Как я нажил 500 000 000 долларов. Мемуары миллиардера

Автор:
Джон Дэвисон Рокфеллер

Как я нажил 500 000 000 долларов. Мемуары миллиардера

Джон Дэвисон Рокфеллер

Моя жизнь

Американский предприниматель Джон Дэвисон Рокфеллер – первый в истории человечества «долларовый» миллиардер. Основав в 1870 году нефтяную компанию «Стандард ойл», Рокфеллер заложил фундамент системы управления империей. Предпринимательская жилка появилась у Рокфеллера еще в раннем детстве. Джон покупал фунт конфет, делил его на маленькие кучки и с наценкой распродавал собственным сестрам. Филантроп по образу мыслей, Джон Дэвисон основал также «Фонд Рокфеллера» и жертвовал немалые суммы на медицинские и образовательные нужды. «Как я нажил 500 000 000 долларов» – это руководство по достижению целей от человека, для которого занятие бизнесом было вопросом воспитания, порядка и силы характера.

Джон Дэвисон Рокфеллер

Как я нажил 500 000 000 долларов. Мемуары миллиардера

Я по натуре оптимист, но когда приходится говорить о будущих мирных завоеваниях своего народа, я не могу выразить должного энтузиазма по этому поводу.

© ООО «Издательство АСТ»

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

«Мать и священник с младых лет внушали мне, что надо трудиться и экономить».

«Первая и главная предпосылка успеха в бизнесе – это терпение».

«Если ваша единственная цель – стать богатым, вы никогда не достигнете ее».

«Я всегда старался превратить любую катастрофу в новую возможность».

«Я предпочел бы получать доход от 1 % усилий ста человек, чем от 100 % своих собственных усилий».

«Всегда надо общаться с победителями и оптимистами. Именно так, с большой буквы – победители и оптимисты!»

«Все чаще и чаще раздаются голоса, – говорит Бокль, – о зле богатства и греховной любви к деньгам. И все-таки, за исключением стремления к знанию, ни одна страсть не принесла человечеству столько добра, как страсть к накоплению денег. Ей мы обязаны всей торговлей и всеми ремеслами. Они доставили нам возможность ознакомиться с произведениями разнообразнейших стран; они еще сильнее разбудили в нас тягу к знаниям и расширили наш кругозор, познакомив нас с культурой, языками и идеями разных наций, побудив людей к смелой предприимчивости, научив нас расчетливости и предусмотрительности, обогатив наш опыт, и дав нам бесконечное количество чрезвычайно ценных средств для спасения жизни и облегчения страданий. Всем этим мы обязаны жажде приобретения денег. Если бы ревностным теологам

удалось уничтожить всех людей, стремящихся к деньгам как вид, этот мир, каким мы его знаем, перестал бы существовать, и мы естественным образом вернулись бы к состоянию первобытных дикарей. Без богатства нет побудительной причины к работе, без этих побудительных причин нет ни знания, ни искусства».

Разве найдется тот, кто не поймет сути этих слов выдающегося английского историка, для кого они не станут воплощением истины, среди читателей мемуаров Рокфеллера, богатейшего из всех богачей, которому больше, чем кому-либо, в наши дни, пристало почетное звание «короля купцов»? И кто не поймет вместе с тем всю горечь, всю горькую мудрость слов Горация: «кто собирает денег кучи, тот следует за скорбями»?

«По-моему, ошибается тот, – говорит Рокфеллер, – кто вздумает утверждать, что большое богатство обязательно в конечном итоге сулит счастье его обладателю. Богачи те же люди, как и другие, и если богатство способно доставлять им чувство удовлетворения, то объясняется это лишь тем счастливым обстоятельством, что они способны к совершению поступков, которые могут доставить чувство удовлетворения и другим».

Эти слова можно было бы поставить эпиграфом к мемуарам Рокфеллера и, если прочесть эти воспоминания, написанные простым языком и без прикрас из жизни этого наиболее ненавидимого во всей Америке человека, приходится сознаться, что он руководствовался именно этим эпиграфом всю свою жизнь.

