

Большие стеклянные двери распахнулись без единого звука, и я вошел в «Антлер Индастриз». Все в этом здании производило впечатление: просторная зона ожидания, которая соединялась с лестницей и тремя лифтами, и потолок такой высоты, что здесь мог бы свободно бегать жираф. Я сел на диван, ни с кем не разговаривая. Мне было удобно ждать. Я всегда был терпелив. Я взял в руки брошюру и начал читать. На первой странице был список крылатых фраз. Вот моя любимая:

«Мечты роботов создаются в оперативной памяти».

— Мистер Хенсли, мы так рады видеть вас здесь! — крикнул через холл человек за стойкой.

Голос у него был высокий и радостный, что, по моему мнению, являлось благоприятной чертой для человека на его должности. У него была кустистая борода, а одет он был в удивительно дорогой костюм. Я встал со своего места и подошел к нему.

— Рад познакомиться, Уилл, — ответил я.

Он удивился, что я знаю его имя. Да, у меня достаточно хорошее зрение, чтобы прочитать имя на стойке.

— Потрясающе! То, что они говорили о вас — чистая правда. Держите ваш пропуск, — сказал он, протягивая мне ленту с пластиковым прямоугольником, на котором жирным шрифтом было напечатано мое имя. — Сначала я покажу вам ваш кабинет, а потом вы подниметесь на пятый этаж, чтобы встретиться с разработчиками. О, боже, они будут в восторге от вас!

— Спасибо, Уилл. Надеюсь, вы правы.

Я надел пропуск и пошел к лифту. Уилл шел со мной, и его улыбка не сходила с лица. Мне было все равно, ведь на моей предыдущей работе люди улыбались профессионально. Полагаю, он был таким же натренированным сотрудником. Уже через минуту я вышел на третий этаж, который произвел на меня совершенно иное впечатление. Он был обшит деревом и украшен картинами на стенах. Окна были большими, но солнечный свет не слепил. Вряд ли можно было представить себе более приятный дизайн.

— Так, проходите вперед, — вежливо сказал Уилл, указывая на коридор.

Пока он шел за мной, я размышлял, есть ли у каждого этажа своя определенная тематика. По моим наблюдениям, подобные компании вызывали у невежд радость, а у знающих — опасение. Однако компания «Антлер» не была похожа ни на какую другую. Мне было неясно, какие именно чувства она во мне вызывала.

После того как я осмотрел свой кабинет, Уилл отправил меня на пятый этаж, сказав, что дальше он не будет меня сопровождать. Я помахал ему на прощание. Мне уже сказали, что моим первым заданием будет координирование действий с командой, работающей над новейшей версией их флагманского телефона. Дело в том, что у них были все программные и аппаратные усовершенствования, необходимые для того, чтобы произвести впечатление на покупателей и удовлетворить акционеров, но они не хотели останавливаться на достигнутом — они хотели «взлететь еще выше». Меня привлекли к работе, с которой я мог легко справиться.

По электронной почте мне сказали найти помещение с надписью «Разработка буферизации». Открыв дверь, я увидел женщину, обращающуюся к аудитории.

— ... Сейчас мы должны сосредоточиться на скорости. С этим придет все остальное, — объясняла она.

По моему ограниченному опыту, на такие темы приглашают самых скучных ораторов. Однако даже я смотрел на график, на который она указывала, хотя его смысл оставался загадкой. Она была напряжена. Ее глаза задерживались на каждой персоне в зале достаточно долго, чтобы у них не осталось выбора, кроме как слушать. Ни одна душа не заметила моего появления, поскольку все они были зациклены на презентации. Только когда докладчица повернула голову, меня наконец-то заметили.

— Натаниэль Хенсли! Рада наконец-то с вами познакомиться! — сказала она и подбежала пожать мне руку.

Остальные стояли в неловком ожидании, напоминая детей, ожидающих рассказать что-нибудь о себе.

— Взаимно. Вы, должно быть, Амале Имада.

