

- Свидание вслепую назначено для тебя.

После слов мамы я прикоснулась ко лбу.

"Она сказала, что это хорошая история, но опять же".

- Мне это не нужно.

- Нет, послушай условия. Она закончила женский университет Ихва и магазин "ЭС..."? Она работает в большой компании. У неё хорошее образование, и она училась в одном классе с тобой.

Рабочее место. Я почти ушёл сегодня...

- Вдобавок я слышала, что она живет в хорошем доме. Конечно, деньги – это ещё не всё на свете. Но я живу своей жизнью...

"Деньги. У меня тоже будет больше денег. Но до этого я не хочу больше видеть такого рода свидания вслепую. Это потому, что кажется настолько сухим, что люди встречаются только на условиях и на них же женятся. Я хочу иметь более естественную любовь. Я понимаю, что не могу жениться с подобной мыслью. Но не думаю, что будет плохо, если я не женюсь вовсе. В противном случае я буду получать удовольствие только от своей зарплаты. Ах, и мне больше не нужна зарплата. Это лучше. У меня должно быть много денег. Теперь мне не нужно быть ни с кем связанным насильно. Если у меня есть девушка, с которой я хочу жить, я естественно встречу с ней и женюсь на ней. Женщина, о которой я стану заботиться..."

Кто-то пытался прийти мне на ум. Но идея исчезла, как мираж, в тот самый момент, когда мама назвала меня по имени:

- Сан Хун, ты слушаешь?

- Я слушаю тебя.

- Итак, встретиться с ней один раз. Мне будет очень неудобно говорить "нет" твоей тёте, которая представляет её тебе. Встретиться с ней в пятницу и приезжай домой в субботу утром, ладно?

Я не мог больше отказываться после того, как моя мама сказала это. Так как мне было что сказать на выходных, я подумал, что мне стоит послушать маму.

- Хорошо, я сделаю это.

- Да, не испытывай слишком большого давления и просто встретиться с ней. Если ты будешь счастлив встретить её, ты сможешь встретиться ещё, или, если она тебе не нравится, не беда.

- Нет...

- Да, её номер телефона...

Я получил телефонный номер незнакомой женщины и сохранил его. Следующий репертуар был похож: писать текстовые сообщения, договариваться о встрече, смотреть ей в лицо, есть макароны и разговаривать. Я написал на тот самый номер.

{Привет. Буду рад встретиться.}

Я сунул телефон в карман, не дожидаясь её ответа.

"Если я напишу такой женщине, я получу ответ примерно через час. Женщины обычно думают, что выглядят дешево, если отвечают слишком быстро. Если она не напишет мне, мне не придётся с ней встречаться. Я рад, что у меня есть причина. Даже такая".

Я шёл по улице с такими мыслями. У меня возникла идея, когда я шёл по улице. Мне также нравился Каннам. Здания были большими и красивыми, а женщины - хорошенькими. На бульваре были представлены одни из самых популярных брендов, а рестораны располагались внутри переулков.

"Люди с большими деньгами не живут в Каннам без всякой причины. Каннам определённо является местом, куда заправляет время и культура. В этом смысле жить здесь имеет смысл. То есть, если я живу здесь, я, естественно, могу видеть самые передовые тенденции и использовать их. Думаю, мне придётся переехать сюда. Сейчас мои активы превышают полтора миллиона долларов. Лучше потратить или увеличить их в этом районе Каннамгу. Итак, мне сначала переехать сюда? Сразу покупать машину - это многовато. У меня есть деньги, но они могут стоить от нескольких десятков тысяч долларов до сотен тысяч долларов".

Если подумать, сейчас покупать машину было слишком расточительно. Это будет стоить как минимум десятки тысяч долларов или сотни тысяч долларов. Если бы у меня были десятки миллионов долларов, было бы намного проще купить машину. Однако было бы гораздо выгоднее купить на эти деньги ещё несколько акций. С другой стороны, дом находился в иной категории ценностей.

