка культури.

Спонсорство — реклама, ти допомагаєш галасливо: всі бачать, хто спонсор. Спонсорство для багатьох компаній — бізнес. Коли спонсор може бути генеральним, титульним, платиновим або золотим... мені це не подобається.

Нерідко спонсорство з компаній просто вибивають.

* * *

Бізнес і маркетинг багатьох благодійних (волонтерських) організацій нині на висоті. Інші ще тільки опановують цю премудрість — і молодці. Але, будь ласка, не маніпулюйте нами.

Мені здається, що непристойно запитувати: «Скільки ти заробляєш?» і «Кого та як ти підтримуєш?» Я особисто на такі запитання не відповідаю.

* * *

Волонтери для мене — святі люди.

* * *

Добре — це коли у країні нікому допомогати не треба.

4. Ввічливість

Увічливість або її брак (а отже, грубість, невихованість) — це ваш вибір. Щоб бути базово ввічливим, вистачить і п'яти слів: «вибачте» — «дякую» — «будь ласка» — «добридень» — «до побачення». Додавайте емоції: «красно дякую» — замість «спасибі», «доброго ранку» — замість «здрасуйте», «був радий допомогти» — замість «будь ласка».

* * *

Увічливості забагато не буває. Ввічливим можна й треба бути завжди і скрізь: удома, на роботі, в ресторані, у громадських місцях... Більше увічливості — до жінок, дітей і літніх людей.

* * *

Свої правила ввічливості існують скрізь: у перемовинах, листуванні електронною поштою (наприклад, не обов'язково відповідати на всі отримані листи) і в месенджерах, у телефонній розмові (брати слухавку теж не обов'язково), у громадських місцях (не розмовляти телефоном голосно й довго), та й у транспорті (поступатися місцем тим, кому потрібно)... Вивчіть їх — дотримуйтеся їх.

* * *

Увічливі люди — спокійні люди.

* * *

Мова жестів — іще один підсилювач увічливості. Наприклад, спробуйте сказати «дякую», трохи нахилитися і притулити складені руки до грудей. Бачите/відчуваєте різницю?

* * *

Увічливість — це коли повсякчас.

Увічливі люди не дають волю язика.

Пунктуальність — це теж увічливість.

Усмішка — приправа до страви «Ввічливість». Усміхайтеся.

Мовчання — золото й тут.

Пропонуйте допомогу. Допомагайте.

Дякуйте. Аби промовити «спасибі», потрібно не більше секунди.

Час на це слід знаходити завжди.

* * *

Увічливість заразлива. Ви ввічливі — інші ввічливі. Хоча агресія передається швидше.

* * *

Усе починається з батьків. А для ваших дітей увічливість починається з вас.

* * *

Увічливий бізнес подобається клієнтам більше. І бізнесів таких мало.

Чи вистачить вам цих двох причин, аби стати ввічливим бізнесом?

6. Гарний вигляд: для чоловіків

«Зустріли мене по одежці. Випроводжали теж погано». Краще за Жванецького про значення зовнішнього вигляду і не скажеш.

* * *

Одяг формує думки й поведінку, створює настрій на день. Тому варто добре обміркувати звечора своє вбрання на прийдешній день. Утім, трохи імпрровізації зранку не завадить — наприклад, з аксесуарами. Або зі шкарпетками. Мені неабияк подобаються яскраві шкарпетки — це один із найпростіших способів створити собі бадьорий настрій зранку.

Ось основні чоловічі аксесуари (переконайтеся, що у вас із ними все гаразд): годинник і ремінець до нього; ремінь (добираємо до взуття); взуття, візитниця; гаманець; ключі та брелок; смартфон, чохол і зарядка (ух, який вибір нині!); блокнот для записів і ручка; окуляри; портфель або наплічник.

* * *

Можна бути модним, можна бути ретро. Але найкраще бути стильним. І мати власний стиль. Ви можете мати власну фішку в зовнішності: незвичайного кольору краватки, нестандартні запонки, ретрогодинник, метелик, шарф, хустку на шиї... Знайдіть своє і використовуйте — щоб вирізнитися.

* * *

Дрес-код існує в роботі, у певних життєвих ситуаціях. Його варто знати, і йому бажано відповідати. Все-таки хочете бути бунтарем? Вибір є й у дотриманні дрес-коду: підкладка піджака, гудзики (сорочки, піджака), запонки, шкарпетки... — самовиражайтеся!

* * *

«Мати гарний вигляд» — це не тільки про одяг, але і про взуття, аксесуари, доглянуті обличчя та руки, запах і... гарну фізичну форму.

Вдалиий одяг замаскує вади вашої фігури — але ж ви не підете в ньому на пляж?

* * *

«Вигляд на мільйон» — це точно про тих, хто шиє костюми на замовлення.

Хочете мати гарний вигляд і почуватися впевнено? Замовте костюм. Це найпростіший спосіб підняти самооцінку. Повірте.

* * *

Чимало знаменитих людей має стилістів. І це нормально. Та це не обов'язково мусить бути спеціально навчена людина — це може бути й ваша дружина (якщо вона має смак).

Мої стилісти — дружина і команда Indever. Гадаю, їм за мене не соромно.

Indever — це компанія, де не тільки шиють костюми, сорочки, взуття, джинси... а й консультують стосовно стилю: тактовно підказують, що ваше і що не ваше.

Завжди шукайте не просто ательє — шукайте тих, хто допоможе вам створити власний стиль і/або поліпшити його.

* * *

Усмішка — вишенька на торті під назвою «Гарний вигляд».

Обов'язково навчіться усміхатися — невимушено, демонструючи гарні зуби.

Багато хто зараз робить собі «голлівудську усмішку».

Ось що я думаю: здебільшого вона здається вкрай неприродною.

* * *

Кажуть, що найліпша інвестиція — це інвестиція в себе.

Якщо вірите в ці слова, починайте із самоосвіти — й зі своєї зовнішності.



МОНОЛІТ BIZZ
ВАШ КЛЮЧ ДО УСПІХУ

