

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

PROPOZYCJA NIE DO ODRZUCENIA. TAJEMNICE I RADY BYŁEGO SZEFA MAFII

Autor: Michael Franzese

Tłumaczenie: Marcin Machnik

ISBN: 978-83-246-2636-6

Tytuł oryginału: *I'll Make You an Offer You Can't*

[Refuse: Insider Business Tips from a Former Mob Boss](#)

Stron: 152



Zastanawiasz się, czy są jakieś podobieństwa między prowadzeniem działalności mafijnej a zarządzaniem legalną firmą. Co w podejściu mafiosa do biznesu może okazać się korzystne w normalnej pracy?

Poznaj kilka prawd, które mogą ocalić Ci życie (zawodowe i nie tylko):

- O wartości posiadania dobrego zespołu i rzetelnego consigliere
- O tym, że długi język może Cię pogryźć (oraz zagrozić Twojej firmie)
- O lekcjach, które powinieneś wyciągnąć z porażek
- O naginaniu reguł, które jest niebezpieczne dla Ciebie i Twojej firmy
- O tym, czego możesz nauczyć się od klasyków, takich jak Machiavelli i Salomon

Biznes to NIE JEST miejsce dla cykorów. Jeśli obawiasz się podjęcia ryzyka czy poniesienia porażki, nawet nie myśl o zakładaniu własnej firmy. Chcąc odnieść sukces, musisz odłożyć na bok sentymenty, a także uzbroić się w ogniotrwały pancerz stalowych nerwów.

Przygotuj się na lawinę kłód rzucanych Ci pod nogi, okazjonalny zestaw łajdactw, które szykuje Ci konkurencja, oraz draństw i manipulacji autorstwa kontrahentów. Nadstawianie drugiego policzka to piękna, idealistyczna koncepcja, jednak chcąc przetrwać, musisz znać kluczowe zasady i małe sztuczki, dzięki którym ograniczysz ryzyko do minimum i utrzymasz niezagrożoną pozycję na rynku. Uwolnij w sobie twardziela i nie pozwól, by ktokolwiek zniszczył Twój genialny plan!

Najlepsza rada? Zapomnij o jakiegokolwiek magicznej receptce gwarantującej sukces. Wszelkie reklamy, które obiecują Ci dziesięć sekretnych kroków prowadzących do bogactwa, o jakim Ci się nie śniło, po prostu kłamią. Zejdź na ziemię. Życie wnosi do takich recept zbyt wiele zmiennych, aby były one warte więcej niż królewskie czekolady dla autorów poradników biznesowych. Nie ma w tym nic złego, ale nie bądź frajerem. Po raz pierwszy dostajesz do ręki książkę, która jest tak bezpośrednia, szczerza i bezkompromisowa. Franzese nie mydli oczu i nie owija w bawełnę, dlatego też po skończonej lekturze spojrzysz na świat biznesu zupełnie innym wzrokiem.

Spis treści

1. Mafia w Twojej firmie	7
2. Po pierwsze: ustal podstawy działania	19
3. Po drugie: unikaj pułapki Machiavellego	33
4. Weź przykład z Salomona	45
5. Pomyśl, zanim coś powiesz	53
6. Sztuka efektywnych posiedzeń	67
7. Uważaj na hazardystów	87
8. Ucz się na błędach	97
9. Graj uczciwie i bez przekrętów	109
10. Wybierz swoją filozofię: Machiavelli czy Salomon?	127
11. Czym dla Ciebie jest sukces?	137
Myśli końcowe	145
Podziękowania	147
O autorze	149

ROZDZIAŁ 4.

Weź przykład z Salomona

Gdy mafioso trafi do więzienia, czyta Machiavellego. Gdy trafi tam zwykły człowiek, czyta *Biblię*. Na początku lat dziewięćdziesiątych przyłapano mnie na wątpliwym naruszeniu warunków zwolnienia warunkowego i musiałem trochę odsiedzieć. Przeczytałem wtedy między innymi Księgę Przysłów. Bez obaw, tu nie chodzi o religię. Autor Księgi Przysłów (która w większości jest przypisywana królowi starożytnego Izraela — Salomonowi) ma dużo do powiedzenia na temat biznesu i sposobów działania w aktualnych realiach rynku.

Salomon: pierwowzór mędrca

Jeśli zależy Ci na sukcesie w interesach oraz na jego utrzymaniu, nadstaw ucho na słowa Salomona. Jego przysłowia budują solidne fundamenty wartości, które powinny być podstawą strategii biznesowych. Zaczyna od wyjaśnienia swojej misji oraz celu, dla którego pozostawił nam swoje zapiski:

„(...) by mądrość osiągnąć i karność, pojąć słowa rozumne, zdobyć staranne wychowanie: prawość, rzetelność, uczciwość”¹

— Salomon

¹ *Biblia Tysiąclecia*, Prz 1, 2.

