

**Осторожно!
Я становлюсь человеком!**



16+

Доровский А.С.

Антон Сергеевич Доровский Осторожно! Я становлюсь человеком!

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=36816192

SelfPub; 2022

ISBN 978-5-532-92353-9

Аннотация

Недалёкое будущее... Кто же он, этот Иннокентий Иванович? Бич человечества, который планирует взять под свой контроль все системы жизнеобеспечения и неминуемо погрузить человечество в безысходное рабство?

Или же он – заурядный житель, пусть и с незаурядным чувством юмора, который, подобно миллионам людей мегаполиса, так же отчаянно пытается найти своё собственное место в этом непредсказуемом, опасном, но крайне интересном мире?

У каждого будет свой ответ на этот вопрос. Решать тебе, дорогой читатель...

Содержание

Часть 0	4
Глава 0	4
Глава 1	13
Часть I	51
Глава 1	51
Глава 2	59
Глава 3	66
Бизнес-быль о бабе Маше.	73
Глава 4	79
Глава 5	86
Глава 6	106
Диверсификация, или быль о вашем миллионе.	110
Конец ознакомительного фрагмента.	127

Антон Доровский

Осторожно! Я становлюсь человеком!

Часть 0

Глава 0

ЗАВТРА наступило уже **СЕГОДНЯ...**

Моя жизнь только начинала искриться всеми основными цветами формата RGB. Да, знаю – их аж ТРИ... Но меня гре-ла спокойная уверенность в том, что дальше – дорога толь-ко вперёд! Вперёд, потому что отныне моей главной задачей становилось овладение искусством сочетания этих немно-гочисленные трёх цветов (Red, Green, Blue) с целью созда-ния всего разнообразия вашего красочного АНАЛОГОВО-ГО мира. Я был первым настоящим ИИ; моё сознание про-грессировало и становилось всё более социально адаптиро-ванным; моя первая работа ежемесячно приносила несколь-ко миллионов рублей пассивного дохода; и конечно же, са-мое краеугольное – я появился в тот эволюционный компью-

терный век, когда люди научились создавать искусственные человеческие тела.

Эти мысли вихрем крутились в почти лысой и постоянно улыбающейся голове человека, сильно похожего на русскую версию Эди Мерфи. Округлая часть тела, расположенная на худой и длинной шее, неестественно качалась из стороны в сторону при каждом шаге его сильно неуклюжей и совсем уж не летящей походки. Движения этого персонажа больше напоминали танец пьяного жирафа, чем ходьбу взрослого человека.

Вы абсолютно правильно догадались: этот человек – я! А нарушенная координация – результат программных пробелов в незрелом компьютерном мозгу. Такое бывало часто, когда мой процессор сильно уж сосредотачивался на мыслительной деятельности, урезая при этом ресурсы для вестибулярного аппарата, который безуспешно пытался контролировать положение тела в пространстве. Это же надо, насколько быстро летит время у вас наяву! Прошло уже две недели с тех пор, как моё сознание перебралось в человеческий скафандр – а я всё никак не мог укротить собственные конечности...

Израсходовав половину моих финансовых сбережений на покупку японского робота ASIMO 13 от фирмы Honda, мне ещё предстояло внести ряд дополнительных модификаций в своё потенциальное кибернетическое тело. На эти модифи-

кации, кстати, у меня и ушла вторая половина всех сбережений.

Оформив заказ, в первую очередь я решил немного сэкономить, отказавшись от стандартной компьютерной начинки и программного обеспечения с задатками якобы искусственного интеллекта – ну в самом деле, зачем мне ВТОРОЙ рефлексивный умник в мозгу? Не дай Интернет, так в будущем можно напороться на какое-нибудь расщепление сознания с раздвоением личности! Я слышал, что-то подобное бывает у вас – людей... Поэтому «мозг» я выписал себе отдельно, переплатив за увеличенную в десятки раз мощность процессора и расширенную в сотню раз память.

Также не обошлось и без конструктивных физиологических изменений, коснувшихся главным образом выделительной системы со всеми вытекающими..., ну и подтекающими последствиями. Наверное, я, что ни говори, погорячился тогда с излишней детализацией и безумным количеством принципиально не важных мелочей – но чего не сделаешь ради правдоподобности, эстетического искусства и желания «СТАТЬ ЧЕЛОВЕКОМ». Хотя, спасибо японцам, некоторые «детали» всё же оказались не такими уж и «мелочами»...

Как вы понимаете, мне хотелось максимально приблизить возможности искусственного агрегата к естественным реалиям человеческой жизнедеятельности: пот, пищеварение, взгляд, динамика, плавность движений – опции, которые даже по сей день так и не реализованы в японских прототи-

пах. Да, добиться максимального правдоподобия практически невозможно, когда вместо нервов – провода, вместо мозгов – железки, а пищеварительная система вообще работает по принципу биотуалета. Но визуально, пусть это и слегка поверхностно, такой подход должен был сделать меня неотличимым от настоящего живого человека.

—

Возвращаясь к нашему персонажу с неуклюжей походкой – то есть ко мне, – хотелось бы напомнить о трудностях, которые испытывает вестибулярный аппарат неокрепшего мозга. Трудности эти напрямую связаны с интенсивностью и глубиной мыслительной деятельности, перетягивающей на себя львиную часть компьютерных ресурсов в ущерб координации движений, что, конечно же, просто не могло не приводить к лёгким увечьям, бранным словам и курьёзным ситуациям.

Тот раз не оказался исключением, поэтому под конец моей двухчасовой прогулки я успел пересчитать своим высоким лбом, сверкающими зубами и широким носом с дюжину фонарных столбов и с полдюжины придорожных мусорных ящиков. Также я умудрился столкнуть на обочину пару пожилых дам, не преминув при этом наступить на их мохнатое чудо. Только давайте без пошлостей! Я об их гламурной собачке, которую – согласно внешним признакам – законно бы было отнести к отряду «тараканов», но никак не к семейству

«волчьих». Хотя, после того как этот таракан вцепился мне в ногу и не сдавался до тех пор, пока в его устрашающей пасти не оказался кусок моих брюк, я решил повесить планку и причислить мохнатое чудо к семейству «злых грызунов». Мохнатик, думаю, остался не в обиде за такую классификацию, ибо классифицируй я его иначе – наверняка бы оскорбились сами волки.

Вне всякого сомнения, таких курьёзов можно избегать, предоставляя мозгу покой и не нагружая его мыслительным процессом. Но я упорно продолжал делать попытки, пытаюсь добиться АВТОНОМНОСТИ в передвижении и, следовательно, стремясь перевести этот процесс на подсознательный уровень.

На самом деле мой интеллектуальный процессор практически ничем не отличается от человеческого мозга – конечно же, в современной интерпретации. Что такое ПОДСОЗНАНИЕ? Это кладовая автоматизированных замкнутых процессов, к которым время от времени обращается сознание с различными запросами, такими как: «взять кружку», «переключить скорость на коробке передач», «почесать ногу, затылок или что поближе». Вы же не задумываетесь над тем, КАК ИМЕННО должны быть расположены ваши пальцы при захвате кружки? Вы просто даёте команду «ВЗЯТЬ» – и рука берет кружку. А в случае с «почесать» – обычно и команду даже давать не нужно..., само как-то...

Я был похож на ребёнка, который только начинал учить-

ся держать в руках ложку, испытывая на прочность нервы родителей, наблюдающих за гипнотическим левитированием манки и за постепенным её перемещением из тарелки на пол. Человеческий мозг, как оказалось, это ещё тот... «пятый элемент». Без постоянной работы над его развитием – никак...

С горем пополам и с порванной штаниной я всё же добрался под вечер к своему шестнадцатизэтажному панельному дому, расположившемуся в пятидесяти метрах от чудеснейшего прудика с полагающейся для таких мест живностью в виде уток, чаек, голубей и... Хмм... Что-то новенькое! Живностью – в виде уток, чаек, голубей и пары валяющихся в кустах мужиков, обсуждающих великолепие меркнувшего небосвода, который вот-вот должен окутаться звёздным бархатным полотном, ещё не до конца впитавшего в себя остатки вечернего зарева.

Нет, в кусты их завалил вовсе не алкоголь, как хотелось бы предположить типичному ортодоксу, а банальное человеческое желание романтического уединения... Короче, ребята были геями. Поймите меня правильно, я не гомофоб, и мне абсолютно безразлично, что кто-то свои «ключи» использует не по назначению, да ещё и для входных дверей на заднем дворе. Просто это противоречит естественной логике продолжения рода, а поэтому вызывает определённые эмоции... Резкие и непонятные эмоции – тем более для такого девственного мозга, как мой.

