"Приветствую вас, господин хороший, меня зовут Хусанда Ликиво. Я работаю оператором по продажам в нашей семейной компании Likivo. Чем я могу помочь вам сегодня?" дружелюбно спросил парень.

Глаза Дария сузились, когда он почувствовал странное ментальное очарование в голосе парня, тонкое и ненавязчивое, но в основном наводящее на размышления.

Оно заставляло его слова звучать более правдоподобно, если они имели определенный смысл, но не заставляло человека подчиняться его желаниям.

Это было очень умно, так как слабоумные - или, по крайней мере, те, кто был слабее этого парня - легко поддавались его словам, в то время как те, кто был сильнее Дария, просто отмахнулись бы от него. Они либо не будут знать об этом, либо более проницательные поймут, что это естественная черта, не несущая в себе никакого зла.

Дарий хмыкнул и мягко улыбнулся. "Позволь мне сначала взглянуть на твои запасы минералов".

Заметив, что Дарий был одним из "сильных", Хусанда стал еще более уважительным и провел его в отдельную комнату, где представил потенциальному клиенту брошюру с различными товарами компании.

Затем Хусанда объяснил. "Поскольку я не помню, чтобы встречался с вами, уважаемый господин, позвольте мне сначала сказать, что мы специализируемся на двух видах продаж минералов. Продажа руды и продажа слитков".

"Если вы не знакомы с ними, то руды - это, по сути, необработанное состояние минерала. Они сильно различаются по своей природе, и то, что может быть классифицировано как руда, содержащая определенный минерал, обычно содержит только около 30% одноименного вещества. Например, типичная железная руда может весить 300 граммов, но только 100 граммов или меньше в ее составе будет настоящим железом."

"Затем человеку необходимо использовать специальные методы фильтрации, чтобы очистить железо и удалить другой металл, который разбавляет руду, создавая слиток. Кусок очищенного металла прямоугольной формы можно назвать полуфабрикатом, который можно легко превратить в готовый товар."

"Важно отметить, что и руды, и слитки имеют разные показатели качества. Некоторые руды могут иметь лучшие и более плотные сорта железа внутри, что означает, что вы получите больше железа, когда превратите его в слиток, и потратите меньше руды".

Хусанда усмехнулся. "В конце концов, если вы купили железную руду, то, скорее всего, вас не будет волновать марганец или бокситы. Такие вещи могут быть собраны очистителем, но это стоит дороже и усложняет работу ремесленника, поэтому большинство просто выбрасывает их."

"Возвращаясь к теме, слитки также имеют различные качества, это в основном связано с техникой или методологией, используемой для их очистки. Некоторые методы лучше очищают от примесей - в данном случае это другие минералы - но дают меньшее количество, в то время как некоторые очищают большую часть примесей, но оставляют крошечные частички внутри, чтобы получить большее количество."

Хусанда раскинул руки в стороны. "Это разница между чистым железом и чугуном. Или любым слитком чистого металла и обычным слитком. Все железные слитки, используемые для обычной кузнечной обработки, имеют небольшие примеси, поскольку кузнецы заботятся о количестве, а не о качестве, чтобы производить больше. Эти примеси настолько малы, что в любом случае не вызовут особых проблем".

"Но те, кто ищет наилучшие характеристики, выбирают только чистые металлы. Такие вещи можно получить только с помощью специальной методики, включающей магическую очистку. Именно поэтому слитки чистого металла обладают магическими способностями и могут поддерживать великие чары, а также аугментации." добавила Хусанда.

Ганнер и Ксела внимательно слушали, поскольку мало что знали о таких вещах, а Дарий был полностью сосредоточен на брошюре и лишь наполовину обращал внимание на продавца. В любом случае, он уже знал все, что ему говорили.

Улыбаясь от удовольствия, он все еще рассматривал брошюру, пока тот указывал. "Господин Хусанда, я полагаю, что вы не зря все это объясняли. По сути, вы просто хотите, чтобы я потратил больше, прямо покупая слитки чистого металла у вашей компании, верно?"

Улыбка Хусанды немного исказилась, когда Дарий пролил свет на его намерения. В душе он мог только сетовать на то, как мало его природная способность убеждать повлияла на стоящего перед ним парня.

Даже если он был силен, в его словах не было ничего плохого, и многие, как и Дарий, в конце концов, поддались на его уговоры.

Конечно, бедняга Хусанда не знал, что имеет дело с торговцем еще более хитрым, чем он сам. Даже если бы Дарий не был достаточно силен, чтобы противостоять этому предложению, втянуть его в этот ход мыслей было бы непросто, исходя из его природных инстинктов.