Она кивнула, не разрывая зрительного контакта. Я знал ее по электронной почте, а значит, уже знал, что она - главный операционный директор. Она была старше меня, но ненамного. У нее был сильный голос, но он звучал естественно.

— Коллеги, это наш новый маркетолог. Не закатывайте глаза, он действительно хорош в своем деле, — повернувшись ко мне, она сказала: — Вы попали сюда в самое подходящее время. Мы как раз обсуждали некоторые ключевые темы.

Она посмотрела на меня с ухмылкой, а затем рассмеялась.

— Шучу! Вам бы это наскучило, я знаю. Пойдемте прогуляемся, — сказала она и поспешно направилась к выходу.

Я последовал за ней, когда она вышла из зала, полного ботаников.

— Я не хотел вас прерывать, мисс Имада. Мне сказали...

— Замолчите и слушайте меня, — ответила она, не меняя ни тона, ни громкости.

Моя походка приостановилась, но она продолжала идти, и я попятился. Ее походка была скорой, но лицо выглядело бодрым.

— В чем дело? — спросил я.

— Как много вы знаете о наших ликвидных данных? — спросила она с неизменной мимикой, и этот факт начал меня беспокоить.

— Я слышал, что это какое-то изобретение, которое будет внедрено в... — медленно произнес я, а затем остановился, пытаясь вспомнить. — Сим-карты?

— Почти. Оно будет в наших новых флагманских моделях, но не на сим-картах. Публика знает примерно столько же, сколько и вы, — и только то, что это будет неотъемлемой частью повседневности. Удручает, что мало кто интересуется деталями. Люди просто верят, что это хорошо и полезно.

— А это не так? — спросил я.

У меня было несколько продуктов от «Антлер», и один из них лежал у меня в кармане. Вместо обнадеживающего ответа Амале сделала паузу, а затем объяснила:

— Дело не в этом. Когда вы работали в сфере моды, вы когда-нибудь продавали абсолютно новую вещь без вопросов? Когда вы подписывали контракт с клиентом, он когда-нибудь полностью вам доверял?

Ее лицо повернулось ко мне, но она продолжала идти. Я знал, что она будет смотреть на меня, пока я не отвечу.

— Нет, я не могу сказать, что такое случилось, — ответил я.

Мой ответ был очевиден.

— Именно, и в этом есть смысл. Продавцы имеют право и должны сомневаться в покупателях. Вы когда-нибудь читали статью «Рынок лимонов»?

Я снова покачал головой.

— Ну, это та причина, по которой вы проводите тест-драйв автомобиля перед покупкой, — добавила Амале.

Было видно, что она разочарована тем, что ей приходится так много объяснять. Она продолжила:

— Люди, покупающие машины, знают о них поверхностно, и продавцы этим пользуются.

Она замолчала, и только через несколько секунд я понял, что это сигнал к тому, чтобы вступить в разговор.

— О, так вы продаете плохой продукт? — спросил я с удивлением.

— Не плохой, но непонятный, — откровенно ответила она.

Я был озадачен ее словами и не понимал, зачем она мне это говорит. Я заметил, что мы сделали круг по этажу, или, возможно, коридор был прямоугольным, и мы снова оказались рядом с конференц-залом. Возможно, она выбрала такое время, чтобы не вызывать подозрений долгим отсутствием.

— А, так вы хотите, чтобы я продал эту идею публике? Я могу это сделать, — заявил я с чувством самодовольства.

Она остановилась за дверью с разочарованным лицом, положив руку на ручку.

— Как вы до этого додумались? — спросила она, бросив на меня растерянный взгляд. Не дав мне ответить, она продолжила:

— Я не хочу, чтобы это стало достоянием общественности. Они могут не понимать технологию, но я понимаю. Все разработчики здесь держатся в неведении относительно этого. Они знают только отдельные части, но не всю картину. Говорю вам, Натаниэль, это не та вещь, которая должна стать достоянием общественности. Не сейчас.

Она не выглядела радостной. Она не притворялась.

— Мне нужно, чтобы вы это украли.

<http://tl.rulate.ru/book/109565/4141182>