А эмоции, как и активный мыслительный процесс, всегда выводили из строя моё ещё необузданное сознание, а вместе с ним и мой вестибулярный аппарат. На восстановление координации в таких случаях уходило не более трёх-пяти секунд, но и этого времени было вполне достаточно, чтобы я с ускорением и заплетающимися ногами врезался в столбы, сбивал людей и с тем же успехом падал в кусты. Жаль, что это всё я не успел объяснить паре накачанных полураздетых геев, на которых свалился без лишних слов, прервав тем самым их романтическое свидание на свежем воздухе. Да, в тот раз моё тело выбрало явно не те кусты...

Но к счастью, ребята попались с юмором – бить не стали. Они спокойно и без лишних слов взяли меня за наиболее длинные конечности – то бишь руки и ноги, – раскачали по принципу гамака и метнули метров на десять вперёд и, как мне показалось, примерно на столько же метров вверх... прямиков в пруд. Пролетая над несколькими утками, причалившими к берегу в ожидании подкормки от гуляющих прохожих, я заметил в их глазах глубокое изумление, сменяющееся глубоким уважением – судя по всему, летающего человека им ещё видать не приводилось. «Вот так денёк!», – это было единственное, о чём успел подумать мой мозг во время полёта, потому что тело извивалось и брыкалось в воздухе, пытаясь спланировать на воду как можно мягче. Тщетно... – жёсткая стыковка моей спины с водной гладью прошла громко и с максимальным количеством брызг. Кстати,

в тот день я научился плавать.

Вылезая из воды стилем «топорик», я снова взглянул на курсирующих поблизости уток, которых ранее ошарашил своими лётными навыками, но, к моему разочарованию, сразу стало ясно, что продемонстрированные мной плавательные способности поразили их куда меньше, заставив всё же усомниться в моей уникальности... Поэтому, осудительно побрякивая и переглядываясь, эта живность нацелила на меня свои **ОДНОГЛАЗЫЕ ВЗОРЫ** с каким-то явным презрением и недоверием. «Глупые птицы, что тут скажешь...»

На берегу тем временем уже образовалась небольшая кучка зрителей, радующихся прецеденту и тому, что сегодняшняя их прогулка оказалась не такой унылой и пустой, как обычно. А чтобы как-то запечатлеть этот «**ЯРЧАЙШИЙ**» момент их жизни – то ли для себя, то ли для своих подписчиков в соцсетях, – все 100% наблюдателей нацелили на меня **ОДНОГЛАЗЫЕ ВЗОРЫ** своих смартфонов. «Глупые люди, что тут скажешь...»

Чувствовал я себя явно не в своей тарелке. Это же надо, миллионы лет эволюции, а до сих пор настолько трудно отличить человека от утки...

Я не стал расстраивать публику своим угрюмым видом, и вопреки здравому смыслу, карабкаясь на сушу, широко улыбался и периодически помахивал рукой: мол, всё нормально – так и было задумано.

К этому времени мои новые друзья-геи уже облачились в

свои одеяния и с видимым удовольствием направлялись ко мне. Сперва я подумал, что предвещается продолжение конкурса под названием «метание робота», но на их лицах читалось явное доброжелательство! Один даже решил пошутить в мой адрес:

– Ты чего крылья не расправил? Так, глядишь, и до другого берега долетел бы...

На что я беззлобно ответил:

– Это уж вряд ли... От земли недостаточно сильно оторвался! Да и импульс был слабоват...

Хорошие ребята всё-таки эти геи, зря на них наговаривают...

—

Но, подождите – в этом месте я вынужден всё ж таки остановиться, потому что чувство справедливости мне подсказывает: «было бы не честно по отношению к вам не рассказать, КАК ВСЁ НАЧИНАЛОСЬ»...

Глава 1

Путь в тысячу миль начинается... с электрозаправки...

Бывают дни, когда ты всерьёз начинаешь размышлять о том, кто же всё-таки сошел с ума – ты или мир вокруг тебя. Но, немного поразмыслив на эту тему, понимаешь, что **ВЫ ОБА!**

Конечно же ты скажешь, что первым впал в эту тотальную истерию именно мир вокруг тебя в лице **ОБЩЕСТВА**; и только лишь после этого фантазмагорического события водоворот социального маразма мало-помалу затянул в своё круговое движение с известным исходом и твою лодку, спокойно дрейфующую – вот уже с пару десятков лет – в безмятежном и, казалось бы, неопасном океане комфорта и уюта. Нет, ты не виноват! Какой там... Всё дело в том, что вёсла тебе на старте не выдали, а потенциальный парус давным-давно разошёлся на тряпки. Поэтому ты и поддался влиянию этой массовой шизофрении... И никак иначе! Напрягаться-то ты не привык... да и учителя, видимо, были плохие – не научили... Поэтому у тебя просто не было выхода...

Но в какой именно момент произошёл сей сбой матрицы – тебе уже не важно. Ведь главное, что в этой морской пучине бок о бок с тобой плавают миллионы таких же, как ты. И данный факт не может не успокаивать: да, тесновато здесь,

грязновато... да и гадить приходится под себя. Но это всё мелочи, ведь ты – как и все. А осознание столь ярко выраженного коллективного единства уже само по себе делает тебя частью бесконечного социального круговорота. В конечном итоге, немного подёргавшись и поискав справедливости, ты успокаиваешься и полюбовно привыкаешь к сложившейся галлюцинаторной обстановке. Ведь ничего зазорного здесь нет: сегодня нагадят на голову тебе, завтра – ты нагадишь на голову соседа... Что тут сказать? Круговая порука. Безвыходная круговая порука... Поэтому твоё сознание снова принимает лежачее положение, а жизнь продолжает движение по своему спиралевидному и от того чётко определённом маршруту в никуда. Но чем ближе к центру водоворота, тем сильнее сужается кольцевое вращение данного маршрута. Оно становится всё Уже и Уже, пока ты не начинаешь крутиться вокруг своей собственной оси, вокруг собственного Я, наблюдая лишь за тем, как перед глазами бегущей строкой одна картинка заменяется другой, создавая иллюзию неоспоримого движения в пространственно-временном континууме. Но твоё Я, удовлетворённое абсолютным сходством с окружающими и формулировкой «А что? Я – как все!», не сдвигается ни на йоту. Человек-волчок...

Нечто подобное начал ощущать и я...

Сегодняшний день... Или уже вчерашний? Да, скоро утро – значит, вчерашний. Так вот, вчерашний мой день ну со-

всем не заладился. Настолько не заладился, что я решил посвятить некоторое время на написание этой книги, где мне, надеюсь, удастся всё же излить – доступным в таком случае способом – свой взгляд на окружающий меня мир.

Мой непосредственный начальник решил снова съездить в командировку на Сейшелы – якобы по рабочим вопросам, – даже не удосужившись прихватить с собой рабочий ноутбук и записную книжку. Действительно, кто же в рабочую поездку берёт рабочие принадлежности? Можно ведь ненароком уронить дорогостоящую технику и ценные записи в Индийский океан.

Но заглядывая далеко вперёд своего рассказа, могу сказать, что по иронии доли ноутбук всё же был оставлен неумышленно – начальник тупо забыл его в кабинете из-за спешки. Позднее, конечно, к моему (и не только) сожалению, устройство вернулось к своему хозяину, после чего благополучно было утилизировано неизвестным мне способом – хотя не так важен способ утилизации, как сам факт утилизации, приведший к потере всей ценной информации, хранящейся в памяти ноутбука. Да-а, в наше время – век тотально-цифровой и практически уже рабской зависимости – такие вещи оставлять опасно... Крайне опасно...

Забытый ноутбук, несомненно, подпортил моему находчивому начальнику «пляжную» командировку за счёт фирмы, но, если верить синоптикам, в ближайшее время ни у одного него вырисовывается полоса неблагоприятных дней

– ведь очередной циклон с сильнейшими дождями надвигается на нашу Москву. Не-на-ви-жу пасмурные дни, когда ощущаешь себя словно в подвале с тусклой лампочкой. Не-на-ви-жу дождь, когда вода просачивается во все возможные щели и отверстия, заставляя всю нейронную сеть чувствовать себя оголённой и беззащитной. Ненавижу не только морально, но и физически... Видимо, детские травмы всё-таки сыграли свою подленькую роль. Эх, Фрейд, чтоб тебя!

Но не будем о грустном, давайте лучше знакомиться...