Во все время существования человеческого рода, стоило появиться исключительному человеку, как тут же общество начинало его порицать. Так и с Рокфеллером: его соотечественники или, по меньшей мере, большинство из них, не могли простить Рокфеллеру его исключительности, того, что он является гением, Наполеоном торговли, и того, что он однажды заявил, что он избегает сообщества глупых, никогда не приглашал дураков для совместной работы, и избегал посвящать их в свои планы. За такое заявление месть бывает довольно основательной: большинство этого никогда не простит, никогда не забудет. Из-за угла летят ядовитые стрелы клеветы, адресованные «благословенному дарами счастья», и перед нанесенными ими ранами бессилен даже король торговли.

Недавно от Рокфеллера потребовали, чтобы он предпринял меры против одного из своих клеветников. На это он с гордым видом возразил: «И что же мне

прикажете делать? Для клеветников закон знает лишь два наказания: или клеветника сажают в тюрьму, и тогда я, против желания, сделаю его мучеником в глазах его друзей, мучеником идеи протеста против богача «могущественного человека». Или его приговаривают к денежному штрафу, и до чего нелепо будет это наказание, если клеветник по призванию заплатит мне за оскорбление моей чести, скажем, десять тысяч долларов».

Но разумом нельзя подействовать на толпу. При желании на нее действовать, необходимо следовать своим чувствам, и чем чаще и громче будут раздаваться ложные уверения, сдобренные необходимым пафосом и «искренним тоном сердечного убеждения», тем справедливее они будут в глазах толпы и тем глубже она будет их ощущать. Это приходилось испытывать Рокфеллеру не раз в своей жизни. Все его клеветники придерживаются исключительно этого рецепта. Например: стоит Рокфеллеру, который вырос в очень набожной семье, пойти в церковь, клеветники кричат: «Взгляните на мерзавца! Вот чем хочет он купить благосклонность церкви! Ведь тем, что он жертвует миллионы на благотворительные цели, он просто хочет убить свою совесть». Если Рокфеллер входит в вагон поезда «с простыми смертными», со стороны клеветников поднимается крик: «Вот ведь скупец, как будто ему не на что устроить себе особый салон-вагон!». А если бы он последовал их совету, крик поднялся бы еще сильнее. Ведь из этой дилеммы, куда приводит большое богатство, нет никакого выхода. Остается только удивляться тому философскому терпению, с которым Рокфеллер выносит всю бездну бесконечных и довольно ядовитых упреков, поражающих как его самого, так и его семью. Вот еще один пример. Года два тому назад одна из дочерей Рокфеллера смертельно заболела во время своего визита во Францию. Отец поспешил на вызов. По поручению одной большой газеты его сопровождали два репортера, день за днем, час за часом сообщавшие в своей газете отчеты об этом путешествии. Тут, конечно, не могло быть и речи о сочувствии подавленному мучительным страхом старому отцу к его дочери, борющейся со смертью вдали от родного дома: это просто любопытство, просто стремление к сенсации. Рокфеллер впоследствии признавался своим друзьям, что ему было необычайно больно и тяжело выносить ежедневную пытку допросов, но тут же добавлял, что и обоим репортерам было крайне тяжело исполнение их обязанности. Так что всякий может видеть из этого, что вера Рокфеллера в доброе начало в человеке непоколебима.

Тут будет уместно сказать несколько слов о благотворительных учреждениях, основанных Рокфеллером, и не потому, что их учреждение обошлось Рокфеллеру более, чем в двадцать – тридцать миллионов долларов, но хотя бы в виду того основания, что он, по вполне понятным чувствам деликатности, дает в своих

мемуарах лишь беглое упоминание о них всего лишь в нескольких словах. Единственное учреждение, носящее его имя – «Институт имени Рокфеллера», учреждение для медицинских исследований. Дело в том, что в этом институте, в Нью-Йорке, работает всего одна третья часть врачей, другая занимается в лабораториях Америки в самых разнообразных городах, а остальная треть совершает заграничные научные командировки. Несмотря на то, что он был основан совсем недавно, всего 8 лет назад, этот институт уже дал значительный практический результат: именно в его стенах была открыта целебная сыворотка против эпидемического паралича.

