

Но когда мистер Шваб приехал в Филадельфию, Дж.П. Морган неожиданно заболел

и вынужден был остаться в своем доме в Нью-Йорке. Поэтому Ч.М. Шваб, которого так настойчиво приглашали, вернулся в Нью-Йорк и вскоре появился в дверях знаменитой библиотеки финансиста.

Историки экономики нынче с профессорской деловитостью утверждают, что вся эта пьеса от начала до конца была задумана самим мистером Карнеги: и обед в честь Ч.М. Шваба, и великолепная речь, и ночная беседа с Дж.П. Морганом - все якобы инсценировал хитрый шотландец. Однако все было с точностью до наоборот. Когда Ч.М. Шваб был приглашен к Дж.П. Моргану для обсуждения дела, он еще не мог предугадать, как отнесется его "маленький босс" (так прозвали Эндрю Карнеги) к предложению о продаже компании. Особенно если учесть, что речь шла о продаже компании той группе бизнесменов, к которым мистер Карнеги относился так, как священник относится к нечестивцам. Но мистер Шваб, когда подошло время решающего разговора, прихватил с собой красиво выписанные на шести страницах столбики цифр, которые в конце концов убедили Карнеги в реальности получения огромных доходов от продажи каждой из компаний по производству стали.

И неудивительно ! Ибо над этими цифрами всю ночь ломали головы четыре человека. Главным участником совещания был, естественно, мистер Морган, со своей стоической верой в божественную силу денег. С ним пришел Роберт Бэкон, его аристократический партнер и ученый муж. Третьим был Дж.У. Гэйтс, которого Дж.П. Морган презирал как афериста, но использовал как орудие для достижения своих целей. И наконец, Ч.М. Шваб, знавший о процессах создания и продажи стальных компаний больше, чем кто бы то ни был из смертных. Собственно, цифры, привезенные из Питтсбурга, ни разу не подвергались сомнению. Если мистер Шваб говорил, что такая-то компания стоит столько-то, значит, так оно и было, не больше и не меньше. Он также настаивал на том, чтобы в объединение включались только те концерны, которые он назовет.

Он задумал корпорацию, в которой не было бы дублирующих друг друга производств, однако совсем не для того, чтобы потрафить аппетитам своих новых друзей, желавших переложить все финансовое бремя на широкие плечи Дж.П. Моргана.

Когда занялась заря, мистер Морган встал и расправил спину.

Оставался только один необсужденный вопрос. "Как Вы думаете, сумеете ли Вы убедить Эндрю Карнеги продать компании ?" - спросил он. "= попытаюсь", - ответил Ч.М. Шваб. "Если Вы убедите его, Я гарантирую все остальное", - сказал Дж.П. Морган.

Сказано - сделано. Но решится ли Эндрю Карнеги на сделку ? И сколько может запросить ? (Мистер Шваб полагал, что около 320 миллионов долларов). И что он потребует в качестве платы ? Обычные или привилегированные акции ? Закладные ? Наличные ? Никто бы не смог собрать наличными треть миллиарда долларов.

В один прекрасный морозный Январский день на лужайке для гольфа в Уэст-Честере встретились для игры Эндрю, закутанный в свитер, и Чарли, болтающий, по обыкновению, без умолку для поднятия духа. Но до тех пор, пока они не вернулись в уютный теплый коттедж мистера Карнеги, о деле никто и не заикнулся. Однако в тепле, когда Э.

Карнеги расслабился, отдыхая, Ч. Шваб с той же убедительностью, которая буквально загипнотизировала 80 нью-йоркских миллионеров, заговорил об обещающих перспективах комфортного ухода из большого бизнеса "на пенсию", о неслыханных богатствах, способных удовлетворить самые непредсказуемые прихоти старого человека. И Э. Карнеги капитулировал ! Он написал цифру на листочке бумаги, протянул его Швабу и сказал: "Идет ! Вот за какие деньги мы продадим

их !"

Цифра эта составляла около 400 миллионов долларов, то есть была сопоставима с той, которую мистер Шваб называл мистеру Моргану. Недостающие 80 миллионов долларов на самом деле учитывали повышение цен на недвижимость за прошедшие два года.

Позднее, на палубе трансатлантического судна, шотландец с сожалением признался Дж.П. Моргану, что мог бы запросить у него на 100 миллионов долларов больше. И тот весело ответил: "Если бы Вы попросили, Вы получили бы их наверняка".

Разумеется, по поводу этого события был великий шум. Британский корреспондент телеграфировал, что весь деловой мир, связанный с производством и продажей стали, "устрашен" гигантской корпорацией. Президент Йельского университета мистер Хадли заявил, что, несмотря на антитрестовскую политику, в стране в ближайшие двадцать пять лет появится новый король. И знаменитый биржевой маклер мистер Кин создал свое дело благодаря тому, что, играючи, толкнул новые акции на бирже - приблизительно за 600 миллионов долларов, да и все эти "парни", от мистера Гэйтса до мистера Гэри, не остались без солидного куша.