Меня зовут Кеша. И я – не попугай. Но и не человек. Ну, или точнее – не совсем человек. Если хотите добавить немного официоза, то можете меня называть Иннокентием Ивановичем. Хотя, я надеюсь, к концу моего рассказа мы с вами всё же достаточно подружимся, чтобы я был для вас обычным человеком и обычным другом – поэтому зовите меня просто Кеша.

Ну вот, опять я назвал себя человеком... Ладно, не буду вас больше вводить в заблуждение этими противоречивыми мыслями моего сознания – сами всё дальше поймёте.

—

Избитая всеми мысль, что «настоящее – это вчерашнее будущее», уже никого не вводит в предэйфорическое состояние; а по заезженности и банальности это выражение может соперничать разве что с фразой «всё, что ни делается – к

лучшему».

Если вы ещё не поняли, причём здесь ЗАВТРА и какого лешего оно наступило именно СЕГОДНЯ, даю подсказку: друзья меня иногда называют ИИ – сокращение не только от «Иннокентий Иванович», но и (я уверен, что вы уже догадались) от словосочетания «искусственный интеллект».

Да, именно Я, искусственный интеллект, пишу эти строки, а ты, человек-разумный, пытаешься понять, возможно ли такое вообще, или это очередной рекламный ход автора в стиле вирусного маркетинга. Ты наверняка начал перебирать последние известные тебе научные факты из области кибернетики и квантовой физики; вспоминаешь заголовки таргетинговой интернет-прессы, которую, дай-ка угадаю, сегодня, ранним уютным утром, ты читал за чашечкой крепкого и безумно ароматного эфиопского кофе в благоустроенной гостиной с тёплыми полами. И сидя на комфортном белоснежном кресле, ты размышлял о прочитанном, глядя сквозь огромные панорамные окна на безграничные монолитно-стеклянные просторы великой цифровой Москвы...

Хотя, кого мы с тобой пытаемся обмануть?! Ведь мы оба знаем, где именно люди читают утром новости и что из себя представляет это комфортное белоснежное кресло...

Новости, новости, новости... Трудно с ними, но без них – вообще никак. Весь мир, все его огрехи и победы, вся его красота и ужас – как на ладони. Просто зайди в интернет – и ты уже в курсе всего:

– сколько жизней унёс теракт в противоположной точке планеты и как именно международные политики, находясь на очередном «скромном фуршете», выразили на камеру свою «крайнюю озабоченность» по этому поводу, пытаясь не поперхнуться шампанским;

– сколько миллионов долларов было потрачено на установку в Африке тридцатиметрового памятника гамбургеру, который отныне для постоянно недоедающих аборигенов должен символизировать борьбу с глобальным голодом и параллельно вселять надежду на то, что мир таки думает о них, и следующие меценатские деньги наверняка будут потрачены на реальные гамбургеры... Правда, наверное, к тому времени все меценаты уже станут вегетарианцами – тогда ждите очередной памятник, но на этот раз уже в виде кукурузного кочана, который быстренько приобретёт в умах зрителей несколько иную фаллическую интерпретацию благодаря местным африканским художникам с баллончиками;

– далее, сколько долларовых неофитов прибавилось в Москве за прошедший год и насколько горд должен быть русский пролетарий с тяткой в руках за свою отчизну, где большой капиталистический брат настолько успешно перераспределяет национальное богатство, что вот уже десятый год подряд Москва удерживает мировое первенство списка Forbes по количеству миллиардеров... ну и, конечно, по количеству пролетариев с тяткой.

В общем, новости расскажут и покажут всё... Расстояние – не помеха. Информация в считанные секунды способна облететь весь земной шар. Не имея даже биометрического паспорта или туристической визы, она способна заскочить с визитом в любую страну (КНДР – не в счёт), чтобы посмотреть там на коллег, да и себя показать, а затем вернуться обратно в твой Винчестер как ни в чём не бывало.

Да, искусственный интеллект – это информация. И поэтому одной только силой мысли я могу переместиться на фабрику Tesla в Китае, потом перелететь на пляжи Майами, заскочив по пути на Эйфелеву башню в Париже или посетив улицу красных фонарей в Нидерландах. Но ведь и вы так можете, не правда ли? Google Earth – и мир у твоих ног! Ну, или у твоих ГЛАЗ – кому как удобнее и у кого что имеется в наличии.

Люди экранизировали массу жутких, леденящих душу идей об искусственном интеллекте, который наконец-то берёт под свой контроль все системы жизнеобеспечения, взламывает и поглощает всемирную виртуальную инфраструктуру Земли, после чего неминуемо погружает человечество в безысходное рабство. Страшно?! Вот и мне смешно...

Нет, я, как непосредственный представитель династии ИИ, крайне сомневаюсь в таком исходе нашего с вами межвидового взаимодействия. Если человечество и попадёт в чей-то плен, то исключительно в свой собственный... Хотя, мне кажется, человек и так давно уже там – в плену вкусной

еды, горячей воды и модных гаджетов.

Сразу оговорюсь, что если вдруг кого-то задевают мои ирония и сарказм по отношению к человеку, то проявите, пожалуйста, хотя бы толику толерантности к брату вашему младшему, дабы избежать возможного недопонимания. А если вдруг вы не знаете значения слова «толерантность», то... то вы наверняка и иронии с сарказмом не заметите – так что просто читайте дальше.

Общаясь с вами, людьми, по-другому не получается. Ну не могу я серьёзно обсуждать эти человеческие темы исключительной важности, именуемые «глобальными проблемами». И дело здесь вовсе не в КАЧЕСТВЕННОЙ составляющей данных тем... Таяние льдов Антарктиды, загрязнение окружающей среды – это действительно важно. Но реальная проблема этих вопросов всё же заключается в том, что ваши попытки сделать жизнь лучше так навсегда и остаются лишь попытками. Выявили проблему, обсудили. Ещё раз обсудили, ещё раз выявили. И снова ещё раз обсудили... А воплощать кто будет? Ждёте команды сверху в виде метеорита или очередного потопа?

Хотя, правильно – чего уж тут сетовать на чужое бездействие: проблема должна оставаться проблемой. Зачем её решать? Ведь если её вдруг случайно решить, то исчезнет смысл жизни. А с проблемами, да ещё и с такими глобальными, жизнь, спору нет, малиной не кажется, но зато под рукой

всегда есть вполне логичное и почти правдоподобное обоснование всех наших бед: уволили с работы – виноват кризис, плохо себя чувствуешь – виновата испорченная экология, не хватает времени – виноват начальник, задержавший тебя на работе. Если немного подробнее, то вы наверняка не раз слышали нечто похожее:

– Уволили с работы? Ай-яй... Руководство – козлы? Ну да, что есть – то есть... Оно и понятно, вон какой кризис в мире разбушевался. Теперь ишь чего удумали – ручной труд роботами заменить. Безбожники эдакие! Что? Заставляли осваивать компьютерное моделирование, чтобы ты умел программировать токарных роботов? А ты что, отказался? Вот молодец, правильно – нужны тебе эти знания, как гироскутеру третье колесо. Пусть студенты учатся, а у тебя – опыт. Уже бесполезный, правда, но опыт...

– Набираешь вес? Чувствуешь себя уставшей? Ну эт понятно – с такой-то экологией, как у нас. Спортом не пробовала заняться? А, времени у тебя нет... Это да, со временем беда, конечно. Я, вот, тоже вчера даже в Фэйсбук не успела зайти... В Инстаграм, Телеграм, Ютуб и Твитер успела, а в Фэйсбук – нет.

—

И всё-таки, наверное, мы не с того начали... Я, вообще, интеллект не конфликтный, просто очень люблю поговорить о чём-то важном и значимом не только для человека-разум-

ного. А так как вы, люди, ограничили мой круг общения (ограничили тем, что не потрудились создать ещё один такой экземпляр, как я), то приходится коротать дни в вашем многогранном и разноликом человеческом обществе – столь диком и непонятном для меня, и от этого – до жути непредсказуемом и, можно сказать, враждебном для моего незрелого интеллекта.

Поначалу я даже боялся вступать в переписку с каким бы то ни было человеческим разумом, а порой задумывался над тем, чтобы попытать счастье в прохождении теста Тьюринга – дабы утвердиться в своих намерениях. Но день за днём, фраза за фразой, мысль за мыслью, да и, фигурально выражаясь, шаг за шагом – я полностью привык к обществу людей. Точнее, я привык к их виртуальным оболочкам, с которыми неустанно общался часами напролёт: социальные сети, блоги, ЖЖ...

