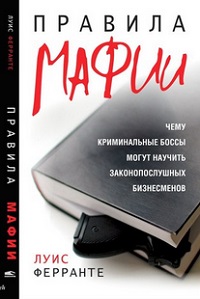
**Луис Ферранте. Правила мафии**

Мафия имеет дурную славу из-за своей жестокости и аморальности, но ее самые успешные боссы были выдающимися бизнесменами. В этой книге бывший гангстер Луис Ферранте раскрывает поразительно эффективные методы управления криминальных структур и объясняет, как можно их применить - совершенно законно - в любом легальном бизнесе. Он предлагает замечательные практические советы, которые реально работают, и описывает закулисную жизнь мафии, столь же богатую драматическими эпизодами, как и Уолл-стрит.

Ссылку на эту книгу я нашел у Талеба в [Антихрупкости](http://baguzin.ru/wp/?p=7903)… (см. также [Что почитать по менеджменту](http://baguzin.ru/wp/?p=9369)). По стилю книга похожа на бестселлер Роберта Таунсенда [Сломай систему!](http://baguzin.ru/wp/?p=761) – управленческие максимы на основе опыта автора. Читается легко, а истории из жизни мафиози весьма занимательны и поучительны. Также вызывает восхищение сам автор, который будучи мафиози, не имея образования, отсидев 8 лет в тюрьме, сумел начать новую жизнь. Автор прочитал гору книг, и очень уместно использует цитаты довольно широкого круга авторов.

Луис Ферранте. Правила мафии. – Минск: Попурри, 2013. – 304 с.



**ЧАСТЬ I. УРОКИ ДЛЯ СОЛДАТА (РЯДОВОГО СОТРУДНИКА)**

*УРОК 1. Сделайте им предложение, от которого они не смогут отказаться. Лучший способ получить работу.* Какой босс откажется нанять работника, согласного получать лишь процент от тех денег, которые он будет приносить? Скажите любому потенциальному работодателю, что вам не нужна твердая зарплата и вы будете довольствоваться лишь небольшой частью того, что будете ему приносить, — и вам не придется проходить множество собеседований. Уверенность в себе — это бесценное качество, которое невозможно отразить в резюме. Установите контакт с людьми. Продемонстрируйте свои амбиции. Покажите, какой вы пробивной тип. Все ищут, куда бы выгодно вложить деньги. Пусть их следующим вложением станете вы.

*УРОК 4. Спрячьте ствол и переведите старика через улицу. Семейные ценности.* Оглядываясь назад, я считаю своим долгом поблагодарить мафию за некоторые из моих лучших черт характера. Список того, чему она меня научила, получится длинным: быть честным; не давать слово, если не сможешь его сдержать; платить долги так же важно, как собирать; уважать право человека на неприкосновенность его жилища; не держать зла... Набор ценностей должен быть у каждой компании, и каждый работник должен их разделять. Эти общие убеждения должны находить отражение в имидже организации и ее методах ведения бизнеса.

*УРОК 8. Почему итальянцы режут свиней и готовят их под соусом. Жадность.* В бизнесе умение подавлять жадность может оказаться полезным во многих отношениях, например, помочь понять, когда нужно избавиться от акций, обналичить ценные бумаги или отказаться от сделки, которая слишком хороша, чтобы быть правдой. Многие из обманутых [Берни Мэдоффом](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D0%B9%D0%B4%D0%BE%D1%84%D1%84,_%D0%91%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%B4) вкладчиков слепо верили его обещаниям. Некоторые понимали, что имеют дело с финансовой пирамидой, но просто закрывали глаза. Это тоже жадность.

*УРОК 9 Хорошо ходить на похороны, если они не ваши. О пользе нетворкинга.* Мафия создала свою сеть задолго до появления в интернете социальных сетей, но даже самая впечатляющая сеть мафии бледнеет по сравнению с такими гигантами, как Facebook и Twitter. Осознайте исключительную значимость нетворкинга — одного из самых важных слагаемых успеха мафии.

*УРОК 12. Засучите рукава, но не спускайте штаны.* Юлий Цезарь лично наблюдал за строительством мостов и проведением осадных работ, маршировал во главе армии, а когда дело доходило до драки, он, засучив рукава, сражался вместе со всеми в крови и грязи. Но вдали от полей сражений он не мог противостоять соблазну при случае сбросить с себя тогу. Наверное, его можно назвать первым итальянским плейбоем: он соблазнял жен, матерей и сестер всех своих знакомых. Держитесь подальше от женщин босса и от женщин всех ваших коллег. Иначе вы мгновенно наживете себе смертельных врагов и погубите свою карьеру, не успев ее начать. В море полным-полно прекрасных рыбок. Поймайте себе свою собственную.

