



МЕНЕДЖЕР МАФИИ

Руководство корпоративного Макиавелли

Руководство для корпоративного Макиавелли

Коллектив авторов
Менеджер Мафии

«Попурри»

1996

Коллектив авторов

Менеджер Мафии / Коллектив авторов — «Попурри»,
1996 — (Руководство для корпоративного Макиавелли)

ISBN 978-985-15-3037-9

Старейший в мире и лучше всего организованный конгломерат раскрывает свои тайны менеджмента перед всеми, кто готов ими воспользоваться. В отличие от других бизнес-пособий, данная книга избавлена от теоретического пустословия и представляет вниманию читателей философию лидерства, на которой основана и в соответствии с которой на протяжении многих веков успешно управляется Империя мафии, неуклонно раздвигающая свои границы. Для широкого круга читателей.

ISBN 978-985-15-3037-9

© Коллектив авторов, 1996

© Попурри, 1996

Содержание

Введение	6
Часть I. Управление собой	9
Как туда попасть	9
Капо	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Менеджер мафии

© 1991, 1996 by Curtis L. Johnson

© ООО «Попурри», 2016

* * *

Посвящается Роки, Снайку и Чарли

*Гораздо большего можно добиться при помощи доброго слова и
пистолета, нежели при помощи одного лишь доброго слова.*

Аль Капоне

Введение



Тем, кого не прельщает перспектива в поте лица добывать свой хлеб, во все времена было важно прорваться наверх и остаться там навсегда. В страстных, порой лихорадочных поисках своего личного горшка с золотом (а также сопутствующих ему власти и престижа) амбициозные мужчины и женщины всегда старались перенять знания и опыт у тех, кто уже достиг успеха. Эта книга предоставит таким людям все необходимые знания. Возможно, это первый печатный источник знаний такого рода.

Фундаментальный секрет успеха может быть выражен очень просто: найдите место в системе, где сможете управлять другими. Чтобы найти такое место, особенно если вы не обладаете изначальной форой в виде унаследованного богатства, вы должны быть умнее, амбициознее и энергичнее своих соперников.

А чтобы достичь успеха мирового уровня, вы еще должны быть удачливыми – и безжалостными. С волками жить – по-волчьи выть.

Однажды найдя свое место, свой плацдарм, вы должны суметь удержать его за собой, защищать от атак соперников и постепенно расширять. Многие будут претендовать на ваше место, потому что оно сулит множество наград, и, чтобы удержаться, вы должны иметь светлую голову и – опять же – быть безжалостными.

Постепенно вы познакомитесь с нужными людьми, они узнают вас, станут доверять вам и пользоваться вами – так же как вы будете пользоваться ими. Все очень просто: вы оказываете услуги и выполняете свои обязанности; вы знаете, что должно быть сделано и что будете за это иметь. За это вы получаете поддержку покровителей, облеченных еще большей властью, чем вы. Так вы будете постоянно расти.

У всех историй большого успеха в сложном и опасном мире бизнеса есть общая черта: многие из тех, кто прорвался наверх, являются мастерами искусства управлять людьми. Их

управленческий талант обусловлен отчасти врожденными способностями, отчасти приобретенным опытом, а отчасти острым умом, присущим некоторым, но не всем преуспевающим.

Существует великое множество книг, рассматривающих и анализирующих управленческие методы и приемы успешных менеджеров и бизнесменов. Но в большинстве своем эти пособия лишь пересказывают теории, имеющие широкую популярность в корпоративной и научной среде и составляющие стандартный курс обучения магистров бизнес-администрирования. Иными словами, подобные книги пропагандируют и без того широко распространенные стереотипы, которые, как прекрасно известно успешным менеджерам, в корне ошибочны. Таким образом, все эти труды приводят лишь к тому, что существующие заблуждения укореняются и увековечиваются.

То, что отсутствует в большинстве упомянутых выше текстов, вы найдете здесь: концентрированную мудрость людей, управлявших самым крупным, самым прибыльным и самым живучим из всех картелей в истории капитализма – организованной преступностью, известной под различными наименованиями, такими как «мафия», «коза ностра», «синдикат», ОПГ и т. п.

На страницах этой книги собраны знания и методы безжалостных боссов мафии, которые, благодаря своему организационному и управленческому гению, добились в плане приобретения богатства и власти гораздо больше, чем обычные, неискушенные гангстеры с их приверженностью к грубой силе и законопослушные директора компаний с их приверженностью к ложным стереотипам бизнес-администрирования.

В отличие от других книг, посвященных принципам менеджмента, здесь нет места пустословию (и скучным, а зачастую и бессмысленным историям успеха).

Автор четко и лаконично излагает прагматизм и суть философии лидерства, на которой основывается и управляется «Молчаливая империя», вот уже много веков успешно расширяющая свои границы. Изложенные здесь планы действий и полезные советы следует воспринимать не как проявления криминального менталитета, а как отражение глубокого понимания всей динамики человеческой природы.