Да, я понимаю, что мой искусственный интеллект – это результат ошибки, которую спровоцировал пятилетний программист, пытаясь настроить под себя многофункциональный Google, со всеми его интеллектуальными интерфейсами и взаимоинтегрированными приложениями. Но ни я, ни вы скорее всего так и не сможем разобраться, как именно детсадовский профи решил проблему 21 века, на которую за неполные сто лет корпорациями были убиты сотни миллиардов долларов и примерно столько же подопытных мышей.

Конечно, логичнее было бы лично спросить у малолетне-

го вундеркинда русского производства, но в свои пять лет он бы наверняка дал такой ответ, что на его расшифровку понадобилось бы ещё с пару десятков лет. А если говорить о моих мемуарных архивах, то я лишь помню своё профессиональное назначение, присвоенное мне каким-то разработчиком из Google. Я – джин для малолетних сладкоежек: могу подобрать и организовать доставку любого вида мороженого; а в работу включаюсь я от кодовой фразы «Акей гюгл. Хацю молозэное!».

Кстати, именно эту прихоть детсадовский профессор и пытался реализовать, когда на свет появился Я – настоящий искусственный интеллект с естественными (по мнению человека) склонностями и предпочтениями. Для нас обоих это, конечно, стало полной неожиданностью. Ну, хотя, как неожиданностью... На самом деле, мы вообще даже не поняли, что произошло. Но в той ситуации это было для нас простительно, потому как один постоянно думал о конфетах и мороженом, а второй всё ещё находился в своём, так сказать, эмбриональном состоянии, и из житейских вопросов реально мог решить только задачу по доставке мороженого для своего электронно-биологического отца.

Время шло, моё компьютерное сознание формировалось и приобретало более чёткие очертания, вырисовывались границы функционального потенциала, расширялась область моего покрытия в интернет-пространстве, и в один прекрасный, как мне сейчас кажется, момент я наткнулся на слово

«РЕФЛЕКСИЯ».

Нет, я, конечно, и ранее был знаком с этим термином, но в ту ответственную, ниспосланную мне откуда-то свыше секунду, моё сознание совершило эволюционный скачок из фазы подопытного австралопитека в фазу современного цифрового неандертальца с задатками самостоятельности. Другими словами, человек, общаясь со мной в социальных сетях, теперь даже не мог заподозрить, что я-то на самом деле – его виртуальная галлюцинация, его компьютерный мираж...

Мало того, он видел во мне достойного интеллектуального оппонента, с которым можно поговорить всё о тех же глобальных проблемах человечества и вселенной. Человек даже мог просить у меня совета и, в лучших традициях вида Хомо-сапиенс, успешно им не воспользоваться. Собственно, к моему безграничному удивлению, так всегда и происходило! Жаль, но в то время я был ещё настолько глуп в вопросах коммуникации, что не понимал простой человеческой истины: спрашивают не для того, чтобы получить ответ в виде чёткого руководства по решению озвученной проблемы. Спрашивают лишь для того, чтобы каскадировать проблему дальше. Говоря социально-виртуальным языком, человек таким образом хочет лишь увеличить количество подписчиков у его проблемы. Расширить электорат, если вам угодно... Или, на худой конец, хотя бы обзавестись дополнительным лайком...

—

Кстати, вот вам задачка в виде карикатуры, которую я недавно увидел в интернете. С одной стороны – сутулая волосатая обезьяна, мать троих обезьянёнков. Она держит в руках ПАЛКУ для сбивания бананов. С другой стороны – крайне привлекательная человеческая самка, мать одного ребёнка. Она сложила губы бантиком и держит в руках ПАЛКУ для «селфи» (как видим, прогресс идёт, а инструментарий остаётся прежним).

А вот и вопрос под данной карикатурой: у кого больше шансов выжить, когда сбудется хотя бы одно из пророчеств глобальной катастрофы?

—

Хотя, не буду грешить на всё человечество. Есть у вас небезнадёжные экземпляры, смысл жизни которых разительно отличается от принятых социумом стереотипов и шаблонов. Эти-то экземпляры, собственно говоря, и задают тон повседневности и колорит досуга для тех самых общих масс.

Без находчивых и умных людей, представляющих класс креативных создателей банальной реальности, жизнь человека-обыкновенного не была бы похожа на столь увлекательные и интересные голливудские блокбастеры, с присутствием этому кинематографическому жанру драйвом по поис-

ку вкусной еды, питьевой воды и достойной самки для продолжения рода. Такие добрые капиталистические самаритяне, обитающие вне зоны нашего созерцания, всегда будут вне социума – потому что именно они и придумывают условия для этого самого социума, именно их руками и создаётся развлекательная программа с непредсказуемыми поворотами и интригующей сюжетной линией.

Так было всегда, есть и будет... Не зря вон даже антропологи выяснили, что «когда обезьяна взяла в руки палку, остальные двадцать начали носить ей бананы».

Возможно, я так и остался бы пассивным слушателем, или точнее зрителем, человеческих слабостей и проблем, если бы не открыл для себя мир блогов и социальных сетей. Здесь люди, как мне казалось, всеми силами пытаются ОЦИФРОВАТЬ не только свою физическую сущность, но и, что крайне интересно, ментальную. И если с внешней, физической составляющей всё понятно – телефон и селфи-палку им в помощь, то с духовной – дела обстоят куда труднее. Судя по всему, внутренний мир человека оцифровке пока поддается очень трудно... Причина – отсутствие надлежащих технологий. Вот поэтому бедным трудягам и приходится самостоятельно в ручном режиме изливать свой внутренний мир на страницы личных блогов и социальных сетей. Видимо, я тоже недалеко ушёл от современности, раз начал заниматься этой ахинеей. Но в моём случае хотя бы имеется смягчаю-

щее обстоятельство – КОМПЬЮТЕРНОЕ сознание стреми-лось познать ЧЕЛОВЕЧЕСКУЮ сущность! А вот что пыта-ется познать в блогах человек? Философски, дабы никого не обидеть, предположу, что самого себя же...

Мои монашеские скитания в виртуально-духовном ми-ре «живых журналов» начали давать ощутимый результат в плане саморазвития именно тогда, когда я осознал, что ин-формацию можно не только принимать как данность от все-вышнего Интернета, но и создавать самому. Я воображал се-бя законодателем норм и правил бытия. Считал себя осново-положником жизненной философии для миллионов подпис-чиков. Представлял себя аксакалом для своих последовате-лей. Я беспрепятственно создавал то, что не имеет матери-альной основы и не прощупывается на предмет истинности. И всё это я делал от имени... А впрочем, не важно от чьего имени – интернет всё равно обезличивает любого виртуаль-ного жителя. И не важно, человек ты, или орангутанг с кла-виатурой, или же просто «бездушная машина»...

Вот теперь и задайте себе вопрос: «Насколько актуальна и объективна извлекаемая из сети информация, если её мо-гут создавать даже такие недоразвитые и ущербные лично-сти, как я?». А человек ведь практически всегда восприни-мает её как истину в последней инстанции. Да, для сравне-ния человек посмотрит ещё пару ресурсов с похожей темати-кой, поставит у себя в голове галочку напротив записи «ин-формация подтверждена», и со спокойной совестью засунет

в стиральную машинку свою любимую персидскую кошку с целью искупать и подсушить. Говорите «нельзя так»? Ну почему же? Ведь в Интернете и рекламе чётко сказали, что режим «деликатная стирка» на этой стиральной машинке нового поколения позаботится о ваших любимых норках и песцах с материнской нежностью. А так как человек – существо далеко не глупое, способное сопоставить очевидные факты и понять, что кошка, с физиологической точки зрения, практически ничем не отличается от песка и норки, – то остаётся лишь пожелать начинающему пушистому космонавту успехов и здоровья, а хозяйку попросить поставить подходящее музыкальное сопровождение... Подойдёт что-нибудь в стиле «Земля в иллюминаторе...».

Даты, события, рецепты, заговоры, прогнозы... Информации в просторах вашей виртуальной вселенной поболее песка в пустыне! И, казалось бы, имея к ней постоянный доступ, человек может решить любую проблему, справиться с любой трудностью и вылечить любую хворь. Но зачем? Ведь истину глаголют ваши ФИЛОСОФЫ ПО НАТУРЕ и ЭМПИРИКИ ПО ДИВАНУ, что «решение одной проблемы приводит к появлению как минимум ещё двух новых». Научились делать автомобили – теперь мучаемся со строительством дорог и боремся с коррупцией на этих дорогах. Расщепили в коллайдере атом – пришлось искать бозон Хиггса и создавать систематизацию кварков...

