

Рассмотрим теперь силу веры, которую Явил нам Махатма Ганди. Он дал миру изумительный пример возможностей и силы веры. Ганди обладал большей потенциальной энергией, чем кто бы то ни было в его время, и это вопреки тому обстоятельству, что у него не было никаких обычных средств ведения войны - ни боевых кораблей, ни солдат, ни военной техники. У Ганди не было денег, не было даже приличной одежды, но у него была сила. Как он приобрел ее ?

Он сотворил ее из своего понимания принципов веры, используя свои способности для перенесения этой веры в сознание двухсот миллионов людей.

Он совершил выдающийся подвиг, повлияв на умы двухсот миллионов человек, заставив их объединиться и действовать в унисон, словно это было единое сознание.

С помощью другой какой силы, кроме веры, можно было бы вообще этого добиться ?

Блажен дающий

В активном бизнесе не обойтись без веры, уверенности и доверия.

Поэтому мы соединили бы приятное с полезным, занявшись анализом тех событий, которые помогут нам лучше всего понять один из принципов, используемых промышленниками и бизнесменами. А именно: чтобы получить, надо прежде отдать.

Случай, выбранный для иллюстрации этого принципа, относится к 1900 году, когда была создана корпорация "-найтед Стейтс Стил". Читая о нем, держите в голове основные факты, дабы понять, какие же идеи были обращены на пользу дела и принесли несметные богатства. История образования корпорации весьма поучительна для тех, кто не устает удивляться огромным состояниям. Если у Вас все еще есть сомнения в том, что, думая, человек рано или поздно преуспеет, эта история развеет их. Ибо Вы сами увидите, как воплотилась в жизнь большая часть принципов этой книги.

Прекрасное описание силы идеи дал Джон Лоуэм в "Нью-Йорк Уорлд Телеграм",

на страницах которой было напечатано следующее: "Великолепная послеобеденная речь о миллиардах долларов".

...Вечером 12 декабря 1900 года, когда около восьмидесяти финансовых воротил Америки собрались в Университетском клубе на Пятой авеню на банкет, устроенный в честь молодого человека с американского Запада, едва ли многие из них догадывались, что Являются свидетелями одного из значительных эпизодов в истории промышленности США.

Дж. Эдвард Симмонс и Чарльз Стюарт Смит, безмерно польщенные гостеприимством Чарльза М. Шваба во время их недавнего визита в Питтсбург, дали обед с целью ввести тридцативосьмилетнего "специалиста по стали" в общество банкиров "восточной группы". Но они никак не ожидали, что он обратит в бегство все собрание. Правда, кое-кто предупреждал, что души этих напыщенных ничтожеств из Нью-Йорка не выносят блистательного красноречия и что, если мистер Шваб не хочет наскучить всем этим Стиллмэнам, Вандербильдам и прочим, пусть ограничится двадцатью, а лучше пятнадцатью минутами вежливого трепки и не будет придавать ему никакого значения.

Даже Джон Пьерпонт Морган, "особа, приближенная к императору", намеревался удостоить общество своим присутствием лишь на короткое время. Что касается прессы и общественности, то это событие прошло для них незамеченным и на следующий день никакого упоминания о нем в печати не было.

Итак, двое хозяев и их выдающиеся гости поехали, как обычно, обед из

семи - восьми блюд. Между ними завязалась какая-то беседа, но о чем они говорили, так и не стало известно. Мало кто из банкиров и брокеров встречались раньше с мистером Швабом, чья карьера расцвела на берегах Мононгахилы, и никто не знал его достаточно хорошо. Но не успел вечер закончиться, как все пришло в движение и корпорация "-найтед Стейтс Стил" (дотя на миллиарды долларов) была зачата. История, конечно, много потеряла от того, что никому не пришло в голову записать речь Чарльза Шваба на том обеде. Пусть она была совершенно невыразительна, даже неграмотна (ибо Языковые изыски никогда не волновали нашего оратора), но зато полна острот и пронизана умом. Однако оставим это. Главное, она имела неожиданный эффект, притянув к себе капитал в пять миллиардов, который олицетворяли присутствующие. После того как Ч. Шваб закончил речь и все еще находились под ее впечатлением - хотя говорил он всего-то девятнадцать минут, - Дж.П. Морган увлек оратора в уединенную нишу возле окна, где, сидя в неудобных позах, свесив ноги с высоких сидений, они беседовали еще целый час.

Магия личности мистера Шваба заработала на полную мощность, но несравнимо важнее было то, что он развернул законченную, ясно очерченную программу по увеличению выпуска стали. Многие дельцы пытались заинтересовать Моргана идеей создания стального треста по образцу объединений, выпускающих бисквиты, проволоку и обручи, сахар, каучук, виски, масло и жевательную резинку.