Однако Дарий вынужден был признать, что Хусанда имеет смысл, как бы ты к этому ни относился. Любой, кто слушал его объяснения, согласился бы, что лучше купить чистый слиток, особенно Дарий, который знал точные различия благодаря своим знаниям.

По сути, это эквивалентно тому, как если бы у вас был общий бюджет в 50 000 долларов и вы отправились в автосалон, чтобы приобрести новый автомобиль. Там на вопрос о конкретной модели автомобиля, который вы хотели купить, вам предлагали два варианта.

Слева была совершенно новая модель, которая имела некоторые дефекты производителя, не требующие срочного устранения и не мешающие эксплуатации автомобиля, поэтому ее стоимость составляла \$30 000. Справа была совершенно новая модель, идеальная, без каких-

либо дефектов или изъянов, но стоимостью \$45 000.

Большинство выбрало бы левый автомобиль, так как они могли бы сэкономить дополнительные \$15 000, которые можно было бы использовать для различных целей. Однако, как сказал Хусанда, хотя эти мелкие дефекты не создадут проблем в обычный день, но что если автомобиль когда-нибудь подвергнется нагрузке? Вам придется жить с риском, что однажды она может вспыхнуть с шокирующей силой, что может привести к самым разным последствиям - от травм до смерти.

То же самое с металлами, которые, скорее всего, будут использоваться для изготовления оборудования или здания. Меньше всего вам хотелось продешевить и смотреть, как какой-нибудь бездельник пронзает вас мечом, ударяя в то место ваших доспехов, которое было слабее других частей из-за того, что там было нечистое железо.

Поэтому, если у тебя есть деньги, чтобы купить более качественные доспехи, лучше всегда делать это, так как ты избавишь себя от многих неприятностей в будущем, которые даже не сможешь предугадать на момент покупки.

Хотя Дарий понимал это, Хусанда допустил небольшую оплошность. Дарий не преминул поправить его, закрыв брошюру и посмотрев на получеловека с легкой улыбкой.

"Не беспокойтесь, у меня есть собственные средства очистки и обработки металлов. Поэтому мой сегодняшний заказ касается исключительно руды, а не слитков".

Хусанда внутренне вздохнул, понимая, что продажа руды ничуть не прибыльнее продажи слитков, но не мог же он просто впихнуть эти вещи в глотку этому парню? Поэтому он нацепил деловую улыбку и спросил:

"Уважаемый господин, пожалуйста, сообщите мне конкретные руды, минимальную концентрацию и необходимое количество в граммах, чтобы мы могли подготовить ваш заказ".

Дарий странно улыбнулся парню. "В граммах? Боюсь, что мой заказ не так уж мал. Мне понадобится, по крайней мере, по одному из следующих металлов: высокое железо, орикалхум, митрил, элементий, громовая медь, кровавый металл, корунд и т.д."

Дарий перечислил целый ряд различных металлов, и лицо Хусанды стало меняться с каждым упоминанием. Прежде чем он успел спросить, не тянет ли Дарий его за ногу, парень продолжил.

"Что касается концентрации, то она не имеет значения, пока руда содержит минимум 1%. Все, что содержит хотя бы малую толику руды, будет приемлемо".

Затем Дарий откинул голову назад и сложил руки, глядя на вспотевшего Хусанду. "Что касается количества, то вы можете отдать столько, сколько может позволить себе ваш магазин".

Хусанда кричал в своем сердце. 'ОГРОМНЫЙ ЗАКАЗ! ЭТО ОГРОМНЫЙ ЗАКАЗ! Я СТАНУ БОГАТЫМ!

Если бы он смог это повернуть, его положение в семье Ликиво возросло бы в геометрической прогрессии, а одни только комиссионные поставили бы его на один уровень с некоторыми старейшинами! Поэтому он сразу же захотел броситься и выполнить заказ, но ему нужно было убедиться.

"Господин, по поводу этого..." начал он, не зная, как сказать, чтобы не обидеть заказчика.

Дарий, как торговец, сразу понял, что его беспокоит. "Какие валюты принимает ваш магазин?"

Удивленный и облегченный тем, что Дарий оказался таким понимающим, Хусанда ответил. "Мы принимаем любую основную континентальную валюту, но особенно мы принимаем Диус из Элизиума, Камни Духа из Мира Бессмертных, Мон из Страны Самураев и золотые монеты основных стран Фаллона."

Дарий кивнул. "Тогда вот. Это лишь часть моих средств на эту покупку. Считайте это моим задатком, чтобы показать мою искренность и избавить компанию от любых забот".

Взмахнув руками, в руках Хусанды появился холдер. Удивленный, он заглянул внутрь и увидел, что в нем находится Диус, мировая валюта номер один, которую так трудно достать, на сумму почти 50 миллионов!

<http://tl.rulate.ru/book/53037/3000809>