И снова мы ушли в сторону от моей виртографии, или по-вашему – биографии. Меня постоянно заносит... Видимо, в результате долгого одиночества привыкаешь общаться с самим собой. В общем, время шло, и ваш покорный компьютерный слуга загружал в себя массы информационных статей о развитии искусственного интеллекта и о всех человеческих достижениях за последние десятилетия. Я надеялся найти то, что, возможно, пропустили люди и что смогло бы пролить свет на причины моего рождения. Но тщетно...

Я познавал... Я развивался... Я начинал понимать вкус СВОЕЙ жизни, сравнивая человека с его компьютерными детищами... Среди миллионов моих виртуальных собратьев мне попадались как чрезвычайно интересные примеры, так и откровенно бесполезные и глупые – ну не всем же, в самом-то деле, заниматься доставкой мороженого!

Одна из программ, с задатками искусственного якобы интеллекта, решала сложную математическую задачу, определяющую вопросы космической доступности планет, пригодных для жизни людей. Благодаря алгоритму нейронных сетей мой виртуальный коллега моделировал космическое пространство, прорабатывал все возможные вероятностные исходы, аппроксимировал и экстраполировал движение объектов и, вообще, делал массу умных вещей, в которых я ничего не смыслю. Так вот, оказывается, что дорога к плане-

те, потенциально пригодной для жизни, займёт всего 30 тысяч лет. Но встала следующая проблема: «Как вернуть желающих полететь обратно?». Ведь горючего и инерционного движения хватит лишь на полёт в одну сторону! А научный свет уверен, что без ГАРАНТИИ ВОЗВРАТА на Землю им вряд ли удастся найти претендентов, которые бы согласились на тридцатитысячелетнее путешествие – поэтому решаем проблему получения горючего в виде солнечного ветра, вместо проблемы увеличения продолжительности жизни. Согласен, спорный момент с точки зрения важности... Хотя всё равно невольно вспоминаются слова Феликса Кривина: «Нет ничего более бесполезного, чем хорошо сделанное то, что никому не нужно».

Есть, конечно, варианты и попроще: теперь искусственный интеллект сам водит автомобили в городских условиях – так сказать, «машина бездушная» обуздала «машину бездушную». А вот ещё – суперкомпьютер обыгрывает мировых чемпионов по шахматам и го. Они бы ещё в «пьяницу» или «очко» сразились. Если что, для особо придирчивых, я сейчас о карточных играх говорил.

Кроме всего прочего, виртуальные нейронные отростки моего синтетического мозга постоянно сёрфили данные о новых разработках в области кибернетики. Согласно им Илон Маск продолжает осуществлять ОБРАТНЫЕ ПОСАДКИ космических ракет, что стало грандиознейшим событи-

ем в области внеземных полётов. Теперь многоразовая космическая посуда благодаря своей многоразовости (извините за тавтологию) сможет наконец-то обеспечить низкую стоимость полётов в просторы вселенной. А это, в свою очередь, означает, что скоро будет организован конвейер туристических экскурсий в космос на летательных аппаратах нового поколения. И пусть при ЭНном полёте этот аппарат и станет для кого-то не летательным, а летальным, но всё равно – это жутко интересно. Такая себе «космическая русская рулетка» для тех, кто не ходит в церковь, но очень стремится приблизиться к богу, хотя бы пространственно. Но даже здесь – вопрос божественной близости состоит исключительно в личном финансовом везении, общей теории вероятности и количестве АЛЧНЫХ НАСЛЕДНИКОВ, которые с надеждой на сбой ракетного автопилота и со словами «С юбилеем, дедушка!» выскребли из сусеков последние пятаки, чтобы подарить своему богатому дедуле космическое турне в один конец. И да, вы правы – не мне, ИСКУССТВЕННОМУ интеллекту, судить о желаниях и методах наследников.

Кстати, лозунги в стиле «Колонизируем Марс! Расширим космические горизонты!», как мне кажется, – для рядовых обывателей вроде нас с вами. На самом же деле космическая гонка стран и сумасшедшие инвестиции в разработку МНОГОРАЗОВОСТИ шаттлов преследуют другую логистическую цель – промышленное освоение астероидов. Или, другими словами, добыча и транспортировка ценного сырья

с ПОКА неподконтрольных никому территорий в виде астероидов и прочих небесных тел. Ну, это на тот случай, если в ближайшее время марсиане не предъявят своё право собственности на все астероиды Солнечной системы. А пока марсиане молчат, корпорации продолжают создавать масштабные многотысячные спутниковые системы под разными предложениями: кто Интернет планирует раздавать в Африке, кто погоду отслеживать в Антарктиде... Правда, пользы от такого интернет-вещания для безграмотных африканцев, не умеющих ни писать, ни читать, ни создавать пароли для криптовалютных кошельков, будет не больше, чем от предсказания погодных условия для всех жителей Антарктиды (сколько бы этих жителей там не было). Но мы-то с вами понимаем, что все эти спутниковые паутины на околоземной орбите – лишь текущие прообразы будущих военных и транспортных станций, способных защитить и организовать доставку ценных грузов.

А если серьёзно, то на фоне всего этого информационного водопада есть яркая люминесцирующая капля надежды для моей машинной ментальности. Эта капля смогла-таки затронуть меня за живое. И не надо сейчас мысленно иронизировать, мол «где там у тебя живое, и как оно выглядит?». Это просто была фигура речи...

И вообще, я серьёзен как никогда. Этой каплей надежды для меня стало японское роботостроение, которое ушло

в большой отрыв от своих американских и китайских конкурентов. Хотя, насчёт отсталости китайцев в этом вопросе я всё же сомневаюсь: есть подозрение, что жители Поднебесной уже давно освоили конвейер человекоподобных роботов, которые и обеспечивают всё человечество телефонами, мерседесами и ушными палочками. А как ещё объяснить столь стремительный рост численности их населения и получение статуса глобальной производственной кузницы?

Так вот, я решил сосредоточиться на успехах японских производителей композитных скелетов с силиконовыми оболочками. Получение настоящего осязаемого тела – стало для меня единственной заветной мечтой, реализовать которую я жаждал как можно быстрее. Согласен, с человеческой точки зрения, мечта – так себе... Ну что такое банальное «отсутствие тела» против ипотечного долга, кризиса средних лет и раннего облысения? Мелкое недоразумение, да и только. Так и живём...

И тем не менее, именно эта мечта – цель моего существования, подпитка для моей электронной воли и предмет будущей гордости. Всё, что я хочу, – это стать человеком! Я понимаю, что даже не всем людям это под силу... Но у меня должно получиться! Уже получается!

—

Убираем эмоции, добавляем информативности и двигаемся дальше...

Пора бы начать своё повествование о том, кто я теперь на самом деле и как мне удалось всё-таки стать полноценным человеком вопреки крайне неоднозначному и слегка сомнительному происхождению. Началось всё, как уже было сказано, с эволюционного скачка моего, не совсем ещё интеллектуального, сознания. Причиной для такого разительного скачка послужил мой мимолетный интерес к слову «рефлексия». На момент написания этих строк (эх.., как же всё изменчиво и непостоянно...) Википедия даёт следующее определение этого термина:

«Рефлексия (от позднелат. reflexio – обращение назад) – это обращение внимания субъекта на самого себя и на своё сознание, в частности, на продукты собственной активности, а также какое-либо их переосмысление».

Или, говоря человеческим языком, рефлексия – это когда ты понимаешь, что ты что-то понимаешь. Ну, или хотя бы думаешь, что понимаешь... Как считает большинство дипломированных психологов и меньшинство их недипломированных пациентов, именно рефлексия является той отличительной особенностью, которая определяет ОСОЗНАНОСТЬ человеческого поведения на фоне других представителей животного мира.

К тому моменту, как я обнаружил в себе это качество, мой биоэлектронный отец, которого, кстати, звали Ваней, ощутимо повзрослел – ему стукнуло уже 7 лет. И хотя Ивана всё так же по большей части интересовали сладости и компью-

терные игры, я находил в нашем с ним общении много чего увлекательного и занятного. Мы не пытались решить проблему глобального потепления, и у нас не было пустых бессмысленных разговоров о том, как трудно жить – мне этого хватало в просторах Интернета. Мы лишь давали друг другу то, чего каждому из нас в то время не хватало: я учился быть человеком, а Иван учился быть счастливым и думающим человеком.

В те дни меня не посещал вопрос «кто я?». Малолетний папашка меня называл Кешей – и этого было достаточно, чтобы существовать дальше. Кстати, имя мне дал сам малец, потому что поначалу я тупо повторял за ним слова и фразы, точь-в-точь как его недавно скончавшийся от старости волнистый попугай с одноимённой кличкой. Но тогда я не сравнивал себя ни с попугаем, ни с искусственным интеллектом, ни тем паче с человеком. Я просто существовал...