Другой идеей Рокфеллера, проведенной в жизнь, является идея облегчить и уничтожить общественную нужду посредством проведения в массы полезных знаний и популяризации высшего образования. С этой целью он основал Всеобщий образовательный совет, к участию в котором он пригласил и других филантропов (например, Андрью Карнеджи). Эта палата всеобщего образования, грандиозно задуманный «трест филантропов» – любимая идея Рокфеллера – была детально изложена в его мемуарах. Суть такой образовательной программы состояла в том, чтобы обучить, например, фермеров искусству ведения сельского хозяйства, а затем разослать их по маленьким фермам всей Америки, чтобы уже там, на местах, они имели возможность прийти на помощь со всеми своими новоприобретенными знаниями отдельным фермерам, зачастую не располагающим ни временем, ни средствами для того, чтобы следить за прогрессом, за нововводимыми методами ведения сельского хозяйства. Далее, Рокфеллер заслужил себе память на долгие годы своей поддержкой чикагского университета. Какой из европейских миллионеров мог бы пожертвовать, хотя бы приблизительно, такие же крупные суммы своему родному университету! Неоценимое значение имела и его последняя идея: давать образование молодым девушкам, приготовить их к поприщу воспитательниц детей, а затем отправлять в приют бедных рожениц! Это культурное дело имеет неоспоримую важность для общества, и американское правительство в настоящее время идет по следам Рокфеллера, признав всю целесообразность его идеи.

Тут могут сказать: все это прекрасно, все это имеет громадное значение, в котором мы и не собираемся отказывать Рокфеллеру. Но вместе с тем достаточно общеизвестно, что «Standard Oil Company», положившее основание громадному состоянию Рокфеллера, пускало в ход довольно-таки грязные комбинации. Что касается этого сомнения, то на него лучшим ответом является собственный рассказ Рокфеллера в мемуарах об основании и сущности треста. Кто сумеет устоять перед поразительной логикой таких рассуждений, кто сумеет что-нибудь противопоставить им?

«Было бы нелепо ожидать, – говорит Рокфеллер – практического успеха от уничтожения конкурента. Дельный деловой человек не поддается, вообще говоря, воздействию извне, – правда, у него может быть случайная заминка в делах, но он всегда и очень скоро с нею справится. Во всяком случае мне никогда не приходилось прибегать к этой ложной тактике. Единственным стремлением всю мою жизнь было желание привлекать как можно больше способных людей к совместной работе, т. е. устраивать так, чтобы они работали со мною, а не против меня. При встрече с таким человеком мне хотелось его убедить, что совместная работа экономнее, что она расширяет рынок, что гораздо целесообразнее объединять отдельные отрасли торговли. Если бы мне не удалось убедить «своих конкурентов» в справедливости этой идеи, «Standard Oil Company» не существовало бы. Неужели кто-нибудь может допустить, что люди, якобы разоряемые мною и вынуждаемые вступлению в «Standard Oil Company», могли бы проявлять тот непоколебимый дух корпорации, существование которого должны признать за нами даже наши враги? Пойдем дальше и предположим, что человек, который предвидит свое скорое разорение, действительно бывает вынужден присоединиться к единственному лицу, указывающему ему возможный исход. Но разве допустимо, чтобы человек, столь варварски лишенный мною самоуважения, стал работать рука об руку со мною над расширением и увеличением моего собственного дела?»

Рокфеллер прежде всего организатор и отличался уменьем везде привлекать к сотрудничеству наиболее интеллигентные силы. Перечень обойденных им чрезвычайно велик и заключает в себе перечисление большинства его жесточайших противников. Что же касается образования треста, то его надо рассматривать как эффект от изобретения машин, экономизирующих человеческую энергию. Подобно тому, как машины, при первом своем появлении, пустили по миру известное число работников, тому, как маленькие предприятия сперва были вынуждены сократить свое производство, а затем начали производить продукт дешевле, что не замедлило отразиться на потребителе ценой на товар и на работнике повышением заработной платы, а на капиталисте увеличением ренты капитала, так и действие треста сперва разрушительно, и его созидательная сила проявится лишь позже и понемногу. Если кому-нибудь не близка идея блестящего будущего трестов по Рокфеллеру, – обращаем внимание именно по Рокфеллеру, именно при безусловно честном ведении дел, которого неоднократно публично требовал Рокфеллер, заявлявший вместе с этим требованием строгого контроля со стороны государства и гарантии общества, – тому нам нечего сказать. Идея трестов, как бы это ни звучало странно, в каком-то смысле представляет собой глубоко социалистическую идею

и получает по Рокфеллеру совершенно особый характер, являясь торговым принципом будущего. Нет сомнений, что тресты будут все больше и больше завоевывать промышленные и торговые рынки, больше и больше входить в жизнь, подобно тому, как вошли в жизнь торговые дома.