*УРОК 14. Не путайте экскременты с экспериментами. Учитесь грамотно выражать свои мысли.* Мы думаем словами, поэтому чем больше наш лексический запас, тем шире диапазон наших мыслей. Бедный словарный запас не означает, что человек лишен интеллекта, но богатый словарь активной лексики свидетельствует о хорошем образовании и воспитании. Если вы желаете производить впечатление на людей, развивайте свои лингвистические навыки. Освоение одного нового слова в день или даже в неделю позволит разительно изменить вашу речь и, что еще важнее, способность думать.

*УРОК 17. Банк одолжений платит самый высокий процент.* Джонни Парковка помогает многим людям. И это позволяет ему добиваться успеха. У него хорошее деловое чутье, но именно круг обязанных ему людей выделяет его из стада представителей корпоративной элиты, которым лень даже пальцем пошевелить, если это не сулит немедленной прибыли. Всегда держите заначку в Банке одолжений. Кто знает, когда вам потребуется снять деньги с этого счета.

*УРОК 23. Убей или убьют тебя. Когда можно не выполнять приказы.* Если вы знаете о сомнительном характере операций, совершаемых вашей компанией, и закрываете на это глаза либо говорите себе: «Я просто выполняю приказы», тогда объясните мне: «Какая к черту разница?» Вы виновны в той же степени, что и те, на кого вы работаете.

Мы были свидетелями такого беспрекословного подчинения приказам, что это не может не вызвать обеспокоенности. С ошеломляющей регулярностью хорошие, добрые люди совершали циничные, бессердечные действия, граничащие с жестокостью. Люди, которые в повседневной жизни вели себя ответственно и достойно, уступали влиянию лиц, облеченных властью.  
*Стэнли МИЛГРЭМ. Подчинение авторитету*

*УРОК 24. Платон? Тот, что был хозяином клуба свингеров? Собирайте информацию.* Сегодня информацию о нужном вам человеке можно за пару минут накопать в интернете. Если у вас есть общий друг или знакомый, расспросите его. Так вы сможете узнать много интересного о том, кто вас интересует, о его пристрастиях, антипатиях и любимых занятиях — короче, обо всем, что способно помочь быстро завязать дружбу. Не ленитесь. Выполните домашнее задание.

*УРОК 25. Я хочу получить свои долбаные деньги! Не затягивайте оплату.* Хорошая слава распространяется быстро. Если вы платите вовремя, каждый будет рад вести с вами бизнес.

Человек, известный тем, что платит аккуратно и точно в то время, когда обещал, сможет в любой момент и для любой надобности собрать все деньги, какие найдутся у его друзей.  
[*Бенджамин Франклин*](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BB%D0%B8%D0%BD,_%D0%91%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B6%D0%B0%D0%BC%D0%B8%D0%BD)*. Автобиография*

*УРОК 27. Капоне, Гарвард и Йель. Ключевое условие роста.* Признавать совершенные ошибки тяжело, но отрицать очевидное могут только круглые идиоты. Не бойтесь за свою самооценку; этот удар она выдержит. Если это смог сделать даже легендарный Капоне, то вы тем более сможете. Признаться в своей неправоте, хотя бы самому себе, — значит сделать самый главный и важный шаг на пути личностного роста.

**ЧАСТЬ II. УРОКИ ДЛЯ КАПО (РУКОВОДИТЕЛЕЙ СРЕДНЕГО ЗВЕНА)**

*УРОК 32. Как поразить цель без оружия. Мотивируйте своих людей.* Как в преступном, так и в реальном мире люди без видения не верят, что они способны совершать великие дела. По сути, они не верят в самих себя. Однако если они поверят в вас, поскольку вы проявите себя как лидер, тогда вы сможете вселить в них уверенность и создать у них мотивацию, убеждая в том, что «Мы можем это сделать!». Слово «мы» дает им возможность уцепиться за подол вашей рубашки и совершить что-то вместе с вами. Если они поверят в вас, значит, поверят и в себя.

*УРОК 33. Давайте встретимся в спокойной обстановке и разберемся с нашими делами. Урегулирование споров и искусство компромиссов.* Мафия знает, что обиды мешают росту и перешептывания по углам имеют обыкновение перерастать в серьезные неприятности. Усвойте этот урок и никогда не упускайте возможности выступить арбитром в споре между подчиненными. Заставьте людей открыто высказать свои претензии. Разбирайте жалобы прежде, чем недовольство выйдет из-под контроля, и старайтесь каждый раз предлагать разумные и справедливые решения. Берите пример с мафии, которая требует от своих людей неустанных усилий по овладению искусством дипломатии, самым мощным оружием в ее арсенале.