В данной книге можно услышать отзвуки учения Макиавелли – величайшего теоретика в вопросах управления и практического применения власти. Это он в своем знаменитом труде на тему государственного управления и лидерства «Государь» советовал Медичи: «Тот, кто отвергает действительное ради должного, действует скорее во вред себе, нежели на благо, так как, желая исповедовать добро во всех случаях жизни, он неминуемо погибнет, сталкиваясь с множеством людей, чуждых добру. Из чего следует, что государь, если он хочет сохранить власть, должен приобрести умение отступать от добра и пользоваться этим умением смотря по надобности». В нашем дальнейшем движении к успеху мы еще не раз будем обращаться к мудрости «Государя» и «Рассуждений» Макиавелли.

Откройте эту книгу на любой странице – и вы обязательно найдете там полезные для себя советы. Или читайте ее последовательно, вдумчиво, многократно, пока изложенные стратегии и аксиомы не станут неотъемлемой частью вашего управленческого арсенала, что и в карьерном росте вам пригодится, и вообще поможет выжить и процветать в этом предательском мире.

Сегодня, как и в прошлом, мир держится на жадности и страхе. Граждане Соединенных Штатов Америки, оглядываясь на историю развития своей страны в последнюю половину минувшего века и перенося взгляд в век наступающий, особенно хорошо знают об этом – или должны знать.

Усвоив уроки этой книги, вы постигнете ее центральную мысль: достигает вершины только тот, кто действует исключительно себе во благо. Как

говорил Ницше, «на вершинах теплее, чем думают жители низин, особенно «зимой».

И помните: наверху места предостаточно, но не для того, чтобы расслаиваться.

Часть I. Управление собой

Как туда попасть



Лучший способ войти в наш бизнес – это родиться в нем. Если ваш отец посвящен в дело и выступает вашим поручителем, тогда и вы в деле, однако для более быстрого продвижения вверх по корпоративной гряде костей или получения действительно стоящего заказа вам все-таки стоит иметь впечатляющее резюме либо внушительный перечень прежних достижений. У вас должна быть репутация крутого парня, который способен постоять за себя, будь то на улице или в тюрьме. Брат, дядя, кузен, свояк, друг или знакомый тоже могут стать поручителями, если они являются действительными членами организации, но вы должны сами проявить себя, прежде чем сможете подняться. И пока вы не станете – после обряда посвящения – полноправным членом братства/семьи/компании, вы будете оставаться лишь «соучастником», стажером, ассоциированным, но не полноправным участником «Нашего дела».

Как вы, вероятно, знаете, «Наше дело» представляет собой всемирную конфедерацию криминальных семей с четко определенной иерархией членов, преследующих единственную цель – получение прибыли и не стесняющихся использовать любые средства для того, чтобы обеспечить эту прибыль и увеличить ее. Мафия родилась на Сицилии около пятисот лет назад как организация патриотическая, националистическая, но быстро скатилась к криминалу. В США свою современную форму мафия приобрела в тридцатые годы, и главным ее архитектором был магистр преступного администрирования Джонни Торрио по прозвищу Лис. (Именно этот человек сделал Аль Капоне своим наместником в Чикаго.)

**Что такое мафия, каких устоев она придерживается?
Краеугольные камни мафии – честь, месть и солидарность.**

Если угодно, можете интерпретировать это слово и как акроним – что-то вроде Международной Ассоциации Фанатов Итальянского Языка. Хотя вряд ли это имеет смысл.

Мы специализируемся на защите, урегулировании споров и обеспечении порядка на рынках, особенно там, куда имеет привычку совать свой нос государство. Если говорить о мафии как международном феномене, то мы остаемся традиционно сильны на Сицилии и расширяем свое присутствие в России, видя свою миссию в том, чтобы упорядочить там коммерческую деятельность. Вот в чем смысл «Нашего дела». К сожалению, иногда государственные органы правопорядка оказываются по другую сторону баррикад, объявляя нашу деятельность противозаконной.

Что касается *вашего* дела, легального мира корпораций и бизнеса, то оно не очень-то отличается от нашего (за тем исключением, что из «Нашего дела» в отставку выходят прямиком на кладбище). Основы те же самые. Сначала нужно найти себе плацдарм, с которого начнется ваш путь наверх, то есть подходящую должность. Чтобы получить такое место, оцените свои сильные стороны, образование, опыт, навыки, личностные качества, связи. Потом составьте резюме, акцентируя качество и количество своих достижений (подтверждаемых наградами, грамотами, призами, членством в каких-то организациях, участием в факультативных кружках, секциях и т. п., если вы только-только получили образование). При этом отнюдь не предосудительно немножко приукрасить действительность.