Тридцативосьмилетний Чарльз Шваб сорвал свой банк. Он стал президентом новой корпорации и сохранял над ней контроль до 1930 года.

Богатство растет изнутри

Драматическая история из области большого бизнеса, которая только что прошла перед Вашими глазами, - лучшая иллюстрация метода, о котором мы говорили. Метода преобразования желания в действительность !

Гигантская организация сначала возникла в воображении одного человека.

План финансового обеспечения операции - с привлечением фабрик по производству стальной продукции - созрел в уме самого человека. Его вера в успех, огромное желание и незаурядное воображение, наконец, его настойчивость в достижении поставленной цели - вот те истинные составные части успеха, позволившие создать "-найтед Стейтс Стил". Фабрики, оборудование - все, что мы называем средствами производства и что получило как бы реальное воплощение после того, как дело было уже сделано, не играли в операции никакой роли. Но тщательный анализ подтвердил, между прочим, тот факт, что стоимость всего имущества, которое в результате оказалось в распоряжении одного человека, составляла 600 миллионов долларов. Другими словами, идея Чарльза М. Шваба в соединении с верой, которыми он поделился с Дж.П. Морганом и другими, была продана за кругленькую сумму - около 600 миллионов долларов. За одну только идею - согласитесь, совсем неплохо !

Корпорация "-найтед Стейтс Стил" доказала и в дальнейшем, что миллионы,

за которые мистер Шваб продал идею, - это еще не все ! Потому что компания

превратилась в одну из богатейших в мире, давая работу тысячам людей,

совершенствуя новые способы использования стальной продукции и открывая

все новые и новые рынки сбыта. То есть она процветала !

Богатства с самого начала приходят в этот мир в качестве мыслей !

Суммарный итог получаемых дивидендов ограничивается всего лишь широтой личности человека, в чьем сознании такая мысль зашевелится.

Вера снижает здесь все ограничения ! Помните об этом, когда Вы будете готовы заключить с жизнью контракт на ту сумму, которую Вы у нее запросите.

Мысли на заметку

Для успеха необходима вера. Веру можно вызвать и укрепить, вбивая в

подсознание нужные мысли.

Для самоутверждения необходимо пройти пять этапов, легко поддающихся той внутренней силе, которая уже существует в Вас. Теперь Вы знаете: может

казаться, что все кончено, но если мысли будут настроены на победу, то счастье и успех станут итогом тех же жизненных обстоятельств.

Пример людей, подобных А. Линкольну и М. Ганди, показывает, как мысли могут обладать "магнетизмом", притягивая к себе мысли, близкие им по духу, и заставляя миллионы умов работать в унисон.

Очень важный момент: прежде чем что-нибудь получить, нужно что-то отдать. Когда миллионеры поняли это, пиратский бизнес превратился в предпринимательство, работающее на общество и вместе с обществом.

И такое предпринимательство до сих пор более выгодно.

И нищета, и богатство - детище веры !

#### 4. Третий шаг к богатству: САМОВНУШЕНИЕ

Заставьте работать на себя глубины Вашего сознания - и Вы добьетесь поразительных результатов. Помогите подсознанию чувствами. Сочетание потрясающее !

Термин "самовнушение" имеет отношение ко всем видам внушения и самоуправляемого возбуждения сознания посредством чувств. Это своего рода центр управления связи между сознательным и подсознательным мышлением.

При помощи самовнушения доминирующие мысли проникают в подкорку и влияют на нее. Природа так устроила человека, что благодаря пяти чувствам все, достигающее подсознания, абсолютно подконтрольно. Это, однако, не означает, что человек всегда осуществляет такой контроль: точнее сказать, не осуществляет в огромном большинстве случаев, чем объясняется нищета множества людей.

Вспомните образ, использованный в рассуждении о подсознании, где идеи прорастают, как семена; даже если грядка не засажена семенами культурных растений, она все равно целиком покрывается всходами уже имеющихся в ней семян. Самовнушение - центр контроля, через который индивидуум по своей воле может "засевать" желательными для него мыслями свое подсознание.

Волнующий звон металла

Вспомните последнюю из шести инструкций, данных в главе о желании.

Вам предписывалось дважды в день читать вслух собственное письменное заявление - о том, что Вы желаете денег; о том, что Вы физически чувствуете себя их владельцем. Следуя этим инструкциям, Вы напрямую связываете предмет желания с подсознанием. Повторением Вы формируете мыслительные рефлексy, благоприятные при попытках "переплавить" желание в его денежный эквивалент. Прежде чем идти дальше, перечитайте главу о желании. Далее, обратите внимание на четыре рекомендации по организации группы "управления сознанием" в главе о планировании. Сравнивая две группы советов с материалом этой главы, Вы увидите, что они основаны на принципе самовнушения.