Ludzie biznesu powinni być bystrymi obserwatorami. Menedżerowie muszą korzystać z *mądrości*, gdy wprowadzają strategie mające wpływ na pracę oraz wyniki całej firmy. Powinni być *karni*, aby nie podchodzili lekkomyślnie do pracy i zarządzania środkami firmy. Muszą *pojmwować słowa rozumne*, aby ogarniać trendy rynkowe, które mogą mieć wpływ na aktualny i przyszły rozwój firmy.

Wbrew powszechnemu przekonaniu *mądry* menedżer nie ryzykuje wszystkiego, licząc na łut szczęścia. Podejmuj ryzyko po dokładnym rozważeniu wszystkich dostępnych i znaczących informacji. Takie podejście to świadome i zasadne podjęcie ryzyka, a Twoje szanse na „łut szczęścia” są wtedy znacznie większe. Porównaj to z podejściem spekulantów rynku nieruchomości oraz firm sprzedających kontrakty CDS, które licząc na łatwy zysk, pomogły w pompowaniu rynku w 2008 roku.

Prawość, rzetelność i uczciwość w podejściu do partnerów biznesowych i podwładnych to nie tylko przejaw rozsądku, lecz także kluczowy składnik długofalowego sukcesu firmy. Nawet mafioso by się z tym zgodził. Tak naprawdę w paragrafie 4.2 kodeksu La Cosa Nostry jest wyraźnie napisane:

„Mafiosi będą wobec siebie uczciwi i sprawiedliwi. Naruszenie tej zasady nie będzie tolerowane i spotka się z natychmiastowym usunięciem winowajcy z szeregów rodziny lub jego wykończeniem (w zależności od tego, która opcja wzbudzi mniejsze podejrzenia fedziów). Ta zasada ma być przestrzegana bez wyjątków”.

Żartuję — przynajmniej jeśli chodzi o ten kodeks. Sam się domyśl, gdzie kończy się dowcip.

Prawość, rzetelność i uczciwość w podejściu do klientów i użytkowników z oczywistych względów ma duże znaczenie w każdym biznesie. Jak mówi znane porzekadło: „Klient ma zawsze rację”. (Chyba że jest straszliwie upierdliwy. Wtedy możesz go wyrzucić!).

Prawe, rzetelne i uczciwe zachowanie jest całkowicie subiektywne i zależy od tego, kto zarządza interesem. Salomon i Machiavelli

nie stanowiliby pod tym względem dobrego zespołu. Współpraca z Salomonem jest jednak o tyle korzystna, że pozwala uniknąć pułapki makiawelizmu, o której pisałem w poprzednim rozdziale.

Król Salomon kontra Machiavelli

Dzieła Salomona mają na mnie dzisiaj równie duży wpływ jak filozofia Machiavellego w czasie, gdy dołączyłem do mafii. Działamy zawsze w ramach własnych przekonań. Jako mafioso kierowałem się wyłącznie Machiavellim. Zwycięstwo za wszelką cenę. Cel uświęca środki. Ludzi można albo traktować życzliwie, albo zniszczyć. Dopiero podejście Salomona pokazało mi alternatywę makiawelicznej filozofii „niebrania jeńców”.

„Przepadnie bogactwo podstępem zgarnięte, a krok za krokiem zdobywane — rośnie”²

— Salomon

Sądy upadłościowe, więzienia oraz cmentarze pełne są ludzi, którzy zaangażowali się w nieuczciwe i nielegalne interesy. Nieuczciwy zysk ma swoją cenę. Zazwyczaj znacznie wyższą, niż firma lub zarząd jest w stanie zapłacić.

Nauki Salomona w wielu momentach są przeciwieństwem poglądów Machiavellego. Włoski filozof napisał w *Księciu*, że człowiek, który „lekce sobie waży to, jak się postępuje, i czyni tak, jak postępować się powinno, zmierza do upadku raczej niż do ocalenia”³. Jest on realistą politycznym, który uważa, że konwencjonalne zasady moralności są w praktyce bezużyteczne. Jego zdaniem, ponieważ w praktyce większość ludzi nie hołduje tym zasadom, przestrzeganie ich osłabia władcę. Dlatego koniecznym jest, aby książę, „który pragnie się utrzymać, nauczył się nie być dobrym i dobroci używał lub nie — wedle

² *Biblia Tysiąclecia*, Prz 13, 11.