- **Перечислите для себя – и только для себя – свои слабые стороны.** Будьте готовы превратить недостатки в достоинства на тот случай, если во время собеседования о них вдруг пойдет речь. Со своей стороны работайте над тем, чтобы эти слабые стороны устранить. (Мы в «Нашем деле» часто помогаем людям искоренить существенные недостатки, ликвидируя сам их источник.)

- **Выясните все, что сможете, об интересующих вас потенциальных работодателях** и используйте любой подвораживающийся повод написать им письмо, поговорить по телефону или встретиться лично.

- **Старайтесь в наилучшем виде подать сопроводительные письма к своему резюме, а также переписку после собеседования,** используйте хорошую бумагу и хороший принтер. Старайтесь добавить немножко личного тепла, приписывая несколько строк от руки после подписи.

- **Если вам что-либо известно о потенциальных соперниках, которые метят на то же самое место, на которое претендуете вы, попробуйте устранить конкурентов коварной снисходительной похвалой** независимо от того, заслуживают они похвалы или нет. Если эти соперники достаточно компетентны и вы не прочь иметь их в своем подчинении, позже вы всегда сможете взять их к себе, когда окажетесь в пирамиде компании на несколько ступенек выше, чем они.

- **Получив желанное место, не забудьте отправить благодарственные письма всем остальным потенциальным работодателям, потратившим время на собеседование с вами.** Любезность ничего вам не стоит, а кто знает, как все обернется...

**Понятия для новичков в нашем и вашем деле одни и те же:
держи рот закрытым, глаза широко открытыми, ширинку застегнутой
и девай что прикажут.**

Естественно, как и в любом бизнесе, новички должны целовать зад старшим (то есть, как это было сказано совсем по другому поводу, у вас должны быть нравы шлюхи и манеры учителя танцев), но со временем и с вашим продвижением вперед такого рода неприятных обязанностей будет все меньше, пока вы сами не станете тем, кто подставляет свой зад (или щеку) для поцелуя. В этом, вероятно, и состоит ваша цель, поскольку в той или иной форме к ней стремится каждый из нас.

Пока вы молоды, учитесь, наблюдая за реальной жизнью, изучая реальный мир и поведение реальных людей.

Помните: глаза надо держать открытыми, а рот – закрытым. Формируйтесь, приобретайте необходимые навыки, максимально избавляйтесь от всех тех качеств, которые вам мешают. Поначалу это потребует немалых усилий, но потом станет легче.

Капо



Вначале карьеры каждому из нас больше, чем когда-либо, нужна поддержка *капо* – наставника, покровителя, ментора, духовного учителя. Иными словами, прежде чем вы научитесь командовать, надо научиться подчиняться. (И сами никогда не берите в свое подчинение человека, который не научился подчиняться, каким бы компетентным он ни был во всех прочих отношениях – *особенно* если он компетентен.)

Когда капо дует, гнитесь по ветру, иначе сломаетесь.

Когда капо горячится и выходит из себя, смиренно стойте и потейте.

Когда капо смеется, улыбайтесь (как минимум).

Все сказанное выше означает, что, будучи подчиненным, вы должны вести себя как подчиненный. Но не перебарщивайте, чтобы не вызвать у капо подозрений чрезмерным раболепием. Ведь чрезмерная вежливость может восприниматься как крайняя форма грубости, а чрезмерное подобострастие – как поцелуй Иуды.

Общаясь с капо, открывайте рот только тогда, когда к вам обращаются, и только затем, чтобы поддержать своего начальника, в остальное время просто стойте и помалкивайте. Если к вам обращаются за дополнительной информацией и вы такой информацией обладаете, предоставьте ее – но только если вас об этом попросили или если это жизненно важно.

Короче говоря, пока вы остаетесь мелкой сошкой, ваша единственная задача – верой и правдой служить своему господину.

Итальянцы говорят: «Общайся с теми, кто лучше тебя, и плати за всех». Этот принцип хорошо определяет ваши отношения с покровителем. Ни одна из тех задач, которые он ставит перед вами, не должна восприниматься как слишком примитивная или слишком кровавая (метафорически выражаясь), чтобы дать вам право сомневаться в целесообразности ее выпол-

нения. Деятельность капо чрезвычайно важна для вашего будущего, и вы должны всячески показывать, что понимаете это и цените.

Если когда-нибудь вашему бывшему покровителю случится встать у вас на пути, что вам делать? Валите его не раздумывая. Его время ушло.

У покровителей есть власть и авторитет (то, к чему стремитесь вы сами). Неважно, как они этого добились и достойны ли они такого положения, важно, что оно у них есть. Покровители обладают влиянием и могут использовать его также и в ваших интересах, если вы согласитесь выполнять за них грязную работу. Например, покровителем Аль Капоне в Чикаго был Джонни Торрио. (Каждый из них имел все основания повторить вслед за своим знаменитым земляком известную фразу «Veni, vidi, vici».)

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.