Идея треста красной нитью проходит через всю жизнь Рокфеллера. Первые шаги к воплощению своей идеи Рокфеллер уже сделал в свои восемнадцать лет, когда в роли церковного старосты устроил сбор пожертвований на строительство церкви. Этот первый благотворительный трест стал значительным эпизодом не только его жизни, но и для истории всего мира, ведь на протяжении многих лет Рокфеллер продолжает посвящать свой труд благотворительности.

Но именно Standard Oil Company со всей уверенностью можно назвать наигениальнейшим торговым делом нашего времени. Торговые походы, произведенные ею для завоевания чужих рынков, могут сравниться лишь с военными походами Наполеона. В наше время, на всей земле (кроме России), вряд ли найдется такое захудалое местечко, где нельзя было бы найти керосин производства Standard Oil Company.

Что уж говорить о культурных странах, если продукт Standard Oil Company проникнул даже в дикие глубины Азии и Африки. В маленькой плоскодонной лодке, на спине слона или зебу поставки керосина осуществляются по девственным местам верхнего Ганга и Инда. Во всей Индии нет ни одной деревушки, обывателям которой, по крайней мере, не было бы знакомо имя американской компании. В сотнях городов больших размеров компания держит свои склады. Управляющие этими складами, зачастую принужденные охранять их с револьвером или ружьем в руках, – всех оттенков, от коричневого до черно-желтого туземца: зикки, гурхасы, могометане, индусы. В Кирахи, надо сказать, находится один из самых оригинальных американских заводов. Здесь на машинном оборудовании работают белуджистанцы и люди из долины Инда. Все машины окружены со всех сторон мелкими сетями из проволоки во избежание того, чтобы длинные волосы туземцев или их широчайшие шаровары не попали в полотно во время работы машинного оборудования. При проходе Хайбер, у врат Афганистана, в городе Пешавере, помещается громадный склад. Керосин, продаваемый здесь из загонов, не упаковывается: он вытекает из грандиозного источника в Канзас, так сказать, непосредственно в примитивную лампу афганцев. При помощи трубопроводов, его отводят с Канзаских нефтяных промыслов в керосинный завод, там дистиллируют, грузят на наливные судна,

на которых транспортируют в Индию, затем перекачивают в вагоны-цистерны, доставляют их в склад в Пешавер и, наконец, прямо на небольших, запряженных быками, вагончиках, на которых красуется большая надпись фирмы, Standard Oil Company, керосин переходит в руки дикарей, потребителей. На спинах верблюдов и ослов, длинными караванами, руководимыми арабами и неграми, этот керосин от берега проникает далеко вглубь дикого материка Азии, и ютится зачастую в неисследованных странах. Он горит в хижине маориса, в горах Новой Зеландии и освещает жилье китолова на берегах Гренландии.

Индия, Аравия, Персия, Суматра, Ява, Борнео, Марокко, и так далее, наводнены цинковыми кружками и жестяными бутылками особой формы, – изобретением Standard Oil Company. Туземцы употребляют и керосин, и бутылку, причем последняя зачастую находит необычайно оригинальное применение. Так, одни из агентов общества, задачей которых является приобретение новых рынков и которые порою годами путешествуют по чужим землям, волею не волею изучают разнообразнейшие языки и зачастую становятся знатоками местных обычаев – один из этих агентов купил в Маскате клетку для птицы, сделанную из фляги для керосина в пять галлонов (около 22 литров). Клетка была сделана в совершенстве, и там было воспроизведено все необходимое: дверца, кормушки, перекладины, кольцо для качания птицы, – все было сделано из материала одной фляги. Эти же фляги, наполненные ароматами, встречаются в качестве курильниц в индусских храмах; они же в виде тарелок для риса встречаются на базарах Бейрута, Лакнау, Калькутты, Мадраса, и даже служат флягами для воды, сосудами для молока и лампами. Порою эта же фляга находит свое применение в качестве несгораемого ящика для драгоценностей.

И на таком огромном пути встречается немало трудностей, которые необходимо преодолеть: иной раз ими становились религиозные и расовые особенности, там компания нарывалась на форменный хаос наречий, а здесь на жесточайшее варварство. Трудно представить, сколько миллионов тратилось на один лишь победоносный торговый поход, как порою шаг за шагом приходилось завоевывать рынок, и на описание всего этого труда мог бы уйти не один том. Мы же приведем здесь лишь краткое описание похода завоевания рынка Китая, как в виду того, что он даст некоторое, хотя и слабое представление о трудностях, которые приходилось преодолевать, так и потому, что эта история не лишена известной доли комизма.