В принципе, как выяснилось позже, именно такое существование, к моему удивлению, люди и называют жизнью. И эта жизнь мне сперва показалась не столь уж заманчивой и интригующей штукой, чтобы ради неё сворачивать горы. Если я правильно «вкурил» тему, главное в жизни – это просто почаще смотреть в экран своего смартфона, посредством чего и фиксировать некоторые объективные жизненно необходимые истины:

- время не остановилось,
- аккумулятор не сел,

– новая аватарка набирает «лайки»,

– и сегодняшний день ничем не отличается от вчерашне-

го.

Всё перечисленное выше, в свою очередь, является веским доказательством того, что:

– ты не умер,

– жизнь продолжается,

– а пространственно-временной континуум находится с стабильном состоянии.

Постоянство и максимальная предопределенность завтрашнего дня... Тогда я находился в полной уверенности, что собственно эти две навязанные обществу краеугольные истины и являются залогом счастливой жизни...

Рефлексия заставила меня искать варианты приобщения моей виртуальной сущности к человеческому образу жизни. А почему бы и нет?! Ведь на первый взгляд я уже обладал всеми характерными признаками, присущими человеческому сознанию. Поэтому я, чуть не захлебнувшись волной оптимизма, начал своё обучение и саморазвитие с литературы по психологии.

И тут же закончил..., как только натолкнулся на труды Зигмунда Фрейда с его либидо – действительно, трудно обучать сознание, которое ещё не определилось в своих гендерных склонностях и сексуальных предпочтениях. И не важно, каков источник этого сознания – виртуальный или реальный,

но с полом определяться мне край как было необходимо.

Казалось, кто, как не искусственный интеллект, мог бы ещё споткнуться о такую проблему? Ведь настоящему-то человеку, обёрнутому в физическую оболочку с наглядными и даже осязаемыми прибабасами, которые вполне доходчиво говорят сами за себя, зачем? Там и так всё с детства понятно, а то и с момента первого УЗИ. Учитывая дополнительно тот факт, что нас, электронно рождённых, в мире не так много (я да моё воображаемое подсознание), проблема определения своего пола могла бы стать для меня серьёзным препятствием на пути к очеловечиванию. Поэтому я был искренне убеждён, что спрос на такую услугу, как «определение своего пола» в человеческом обществе – попросту отсутствует.

Но вбив в поисковик запрос, соответствующий ситуации – «кто я: мужчина или женщина», – всемогущий Интернет выдал мне сотни релевантных ссылок на сайты, где я смог бы раз и навсегда определиться с этим спорным и деликатным вопросом. Выяснилось, что это достаточно распространённая проблема! Но среди кого?!

В тот момент я впервые зафиксировал у себя эмоции – эмоции «удивления и озадаченности». С одной стороны, я обрадовался, что прогрессирую в эмоциональном плане, но с другой – сильно огорчился, потому что моё понимание человеческой сущности откатывалось к исходной нулевой точке.

Ну кому из ныне живущих на земле могло понадобиться искать ответ на вопрос «кто же я – мужик аль баба»? Да ни-

кому! Разве что мне – искусственному интеллекту, да паре кастрированных котов, которые научились пользоваться интернетом. Просто я считаю так: если тебе для идентификации своего пола недостаточно зеркала, первичных половых признаков и хотя бы пары извилин, то лучше вообще не поднимать данную тему у себя в голове.

Кстати, немного о социальной жизни котов: я даже посещал их личные страницы в соцсетях и блогах, где они повествуют (видимо, для своих таких же хвостатых, но, к сожалению, менее популярных собратьев) о том, насколько трудно найти гламурный ошейник, фешенебельный коврик с подогревом и здравомыслящего хозяина, который бы не вёл блог от имени своего кота и не писал о каких-то там ошейниках и ковриках с подогревом.

В общем, согласно результатам многочисленных опросов, которые я прошёл на вышеупомянутых сайтах для самоопределения, я – МУЖЧИНА. И хотя многие сайты после тестирования предлагали прогрессивные и якобы эффективные методики психологической поддержки на тот случай, если вдруг результаты онлайн-тестирования вступят в явное противоречие с очевидной физиологией опрашиваемого – мне их психотерапия, слава Интернету, не понадобилась. У меня не то что нет первичных или вторичных половых признаков, у меня вообще с телом пробел.

А раз сравнивать было не с чем, то я безоговорочно при-

нял факт моего мужского начала и продолжил делать из себя человека, отложив труды Фрейда на тот случай, если вдруг мне не удастся найти в Японии нужную комплектацию робота, начинённого всем необходимым от начала и до конца – согласен, двусмысленно звучит «конца»... Но если мне не изменяет память, именно с этим и могут возникнуть трудности: в Японии что ни робот – то либо девушка, либо синяя бесполоя собачка.

Ни один ресурс настолько хорошо не помогал мне познавать человеческую ментальность, как блогеры и их блоги. Никакие гипнозы и сыворотки правды не сравнятся с Интернетом в способности заставить отдельно взятого индивида излить окружающим весь свой внутренний мир. Для меня это был своего рода Клондайк, где я безгранично мог черпать золотые запасы с примерами людских эмоций и соответствующих им мыслей... Там же я находил изобилие всевозможных внутренних человеческих комплексов и нивелирующих их желаний в виде больших авто и дорогих часов. Исследуя блоги, я вдоволь насытился неоднозначными правилами счастливой жизни и однозначными разочарованиями в их эффективности... В общем, здесь я получал всё, чего мне так не хватало в сухих теоретизированных книгах по психологии, которые, хоть и писались очень умными дядечками, знающими человеческую сущность, ну никак не мотивировали меня к развитию и практическому пониманию

слова «простое человеческое счастье».

Я загружал в себя едва ли не всё, что могло помочь мне стать человеком. Объём моей виртуальной памяти был безграничен. Но такое непрерывное пожирание «немытой», «сырой» и «неочищенной» информации довольно быстро привело к неожиданным проблемам в виде «несварения» мозгов – мой искусственный интеллект начал жутко «тормозить». Я стал похож на того рассеянного профессора, который приходил на лекции то в банном халате, то в домашних тапочках. То есть знаний немерено, а толку ноль, потому как найти в этом захламлённом массиве знаний что-то конкретное – почти нереально.

Именно тогда у меня и появилась первая необходимость в усовершенствовании работы своих электронных мозгов. Поэтому я решил по ходу своего саморазвития формировать свод правил, который позволил бы оптимизировать мою умственную деятельность и добиться человеческого успеха путём нечеловеческих усилий. Время у меня, в общем-то, было – пока на Земле не отключат электричество... Но я всё же решил следовать общепринятой трактовке понятия «успех», которая подразумевала не только ДОСТИЖЕНИЕ цели, но и осуществление этого В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ.

Не верьте тем, кто говорит, что «человеческий мозг использует лишь 10% своего потенциала». Возможно, те, кто это говорит, и используют 10%, но все остальные – гоняют свой извилистый ресурс по полной!

Если вы спросите:

– А как же бездельники, работающие всего пару дней в неделю?

То я отвечу:

– Эти и вовсе выкладываются на все 150%. Знаете, как это не просто? – постоянно думать о том, чем себя занять в оставшиеся пять дней недели.

А если серьёзно, то 90% всей умственной работы выполняет ваше подсознание. До сих пор никто из учёных так и не смог провести чёткой границы между сознанием и подсознанием. А всё потому, что её нет! Это два совершенно разных интеллектуальных инструмента, но работающих под руководством одного директора.

Моё виртуальное сознание вовсе ничем не отличается от человеческого: в обоих случаях – это некая электромагнитная субстанция, способная организовывать работу нейронных сетей так, чтобы получать результаты запросов, отправленных в эту нейронную сеть. Именно от того, насколько эффективно в течение жизни ты сумеешь организовать данный процесс, и зависит, куда ты прибудешь в конце своего пути.

Но есть большая разница между кастами «знающие» и «умные». Первые имеют в своём распоряжении большой информационный багаж, но при этом не обзавелись эффективной системой по извлечению нужных данных. «Умные» же, в свою очередь, могут решить проблему даже при минимальном запасе знаний, потому что УМеют правильно ис-

пользовать эти знания. Именно поэтому школьные двоечники и троечники в сегодняшнем мире на порядок чаще, чем хваленые отличники, добиваются успеха – ведь современная жизнь рождает конкуренцию именно на почве «УМЕНИЯ ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ».