³ Machiavelli, *Książę*, tłum. Anna Klimkiewicz, Zielona Sowa, Kraków 2005, s. 67.

konieczności”⁴. Inaczej mówiąc, bądź nieuczciwy, gdy musisz. Kłam, kradnij, oszukuj — rób wszystko, co konieczne dla zdobycia przewagi, i oceniaj swoje działania w zależności od okoliczności, w jakich się znajdujesz. Machiavelli mówi, że ksiączę zawsze powinien sprawiać wrażenie prawego, nawet jeśli nie ma żadnej cnoty. Sprawianie wrażenia człowieka prawego jest lepsze niż bycie prawym, ponieważ ksiączę korzysta wtedy z zalet wyglądanania na dobrego, lecz wcale nie musi tak się zachowywać. Nieograniczany przez cnoty, może zrobić wszystko, co konieczne w danej sytuacji. Nie blokują go żadne ograniczenia, bariery i zasady. „Trzeba, by miał ksiączę ducha skłonnego do zwrotu, gdy wiatry i zmiany fortuny tak nakazują, oraz by (...) nie stronił od dobra, jeśli to możliwe, lecz umiał czynić zło, jeśli to konieczne”⁵. Mimo tego jednak powinien każdemu, „kto nań patrzy i słucha, wydać się samą łaskawością, samą wiarą, samą prawością, samą pobożnością”⁶. Według Machiavellego firma ma prawo działać tak, jakby wszystko było dopuszczalne, o ile osiąga swoje cele. Dla Salomona fundamentem skutecznego modelu biznesu jest uczciwość, rzetelność i ciężka praca.

Oto kilka przykładowych maksym Salomona na temat sumiennej pracy:

- „Ręka gorliwych zdobędzie władzę, a leń pracować musi pod batem”⁷.
- „Każdy trud przynosi zyski, gadulstwo — jedynie biedę”⁸.
- „Nie kochaj spania, byś nie zubożał, miej oczy otwarte — nasycisz się chlebem”⁹.

⁴ Machiavelli, *Książę*, s. 67.

⁵ Machiavelli, *Książę*, s. 77.

⁶ Machiavelli, *Książę*, s. 77.

⁷ *Biblia Tysiąclecia*, Prz 12, 24.

⁸ *Biblia Tysiąclecia*, Prz 14, 23.

⁹ *Biblia Tysiąclecia*, Prz 20, 13.

Bill Gates wykorzystywał średnio dwa dni wolnego w roku. Kanadyjski potentat medialny Ted Rogers, który ma siedemdziesiąt cztery lata, jest znany ze swego pracoholizmu¹⁰. Thomas Edison stwierdził, że geniusz to jeden procent natchnienia i dziewięćdziesiąt dziewięć procent potu. Henry Ford mawiał, że jeśli nie pracujesz, nie będziesz w stanie jasno myśleć. Bezczynność wypacza umysł. Zgadzam się z tym. Nie zarabiałbym milionów dolarów tygodniowo, gdybym siorbał kawę w klubie na Carroll Street.

A co, jeśli chodzi o złe długi? Czy kiedykolwiek wpadłeś w tarapaty z powodu poręczenia czyjejś pożyczki? A może zaciągnąłeś dług pod zastaw swoich aktywów, chociaż nie byłeś pewien, czy jesteś w stanie go spłacić? Mógłbyś uniknąć tych problemów, gdybyś wcześniej przejrzał dzieła Salomona:

- „Kto za drugiego ręczy, w zło wpadnie, kto poręczać nie lubi — bezpieczny”¹¹.
- „Nie bądź z tych, co dają porękę, co ręczą za [cudze] długi. Jeżeli nie masz czym zapłacić, po co mają łóżko zabrać spod ciebie?”¹².

Jak widać, niewiele się zmieniło od ostatnich trzech tysięcy lat. Niezliczona ilość firm upada każdego roku z powodu niezapłaconych długów. Właśnie ten problem zwiastował kryzys na rynku nieruchomości. Widzieliśmy, jak instytucje hipoteczne Fannie Mae i Freddie Mac, zagrzebane w olbrzymich długach, otrzymywały wielomilionowe zapomogi rządowe. Finansowe giganty, takie jak AIG, Lehman Brothers, Countrywide Mortgage i Washington Mutual Bank, pogrążyły się pod ciężarem kredytowych „cementowych butów”. A to był tylko czubek kredytowej góry lodowej. Prezesi zarządów General Motors, Forda i Chryslera polecili firmowymi odrzutowcami do Waszyngtonu,

¹⁰Ted Rogers zmarł w grudniu 2008 roku w wieku 75 lat — *przyj. tłum.*

¹¹*Biblia Tysiąclecia*, Prz 11, 15.

¹²*Biblia Tysiąclecia*, Prz 22, 26.

aby prosić o wielomilionowe zapomogi, i odeszli z surowym napomnieniem, że mogą wrócić, gdy opracują jakiś plan działania. Mimo że istnieją też inne okoliczności, które doprowadziły do problemów u tych trzech gigantów, główną ich przyczyną było zaciągnięcie kredytów, których nie byli w stanie spłacić.