Статистика Standard Oil Company рассчитала, что, если бы удалось завоевать Китай для американского керосина, можно было бы на долгое время вперед не

заботиться о приобретении новых рынков сбыта. Начались первые шаги торгового похода. Сперва мандарины многих отдельных общин объявили преступлением употребление керосина. Жрецы налагали кары на тех, кто использовал керосин, а громадные торговые гильдии, распространенные по всему лицу Срединного Государства, и находящиеся в постоянной связи между собою, объявили бойкот каждому купцу, который рискнет продавать керосин. Разгадка была проста: большинство из представителей правящего класса оказалось заинтересованным в производстве растительного масла и поэтому они пустили в ход весь свой авторитет, чтобы изгнать с рынка «чужеземного дьявола» с его минеральным маслом, представлявшего серьезную конкуренцию местному растительному продукту. К этому присоединялось еще и то обстоятельство, что китайцы сперва не знали, как обращаться с керосином. Их лампы представляли собой противно пахнущие, коптящие ночники без стекол, пожалуй, слегка похожие на наши старинные коптилки, – они давали мало света, но зато с ними не было никакой возни и неудобств. Конечно, в таких лампах нельзя было зажигать керосин, и необходимо было, прежде всего, изобрести для Китая дешевую целесообразную лампу.

В течение долгих месяцев техники компании работали над этим проектом, пока, наконец, не добились успеха. У новой изобретенной лампы маленький, ярко раскрашенный резервуар с широкой ножкой и с крючком для подвешивания. Фитиль устроен так, что дает максимум света, а стекло наибольшую тягу; однажды наполненная лампа горит 11 часов, – словом эта маленькая лампа само совершенство. Самой компании лампа стоит около 11 центов, для Китая она продается за 71/2 центов. Например, в прошлом году, таких ламп в Китае было продано около миллиона. Относительно того, как люди из самого сердца Китая, где зимние ночи в среднем продолжаются по 16 часов, научились применять керосин, рассказывает один из агентов компании.

В сотнях маленьких деревень центрального Китая был расклеен плакат с изображением лампы компании и с пояснительным текстом внизу, составленным одним знатоком души китайского простолюдина. Приводим приблизительно точный перевод этого объяснения:

«Счастье, долголетие, утешение и мир!

Если вы хотите обладать счастьем, долголетием, утешением, здоровьем и миром, вы должны стремиться к тому, чтобы вас окружал свет. Чтобы жить среди света, вы должны зажигать лампу Мей-Фу-Гонг, изготовленную на научных основах, где горит масло Мей-Фу. Если зажечь эту лампу и это масло, – ее свет также ясен, как день.

Лампа, наполненная этим маслом горит 10 долгих часов; нет масла, которое могло бы сравниться с маслом Мей-Фу.

Эту лампу можно ставить на стол, можно вешать на стену или носить в руках. Всякий, кто ее приобретет, будет от нее в восторге. Standard Oil Company изготовила ее на научных основах, при помощи искусных художников спроектировала лампу, в которой масло выгорает до последней капли, не давая запаха.

Если эта лампа несколько и дороже, чем изготовленные местными слесарями, которые дают мало света, но вместе с тем бездну копоти, то вам не составит труда понять, что зажигающий в своем доме такую лампу, будь он мужчина или женщина, сможет ясно видеть и ночью работать без утомления. Вот вам первая выгода. Затем, дети ваши могут учиться и ночью, причем лампа создаст им удобства, а они поэтому будут с большим удовольствием заниматься науками.

А между тем вряд ли какой-нибудь отец откажется от того, чтобы сын его сделался ученым. Так вот: лампа эта будет содействовать в этом направлении медленно, но верно! Не думайте, что это пустые слова, хотя они и могут показаться вам странными. Они буквально правдивы, верьте этому.

Некоторые из вас могут сказать: «Купишь эту лампу, а стекло вдруг лопнет или сломается, вот уже и лампа ни к чему, потому что нет другого стекла». Так вот мы вам сообщаем, что Standard Oil Company располагает громадными запасами стекол в каждой гавани, из которой они могут быть отправлены в любое место. Та же компания установила на их определенные цены раз и навсегда, по которым торговцы и обязаны продавать эти предметы: каждая лампа со стеклом и фитилем стоит ни более и ни менее как 17 мексиканских центов. Кто покупает сразу несколько, получает скидку.