Джон У. Гэйтс, известный своими аферами, особенно надоел мистеру Моргану, но тот не доверился и ему. Братья Мур, биржевые маклеры из Чикаго, сумевшие "склеить" спичечный трест и корпорацию по производству печенья, тоже приставали к Моргану, но потерпели неудачу. Элберт Х. Гэри, провинциальный юрист-ханжа, пытался обделывать дельце, но не был достаточно убедителен, чтобы произвести какое-нибудь впечатление на финансиста. И пока красноречие мистера Шваба не подняло Дж.П. Моргана на такую высоту, с которой он смог увидеть свою выгоду от требующегося финансового обеспечения проекта, он рассматривал его как бред сумасшедшего, стоивший не дороже спичечного коробка.

"Финансовый магнетизм", который в прошлом поколении начал привлекать тысячи малых и неэффективных фирм к созданию длинных конкурентоспособных цепочек и комбинаций из разных компаний, получил распространение и в сфере стального производства благодаря плану Джона У. Гэйтса, этого веселого пирата в бизнесе. Он уже организовал компанию "Америкэн Стил энд Уайер" из цепочки небольших фирм и создал вместе с Морганом компанию "Федерал Стил".

Но по сравнению с гигантским трестом, организованным Эндрю Карнеги по вертикали, с участием 53 партнеров, все остальные комбинации считались пустяковыми. Вы можете комбинировать сколько угодно в свое удовольствие, но на предприятии Карнеги это никак не отразится, что Морган и понимал.

Чудаковатый старик шотландец (Карнеги) с высоты великолепия своего замка Скибо смотрел сначала с восхищением, а затем и с возмущением на попытки маленьких компаний Моргана влезть в его дело. Когда эти попытки стали совсем уж бесцеремонными, старик начал склоняться к мести и воздаянию.

Он задумал воспроизвести промышленную сеть, аналогичную сети своего конкурента. До сего времени его не интересовали ни проволока, ни трубы, ни обручи, ни листовое железо. Наоборот. Он хотел продавать таким компаниям необработанную сталь и дать им возможность делать то, что они сочтут нужным. Теперь, когда Ч. Шваб становится его первым заместителем, он рассчитывал прижать соперника к стенке.

...Так случилось, что в речи Чарльза М. Шваба и мистер Морган увидел решение своей комбинации. Трест без Карнеги - самый большой из всех подобных - стал бы вовсе не трестом, а, как выразился один писатель, сливовым пудингом без слив.

В своей речи ночью 12 декабря 1900 года Шваб исходил из предположения - но не из гарантий, - что широчайшая предприимчивость Карнеги может быть подведена под крышу Моргана. Он говорил о мировом будущем стального производства, о реорганизации и рентабельности, сломе неэффективно работающих фабрик и концентрации усилий на процветающих хозяйствах, об экономии на транспортировке металла, управляющем и административном персонале, а также о захвате иностранных рынков сбыта.

Но больше всего Чарльз Шваб говорил пиратам бизнеса о том, в чем, по его мнению, заключалась ошибка их пиратской деятельности. Он пришел к выводу, что главные их цели - создание монополий, взвинчивание цен и извлечение сверхприбылей - недалековидны. Ибо такая политика ограничивает рынок и рассчитана лишь на период промышленной экспансии. Он утверждал, что дешевая сталь создаст долгожданный рынок, что будут изысканы новые области применения стали и это позволит захватить значительную часть мирового рынка. Фактически, хотя он и не подозревал об этом, Ч.М. Шваб был "апостолом" производства продукции массового спроса.

Так закончился обед в Университетском клубе. Дж.П. Морган вернулся домой, обдумывая радужные прогнозы Ч.М. Шваба. Шваб отправился в Питтсбург спасать стальной бизнес от "крошки Карнеги", тогда как Гэри и другие вновь оказались у биржевых аппаратов, передающих котировки ценных бумаг, в ожидании дальнейших шагов.

И они не замедлили последовать. Мистеру Моргану понадобилось около недели

на то, чтобы переварить лакомые предложения мистера Шваба. Поистине это было пиршество ! Когда он убедился, что финансового несварения не произойдет, то сразу же послал за молодым человеком - и нашел, что тот довольно застенчив. Как предупреждал Ч.М. Шваб, мистеру Карнеги может сильно не понравиться, что президент его треста, которым мистер Шваб, кстати, Являлся, флиртует с королем Уолл-стрит, на которую мистер Карнеги решил никогда не ступать ногой. Тогда Джон У. Гэйтс, привлеченный к этому делу в качестве посредника, предложил Ч.М. Швабу в определенное время "оказаться" в отеле "Бельвью" в Филадельфии, с тем, чтобы и мистер Морган мог случайно "очутиться" там же.