"Если я живу на ежемесячную арендную плату, мне не нужны большие деньги на проживание. Даже если я живу в студии стоимостью более тысячи долларов в месяц, я всё равно зарабатываю в десятки раз больше. Ежемесячная арендная плата не очень высока".

Вместо того, чтобы сразу же отправиться домой, я стал больше осматриваться вокруг станции

Каннам, сосредотачиваясь на месте, где были сосредоточены дорогие студии. Текст ответа на свидание вслепую пришёл после того, как я осмотрел несколько студий и пошёл домой.

{Рада встрече. Хан Сан Хун.}

Раньше было много болтовни перед свиданием вслепую, но не сейчас. Вкратце, я закончил писать сообщение о встрече в пятницу вечером.

* * *

Утро четверга. Я сел в кресло, напевая.

- Хм, хм, хм.

Естественно, я взял сотовый и включил МТС. У меня не было никаких акций, но я хотел увидеть баланс моего счёта. Один миллион пятьсот пятьдесят шесть тысяч восемьсот тридцать два доллара Соединённых штатов Америки.

"Чёрт... это захватывающе. Это всегда ново. Деньги - лучшее".

В последнее время я пристрастился к тому, чтобы видеть баланс своего счёта таким образом. Я ничего не мог с собой поделаться. Я каждый раз представлял себе выход эндорфинов.

"Это то, что чувствуют люди, которые курят? Я не курю, но думаю, что примерно то же самое. Я знаю, сколько в нем содержится, но я продолжаю это видеть, и если я не вижу, это плохо, поэтому я смотрю на это ещё раз. Ничего страшного, правда? Это не вредит моему здоровью, как сигарета. Не остаётся похмелья, как от алкоголя. Если это зависимость без побочных эффектов, я не думаю, что это плохая идея - получить немного".

Я так внимательно следил за списком номеров. Но потом внезапно у меня возникла идея.

"А, вообще-то, сейчас я могу подать заявление на Золотой класс, верно".

Для подписки на Золотой класс требовался один миллион долларов. И так, можно было подать заявку на Золотой класс, так как у меня было более полутора миллионов долларов. Но если быть более точным, заявка была возможна.

"Если я вложу один миллион долларов, то останется только полмиллиона долларов. Я не хочу сейчас урезать свои начальные деньги. В два раза больше полутора миллионов долларов - это три миллиона долларов, а в два раза больше пятисот тысяч долларов - это всего лишь один миллион долларов. По крайней мере, мне нужно собрать два миллиона долларов. Давайте сделаем ещё одну сделку, а затем попросим апгрейд".

Я ждал восьми часов пятидесяти пяти минут утра, думая об этом.

[С. "12 часов спустя".]

Оно пришло.

"Что будет сегодня?"

Я нажал на нее, думая таким образом. Но сегодня почта была немного странной ...

"Чего?"

[Письмо участника Серебряного класса, оставшийся срок подписки: 30 дней.]

Верхняя часть списка подписки совпала с такими категориями, как Политика и Общество. Изменилась нижняя часть.

[Вы можете подать заявку на членство в Золотом классе. Откройте руководство.]

[Эксклюзивное мероприятие сегодня!]

[Проверьте это сейчас! Щёлкните Открыть!]

Ещё две строчки были добавлены под обычным "Руководством по золотому классу" – хриплой фразой о проведении мероприятия. Некоторые слова даже блестели и переливались.

"Что это? Выглядит дешево".

Но когда я начал читать это письмо "12 часов спустя", то вспомнил, что полученный мною флаер выглядел бедным и дешёвым. Порядочный человек никогда бы не согнулся, чтобы

поднять его.

"Это концепция? Хорошо..."

Я щёлкнул, чтобы открыть, думая об этом. Затем появились более сложные и шумные рекламные объявления.

[Всего на один день!]

[\$ Gold Class \$ 50% при первой покупке подписки!]

[Членство в Золотом классе с 500 000 долларов!]

[Применить сейчас.]

"Что это? Они предлагают мне скидку на мою абонентскую плату. Это тоже вдвое дешевле".