Tak na marginesie: gdy problemy zdarzają się sporadycznie, łatwo zapomnieć o radach Salomona. Kto by się przejmował drobnym opóźnieniem spłaty jakiegoś zobowiązania? Jak jednak widzisz na przykładzie trzech gigantów samochodowych, system legł w gruzach z powodu słabych fundamentów. Opóźnienia spłat często narastają na zasadzie śnieżnej kuli i zgniatają firmę lub czasami całą gałąź przemysłu. Rynek nieruchomości znajduje się w stanie krytycznym, liczba przejęć domów za długi jest najwyższa od dwudziestu lat, a w sądach piętrzą się wnioski o ogłoszenie upadłości. Dzisiaj trudniej uzyskać kredyt niż zwolnienie warunkowe gangstera. Instytucje hipoteczne, banki i domy inwestycyjne sięgają dna szybciej niż boss mafii złapany na gorącym uczynku. Wciąż otrząsamy się z szoku, a uporządkowanie tego bałaganu przypuszczalnie zajmie wiele lat.

Mafiosi lubią pożyczać pieniądze biznesmenom w tarapatach. Pożyczki są zawsze wysoko oprocentowane i zabezpieczone, lecz rzadko udokumentowane na standardowych formularzach. Nie wymaga się wpisu do ksiąg i zakładania hipoteki. Porozumienie między pożyczkodawcą a pożyczkobiorcą jest jasne. Spóźnij się z ratą, a łóżko będzie ostatnią rzeczą, która nie zostanie Ci zabrana. I chociaż banki oraz tak zwani legalni pożyczkodawcy stosują inne techniki niż mafiosi, to gdy trzeba przejąć majątek jako zabezpieczenie z powodu niespłaconego długu, również potrafią działać z zimną krwią.

Nie chodzi o gwarancję sukcesu, tylko mądre działania

Salomon nie sprawi, że staniesz się bogaty. Nie istnieje sekret, który wyjaśnia olbrzymie zyski bogatych ludzi. Każdy człowiek idzie inną ścieżką. Mimo tego wszystkie dobrze prosperujące firmy działają w pew-

nych ramach, a filozofia Salomona stanowi solidne podstawy działania, oferując wiele błyskotliwych zasad, z których możesz korzystać na drodze do sukcesu swojej firmy.

„Słuchaj nauki i nie gardź nią, strzeż jej, gdyż ona twym życiem”¹³

— Salomon

Trochę w życiu podróżowałem i wierz mi, że chyba na każdym lotnisku jest księgarnia, w której piętrzą się poradniki na temat biznesu. Kilka z nich przeczytałem, a jeszcze więcej przejrzałem. Moje spostrzeżenia? Wszystkie mówią mniej więcej to samo, tylko na różne sposoby. Całe mnóstwo książek zawiera od pięciu do dziesięciu kroków, które zagwarantują Ci sukces w biznesie oraz pomogą zostać milionerem i zdobyć mercedesa (lub dwa) oraz willę z ogrodem. Równie dobrze mogłyby być napisane przez jednego autora. Sam się zastanów, czy te porady są warte ceny na okładce.

Jednak mimo tych wszystkich „porad” nawet rząd Stanów Zjednoczonych jest bliski niewypłacalności z powodu długów. Kto u licha zarządza tym kramem? Najwyraźniej zbyt mało ludzi biznesu odwiedza lotniska i czyta książki. Albo gwarancje sukcesu dawane przez autorów są tyle samo warte co akcje bankruta. Prawda jest taka, że w biznesie niewiele rzeczy można zagwarantować.

Co możesz zrobić, jeśli nic nie jest pewne? Wszystko, co trzeba. Sporządź plan, pracuj ciężko, ale z głową, znajdź ludzi, którzy pomogą Ci w jego realizacji, i kieruj się zasadami Salomona.

I przyjmij kilka dobrych porad od byłego mafiosa.

¹³ *Biblia Tysiąclecia*, Prz 4, 13.

Zapamiętaj

1. Zgodnie z myślą Machiavellego firma ma prawo działać tak, jakby wszystko było dopuszczalne, jeśli osiągasz swoje cele. Dla Salomona natomiast fundamentem skutecznego modelu biznesu jest uczciwość, rzetelność i ciężka praca. Którą filozofią chcesz się kierować we własnych działaniach?
2. Nie istnieje sekret, który wyjaśnia olbrzymie zyski bogatych ludzi, lecz dobrze prosperujące firmy działają w pewnych ramach. Filozofia Salomona stanowi solidne podstawy działania, oferując wiele błyskotliwych zasad, z których możesz korzystać na drodze do sukcesu swojej firmy.