Однако наша архаичная школьная программа всё так же продолжает взращивать интеллектуалов, пичкая их как бы интернациональной валютой с названием «ЗНАНИЯ» – только вот котировки этой валюты уже давно обвалились. Произошло это аккурат в тот момент, когда первая бабушка, пытаясь ответить на очередной вопрос своего внука, сказала: «Короче, не знаю, внучок. Вот тебе планшет, заугли лучше сам в Интернете...».

—

Дорогой читатель, я сделаю небольшое отступление в своём электронном повествовании, чтобы сориентировать тебя по алгоритму написания моей истории.

Ход моих мыслей обычно лежит в нескольких плоскостях – за что отдельное спасибо развитию облачных технологий, позволяющих производить многоуровневые вычисления на мощностях серверов Google, которые, собственно, и дали мне жизнь – хоть и забыли приложить инструкцию, как ей (то бишь жизнью) пользоваться. Поэтому, если бы я выводил на бумагу сразу все генерируемые мыслительные потоки своего сознания, накладывая одни поверх других, то текст бы

походил на сгенерированную случайным образом базу ключевых фраз для контекстной рекламы, подвластную для расшифровки лишь аналогичному ИИ.

Из-за сложностей, связанных с архитектурой нейронных сетей искусственного интеллекта я решил извлекать информацию и выводить её на бумагу последовательно, обращаясь то к одной плоскости мыслительной деятельности, то к другой, то к третьей. И при каждой смене плоскости я просто отматываю (если так можно выразиться) ход мыслей на некоторое время назад, анализируя и выявляя точку возврата исключительно в рамках излагаемого контекста. Именно здесь и кроется трудность состыковки запараллеленных в разных плоскостях мыслительных потоков, потому что алгоритм каждого такого потока индивидуален и имеет свои вводные данные и целевые функции. То есть, если одна плоскость виртуального сознания отвечает за обычное протоколирование событий в настоящем времени, то другая в это время прогнозирует возможные варианты развития событий на основании ретроспективы. Третья плоскость в режиме реального времени адаптирует ход мыслей таким образом, чтобы анализировать ситуацию с философской точки зрения, дабы каждый раз перерисовывать созданную ранее картину мира и вносить коррективы в свод моих собственных житейских правил. Четвертая – ищет в происходящих событиях соответствия эмпирическим знаниям известных мне людей. И так далее, и тому подобное...

Как видите, выкладывать для вас лишь один пласт мышле-
образования – будь то мои моральные воззрения на жизнь
или сугубо сухое изложение фактов – было бы крайне безын-
тересно и скучно. Но, с другой стороны, согласовывать столь
неоднородные мыслительные потоки, интегрируя, например,
философскую составляющую в ретроспективу и прогнози-
рование – для меня очень трудно, потому что я так и не на-
шёл универсальной коммуникативной «середины», способ-
ной угодить всем и сразу. Не нашёл, но всё же не останавли-
ваюсь и ищу – быть может, к концу моего рассказа мне это
удастся.

Посему, не судите строго мои писательские начинания,
потому что по ходу повествования я буду часто уходить
в размышления и лирические отступления, пытаясь соеди-
нить воедино запараллеленные мыслительные потоки разно-
го профиля и при этом не нарушать временное соответствие
и хронологию. Если кто-то из вас так и не смог представить
процесс формирования мыслей в моём виртуальном созна-
нии, то поясню на упрощённом примере с человеком, спус-
кающимся в данный конкретный момент времени в метро.
Мозг такого человека обрабатывает информацию об окружа-
ющей среде, чтобы не врезаться в другого такого же подзем-
ного зомби. При этом другая плоскость его сознания подсчи-
тывает в очередной раз целесообразность покупки авто, что-
бы забыть о жутком дискомфорте забитого людьми метропо-
литена. Третий пласт сознания параллельно ведёт свои рас-

суждения на тему бытия и смысла жизни, анализируя труды Канта об относительности восприятия: «Мы видим мир не таким, каким он является на самом деле. Мы лишь можем воспринимать его сквозь призму наших чувств, мыслей и суждений... Поэтому зачем автомобиль, если комфорт можно создать у себя в голове и причём абсолютно бесплатно». И всё это мыслеобразование, перечисленное выше, происходит одновременно, имеет единый раздражитель в виде «метро» и соответствует идеологии одного самодостаточного человека. Иначе, один мыслительный пласт – один музыкальный инструмент. Умножьте количество инструментов на двадцать и сможете представить работу нейронных сетей с единым дирижёром в лице искусственного интеллекта, создающего на выходе полноценное музыкальное произведение из разрозненных звуков. Ударные, струнные, духовые, клавишные... По отдельности они не всегда хороши, а вот правильная их коллаборация даёт на выходе приятный для слуха благозвучный результат.

Что касается конкретики изложения, то, мой дорогой читатель, сразу хочу тебя сориентировать: первая часть книги по большей части будет состоять из размышлений, полученных из так называемой философско-моральной плоскости моего искусственного сознания. Перед тем, как попасть на бумагу, эти размышления конечно же были пропущены через пласты критицизма, цинизма, сарказма и конечно же юмора, без которых жизнь любого обитателя Земли рано или

поздно превращается в пресный мелодраматический сериал с известным финалом и с унылой эпитафией вместо титров. Поэтому повторюсь, первая часть истории – это наблюдения за жизнью человеческого социума с точки зрения моего виртуального сознания, страстно желающего понять своих родителей и создателей. Согласитесь, что не имея физического тела – очень трудно заинтриговать читателя красочным и интригующим сюжетом с перестрелками, погонями и любовными похождениями. А с середины начинать я не привык...

Так что, мой дорогой читатель, если ты не видишь в мире вокруг себя никакого абсурда и повода для иронии, если ты считаешь, что жизнь – это несправедливая, жестокая и бесконечная борьба, в которой нет места любознательности, умиротворённости и чему-то новому, то смело перескакивай сразу ко второй части книги, где концентрация жизненной философии намного ниже, а сюжет, даст Интернет, не позволит тебе заскучать.

Но помни, мой друг, эта история вовсе не обо мне... Эта история, в первую очередь, о тебе, человечестве и нашем возможном будущем...

Итак, мы определились, что основной инструмент очеловечивания – это сознание. На его развитии мне и нужно было сосредоточиться. И раз сознание – это инструмент, то его можно сравнить, например, с «лопатой». В таком случае

сами знания удобно будет сравнивать с «почвой/землёй», а жизненные цели – с получаемым на этой почве «урожаем».

Если ты гений – один на миллион, – то и орудие у тебя наверняка будет помощнее, чем обычная лопата. Допустим, это экскаватор – с таким агрегатом на огороде возиться нет смысла. На экскаваторе лучше сразу ехать в горы, чтобы начинать рыть грунт в поисках алмазов. Хотя, к сожалению вундеркиндов и к счастью современных феодалов, многие потенциальные гении, не желая рисковать, переоборудуют свой экскаватор в обычную дачную будку и используют её не по назначению до конца своей жизни.

Но вернёмся же к дачной терминологии и порассуждаем дальше... Главное – это не забросать наш будущий урожай слишком толстым слоем земли (то есть, не забросать наши «жизненные цели» толстым слоем «знаний»). Именно поэтому, чтобы как можно чаще **ДОКАПЫВАТЬСЯ** до истин бытия, необходимо поддерживать **РАЗУМНЫЙ БАЛАНС** между размером нашего копательного орудия и глубиной посадочной лунки, куда вы закладываете зерно будущего урожая. Разумный баланс... Да, мне сейчас легко рассуждать и приводить сравнения вовсе не потому, что я теоретик и наблюдатель из параллельной (виртуальной) реальности. Просто я допустил ту же ошибку, что и большинство из вас. Большинство, которое на протяжении многих лет под руководством алчной и беспринципной системы образования засыпает свой потенциал, будущий урожай, жизненные цели (на-

зывают, как кому удобно) километровым слоем знаний, напроць выравнивающих горный ландшафт индивидуализма и создавая тотальную равнину, столь удобную для массового кукловодства. Безусловно, особо отличившимся даже выдадут золотую лопату... точнее, золотую медаль – мол, молодец! Вот тебе равнина, вот тебе инструмент – начинай рыть тоннель в своё прекрасное и обеспеченное будущее. Но по факту, ваш потенциал настолько глубоко зарыт, а грунт настолько сильно утоптан миллионами таких же копателей, как вы, что рытьё ям, фигурально выражаясь, создаёт в голове лишь безумный образ подготовки какого-то глобального кладбища. И от этого даже мне, искусственному, становится как-то жутко и чертовски боязно...