Посмотрев на содержимое, я не особо заботился о дешёвом формате. Меня привлекла половина цены. Это было всего пятьсот тысяч долларов.

"Я должен это сделать?"

Однако пятьсот тысяч долларов также были большой суммой, одной третью того, что у меня было сейчас.

"Но когда я знаю, каковы преимущества Золотого класса, я могу подать на него заявку".

Я так подумал и прокрутил страницу вниз. Тогда это письмо было похоже на чтение моих мыслей. Внизу было ещё несколько строк.

[Руководство по специальным предложениям Золотого класса.]

[Предоставляет заголовки новостей каждой категории каждый день!]

[Два очка навыков выплачиваются немедленно!]

[У Вас есть претензии к подписке?]

[Открыта круглосуточная служба поддержки клиентов в режиме реального времени!]

[Вам не нужно идти в банк! Услуга автоматического снятия абонентской платы!]

[Вы можете подать заявку на Платиновый класс!]

Я читал каждую строчку сверху. Сначала были показаны заголовки новостей всех категорий.

"Они говорят, что покажут все категории. Мне не нужно беспокоиться о том, что я сейчас увижу".

Но более заметной была вторая строка.

"Они дают мне очки навыков".

Очки навыков были чем-то вроде элемента в игре. Ну, я ничего об этом не знал.

"Что это за навык?"

Но этому не было объяснения. Были написаны слова "Руководство по привилегиям", но не было конкретного объяснения того, что там было на самом деле.

"Эти парни смеются надо мной?"

Вот о чём я подумал, и одно слово чуть ниже попало мне в глаза. Обслуживание клиентов.

"Была ли там служба поддержки клиентов?" – если бы была, я бы хотел спросить их прямо сейчас: "Где я могу использовать очко навыков?".

Но я не мог найти данную услугу.

"Они говорят, что клиент стоимостью десять тысяч долларов в месяц не является клиентом?"

Я хотел выругаться, но сдержался. Если честно, "12 часов спустя" были для меня не чем иным, как палочкой-выручалочкой. Мне было немного совестно, что я подумал об этом, поскольку я заработал полтора миллиона долларов на двух платежах по десять тысяч долларов.

"Ну... вот что я говорю".

Эта служба поддержки клиентов была определённо более привлекательной, чем навыки, о которых я не знал прямо сейчас. Было так много всего, что я хотел у них спросить.

"Серебро, затем золото. Что ещё там? Какого чёрта не выходит номер Лото. Что происходит с этой подборкой новостей?"

Нет, до этого был более фундаментальный вопрос.

"Что вы, ребята, здесь делаете? Нет, вы люди? Разве вы не собираетесь быть пришельцами?"

Две строчки в самом низу письма были именно такими. Я не возражал против автоматического вывода. Плата за сотовые телефоны была такой же, и Платиновый класс, казалось, был на высоте. Я пробовал прокрутить вверх. Но потом я увидел внизу ещё одну строчку, написанную очень маленькими буквами.

[Это мероприятие представляет собой специальную скидку, которая доступна только в течение первого месяца оплаты, а преysкурантная цена в размере 1 000 000 долларов будет взиматься со следующего месяца.]

Я на мгновение сжал руки в кулаки, закусив нижнюю губу.

"В следующем месяце мне придётся заплатить один миллион долларов, и, если мне не повезёт, я могу потерять все свои деньги. Но у меня всё хорошо было в прошлый месяц. В этом месяце у меня тоже всё хорошо. И за полцены... пятьсот тысяч долларов! Разве это не сработает снова?"

Я стал поглаживать подбородок и некоторое время смотрел на экран. Но я недолго думал.

"Да, я увеличил свои деньги в несколько раз с информацией, получаемой за десять тысяч долларов, и если бы была информация за один миллион долларов, было бы несложно увеличить один миллион долларов до десяти миллионов долларов".

Я решил подать заявку на Золотой класс. В письме вспыхнула фраза "Подать заявку немедленно". Я нажал на неё. Выскочила новая страница.

<http://tl.rulate.ru/book/23740/1808463>