Вы все еще думаете, что эта лампа дорого стоит? Не стоит, в действительности она совсем ничего не стоит, ведь в итоге вы получаете:

«Счастье, Благосостояние и Долголетие.»

Плакат этот является, как мы уже говорили, шедевром рекламы. Едва его расклеили по местечкам, как толпы любопытных начали собираться перед ними, грамотные их читали, и дело пошло в ход.

Разнообразными были трудности, которые встретил вывоз американского керосина в Европу, но их не к чему приводить здесь. Достаточно будет упомянуть что Standard Oil Company или, точнее сказать, возникшие при ее посредстве компании в Европе, располагают в среднем более чем семидесятью громадными гаванями и насчитывают четыре тысячи складов на суше, которые связаны с торговыми агенствами, что основано шестнадцать заводов, в обороте которых имеются четыре тысячи вагонов-цистерн. К этому числу присоединяется еще и более двух тысяч фургонов-цистерн, путешествующих по шоссе, около ста пятидесяти буксиров, пароходов, судов берегового плавания и барок. Первый пароход-цистерна, открывший эру транспортирования керосина в Европу, прибыл туда в 1885 году и доставил около миллиона галлонов керосина. В настоящее время керосин доставляется еще и буксирами. Два года тому назад выстроенный «Ирокез» и его баржа могут взять не менее ста двадцати тысяч тонн (7 200 000 пудов)! Между собою суда связаны беспроволочным телеграфом во избежание гибели барж во время бурной погоды.

Как Standard Oil Company рассчитывает, так сказать, каждую копейку, можно видеть, хотя бы из того, что даже пароходы-цистерны захватывают с собою на обратный путь груз; в тихое время случалось даже, что танкеры из Нью-Йорка возили в Антверпен зерно. Зачастую обратным грузом служат: рис из Рангуна, сахар с Явы, чай и сушеные фрукты из Китая. Выгрузив свой керосин, в одной из азиатских гаваней, танкер основательно проветривается и омывается дезинфицирующей жидкостью, затем на каждый такой пароход ставится второй пол и вторые стенки, и бывший пароход-цистерна становится, таким способом, обыкновенным грузовым судном. Такой способ перевозки грузов в оба конца приносит компании приличный доход.

Стремление к избежанию, где возможно, всякого материального ущерба и бесцельной траты рабочей силы, является одним из главных принципов компании. Но эта гениальная система экономии никаким образом не подразумевает обычного скопидомства. Наоборот, для создания выгодных

условий сбыта, компания порою бывает даже расточительна, но, если прибыль достигается только самой строгой экономностью, она доведет экономию до самых крайних пределов. Так, например, компания, разумеется, несмотря на все уверения завистников, не отказывает своим служащим за расточительность в отношении перьев и карандашей, но зато все крошки металла, которые падают на землю при паяние, тщательно собираются и прячутся. Собирается навоз во дворах, тщательно разбирается и сортируется, и продаются даже коробочки, в которых доставляется олово из Англии, или же их употребляют на растопки. И служащие компании гордятся больше этими маленькими выгодами, чем чеками в пятьдесят тысяч долларов, которые, зачастую, проходят через их руки.

Standard Oil Company, вся ее гениальная организация, принципы, на основании которых она работает и управляется, – все это дело рук Рокфеллера. Он является единственным инженером, придумавшим и пустившим в ход это колоссальное дело, единственным стратегом, по указанию которого победоносно ведутся эти торговые походы.

Кто сумеет отыскать верных себе помощников, кто сумеет дать каждому из них подходящее место в своей работе, тот сможет в наши дни многого достигнуть. Это мастерство особенно всегда отличало Рокфеллера, и в этом-то мастерстве и заключается секрет его успеха и вместе с тем успеха Standard Oil Company. Сила влияния Рокфеллера на других поистине удивительна. В его мемуарах приведены несколько великолепных анекдотов по этому поводу. И эта сила является отнюдь не следствием обаятельности его личности, но гораздо больше – результатом влияния на людей его поразительной интеллигентности.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/ru/rokfeller_dzhon-devison/kak-ya-nazhil-500-000-000-dollarov-memuary-milliardera

Текст предоставлен ООО «ИТ»
Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: Купить