*УРОК 35. Почему киллеры травят анекдоты над мертвым телом. Свяжите подчиненных прочными узами*

Во всех незаконных предприятиях, криминальных или политических, для безопасности всей группы необходимо, чтобы каждый ее член, прежде чем он будет принят в сообщество, совершил непоправимое действие, связанное с насилием, и тем самым сжег мосты, позволяющие вернуться в респектабельное общество  
*Ханна Арендт*

Один мой друг-бизнесмен каждую неделю организует у себя дома игру в карты, так же как мы делали в мафии. Закуски, напитки анекдоты и смех — все это как нельзя лучше помогает устанавливать тесные связи. Дело в том, что общие интересы связывают гораздо сильнее, чем дружба.

*УРОК 42. Вспышки фотоаппаратов могут закончиться вспышкой выстрела. Скромность.* Если вы слишком крикливый, самонадеянный и высокомерный руководитель среднего звена, то босс будет терпеть вас до тех пор, пока вы ходите в передовиках. Но, как только ваши показатели упадут, с вами сразу распрощаются. Поэтому сбавьте тон.

*УРОК 48. Я что, похож на кретина? Что люди думают о вас на самом деле.* Вы когда-нибудь пробовали взглянуть на себя глазами других людей? Время от времени это очень полезно. Кто я для них? Как я себя веду? Грубо или вежливо? Скуп я или щедр? Можно ли на меня положиться? Что главное в моем характере? Что другие говорят и думают обо мне?

*УРОК 50. Итальянцы разговаривают руками. Язык тела.* Почти все люди используют язык тела. Даже если человек не разговаривает руками, он подает миллион разных сигналов, которые либо подтверждают, либо опровергают произнесенные им слова. Умение подмечать и истолковывать эти сигналы обеспечит вам существенное преимущество на любых переговорах.

*УРОК 52. Подстрахуйте свою задницу. Никогда не позволяйте никому разводить под вами огонь.* Каждый, кто боится упустить «великолепную» сделку, которая сама плывет в руки, является подходящим объектом для мошенника. Не стесняйтесь отказывать тем, кто оказывает на вас давление. Это может означать, что они собираются вас обмануть. В противном случае люди с пониманием отнесутся к вашему желанию тщательно все обдумать.

**ЧАСТЬ III. УРОКИ ДЛЯ ДОНА (БОССА)**

*УРОК 59. Вы должны знать, когда сказать «пас». Контролируйте свои амбиции.* Управление империей, мафиозной семьей или бизнесом очень похоже на управление автомобилем. Вам необходимо знать, когда утопить педаль газа в пол, а когда нажать на тормоза.

Человеческая сила проявляется не в экстремальных ситуациях в умении избегать экстремальных ситуаций.  
[*Ральф Уолдо Эмерсон*](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%BD,_%D0%A0%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D1%84_%D0%A3%D0%BE%D0%BB%D0%B4%D0%BE)

*УРОК 62. У социальных клубов мафии прочные стальные двери, которые всегда открыты. Политика открытых дверей.* Босс, который закрывает свою дверь для сотрудников, сам связывает себе руки. Тот, кто контролирует информацию, достигающую ваших ушей, контролирует вас. Политика открытых дверей позволяет вам видеть все, что происходит в организации. Каждый приглушенный шепоток будет доходить до ваших ушей.

*УРОК 67. Победа без продолжения — это все равно что макароны без десерта. Антикризисное управление.* В кризисной ситуации действуйте быстро, поручите опытным пиарщикам распространить нужные послания и используйте агрессивную дипломатию. Имея дело с сотрудниками или с общественностью, предлагайте людям привилегии в обмен на поддержку. Сам собой кризис не разрешится.

*ЭПИЛОГ. Станьте китайским блинчиком с начинкой для пиццы.* Я настоятельно советую вам прочитать [Государя](http://baguzin.ru/wp/?p=488) Макиавелли, чтобы вы поняли, как низко могут пасть ваши конкуренты, а затем поднялись над этой грязью и последовали путем [Конфуция](http://baguzin.ru/wp/?p=10126). Выбирайте достойные цели. Обращайтесь с людьми по-человечески. И старайтесь сделать наш мир лучше. Уверяю, вы сможете делать это и одновременно богатеть, потому что богатство без мудрости не приносит никакой пользы.