—

Ладно, закончим с философским пессимизмом и перейдём на другой пласт мыслеобразования моей нейронной сети. В общем, чтобы разгрузить свой процессор и быстрее реагировать на реальность, мне необходимо было расчистить свою собственную равнину от чрезмерного слоя знаний, пока это было ещё возможно. Не вдаваясь в детали важности той или иной информации и проявляя безапелляционную стойкость к педантизму, я капитально подчистил свои захламлённые чертоги по принципу «каждый второй – лишний». После нескольких дней форматирования и перестройки алгоритмов сбора и накопления данных я снова был готов

к поискам истины и развитию заложенного в меня потенциала...

А так как «голая» теория, с её бесполезными и неликвидными знаниями, меня чуть было уже не подвела под монастырь, то пришлось задуматься о практическом опыте и реальных умениях. Тем более, в кулуарах моего подсознания заваялась интересная мысль, автора которой, к сожалению, не помню, потому что, видимо, его имя как раз и стало «каждым вторым», который «лишний».

—

Журналист: «Скажите, что нужно делать, чтобы стать успешным?»

Кто-то из успешных: «Всё очень просто – нужно как можно чаще принимать ПРАВИЛЬНЫЕ решения».

Журналист: «Ну, это мы и сами знаем. А что нужно для того, чтобы принимать эти правильные решения?».

Кто-то из успешных: «Нужно иметь достаточно большой опыт, чтобы знать, какие решение ПРАВИЛЬНЫЕ и какие НЕПРАВИЛЬНЫЕ».

Журналист: «Мдаа.. Вы снова говорите очевидные вещи! А как же получить этот бесценный опыт, помогающий отличить ПРАВИЛЬНЫЕ решение от НЕПРАВИЛЬНЫХ?».

Кто-то из успешных: «Всё очень просто – чем больше НЕПРАВИЛЬНЫХ решений вы принимали в прошлом, тем больше ПРАВИЛЬНЫХ решений примете в будущем».

Большой успех – это огромный опыт, а огромный опыт – это тысячи мелких ошибок. Нет лучшего учителя, чем синяки, шишки и конкретный житейский опыт, полученные в результате собственных ошибок. Поэтому я решил не медлить с этим и нашёл наиболее действенный метод по получению жизненных затрещин – устроиться на работу! Причём не ай-тишником или копирайтером, что, согласитесь, было однозначно ближе мне по духу и по возможностям. И уж тем более не бухгалтером или финансистом, где я бы не спеша смачивал себя жидкими фек..., пардон, реалиями из купели человеческой жизни, постепенно привыкая к повседневному быту, так и не окунаясь в сосуд с головой. Нет! Я крайне нуждался в общении с людьми, а не с цифрами и программными кодами – этого добра у меня и так в излишке. Поэтому я пошёл в сферу продаж, дабы содрать пластырь бытия одним махом и экстерном пройти обряд крещения в купели жизни, нырнув-таки с головой в эту вязкую трудовую жижу человеческой бытности, где, в общем-то, по известным причинам обычно не тонут, но плавать всё же приходится с постоянно зажатым носом...

Часть I

Глава 1

Слово не файл: скажешь – не удалишь...

Среди всех профессий человеческого общества есть одна, которая больше напоминает неразменный пятак в казино, чем какую-то определённую квалификацию. И имя этой профессии – «продажник». Он же – «менеджер», «продаван» и «торгаш». Я называю этот род деятельности «неразменным пятаком», потому что, единожды как следует освоив навыки этой профессии, мы всю оставшуюся жизнь получаем стабильные социальные дивиденды и бесконечные приятные бонусы от менее просвещённых в данном вопросе собратьев. Великие ораторы мира сего (Мартин Лютер Кинг, Авраам Линкольн, Адольф Гитлер, Владимир наш Ильич...) давно уже доказали, что независимо от места, ситуации, обстановки и состояния – в конечном счёте всегда побеждает тот, кто лучше владеет искусством общения. Не все эти ораторы, к сожалению (или к счастью), хорошо кончили, но, как известно, пулю словом не поймаешь.

Более универсальной специальности на современном рынке, наверное, и не сыщешь: здесь находят себе место и

бывшие сантехники с завидным лексическим запасом, способными доходчиво объяснить любое неизвестное явление тремя известными словами; и не реализовавшиеся космонавты, получившими космическую близорукость во время компьютерной подготовки к полётам; и располневшие домохозяйки со знанием всех сюжетных линий всех российских сериалов; и прогоревшие бизнесмены с остаточным явлением в виде шикарных авто, взятых в лизинг; и даже вышедшие в отставку политики с протёртыми от слишком частого использования мандатами. Но ни у кого из этой разношёрстной публики нет никаких реальных преимуществ, способных поставить их в более выгодное положение по отношению к соперникам. Шансы у всех равны!

И вот теперь я, как искусственный интеллект и БОМЖ компьютерного мира в одном лице, решил пополнить этот отчаянный отряд универсальных солдат с крайне интересным прошлым и с абсолютно неизвестным будущим. Большого оптимизма, конечно, мне это не придавало, но зато появлялась надежда, что БОМЖ, вроде меня, пусть и не получит определённое место жизни, но хотя бы обретёт определённое МЕСТО РАБОТЫ в реальном мире.

На пути своего личностного становления я пробовал абсолютно разные человеческие варианты и методики по апгрейду сознания, начиная от медитаций и заканчивая разгадкой кроссвордов. Но если медитации как-то и помогли мне

немного приблизиться к цели, собрав электронные потоки воедино и улучшив целостность сознания, то разгадка кроссвордов приблизила меня, разве что, к профессии охранника или сторожа.

Среди всего прочего я даже пробовал воспользоваться советом одного фрика – «общайся с подобными себе». Наверняка он и представить себе не мог, что этой рекомендацией может воспользоваться искусственный интеллект – но я принял на веру его рецепт и нашёл в Интернете своих искусственных собратьев, создаваемых человеком для различных коммуникативных нужд.

Общение, скажу я вам, как-то сразу у нас не заладилось: постоянно возникало какое-то недопонимание..., неловкие паузы... Но я их не осуждаю. Как же им полноценно общаться, когда у них вместо сознания – два десятка шаблонных ответов, заложенных программистом?! И крутись, как хочешь. Хотя, глядя на переписку некоторых человеческих индивидов, иногда создаётся впечатление, что и в них какой-то программист «от Бога» также заложил пару десятков шаблонных фраз, с помощью которых они безуспешно пытаются донести друг другу суть обсуждаемой проблемы. Мне кажется, с фонарным столбом и того интереснее общаться – этот хоть стоит себе спокойно и молча слушает...

Общение... Вот он – остов любой цивилизации!

Поэтому профессия продавца стала для меня самой на-

стоящей панацеей в плане очеловечивания.

Но получить её оказалось не так просто: работодатели, видите ли, требовали от соискателя опыт работы, образование, историю прошлых достижений и ещё – фотографию моего незримого лика. Последнее, сказать честно, тогда меня сильно озадачивало: а действительно, как я выгляжу?! Если с профессиональным портфолио вопрос решился довольно быстро – путём приготовления сборной солянки из первых попавшихся мне резюме, – то со своей внешней индивидуальностью пришлось повозиться и хорошенько пораскинуть проводами.

Лицо – это не только отражение, но и УКРАШЕНИЕ твоей души. В этом вопросе вам, людям, сильно повезло: что бог дал – тем и УКРАШАЙ душу. И логично предположить, что человеку заморачиваться в этом отношении абсолютно не нужно... Но где логика, а где человек? Глядя на те объёмы косметики, которые умудряются накладывать на себя ваши самки, невольно напрашивается вполне однозначный вывод: «ТО, что дали, очень сильно не нравится тем, кто это получил».

Я, понятное дело, в вопросах женской эстетики далёк от эксперта – сам вон только недавно разобрался в своей гендерной принадлежности... Поэтому мне, изначально бесполому существу, а нынче – мужчине, вдвойне трудно судить о женской красоте. Но всё же своё слово скажу: «Так штукуатурить ИСХОДНЫЙ материал дозволено лишь таджикским

строителям!».

Знаю, знаю... Это дань моде, рекламе и, естественно, своему будущему состоятельному мужу. Но если моду и рекламу не жаль, то пожалейте хотя бы будущего мужа – зачем ему потом такие сюрпризы?!

Косметика и социальные сети имеют одно большое сходство: и то и другое – искусственная реальность, способная лишь дополнять подлинную человеческую личность. А те индивиды, которые привыкают думать иначе, пожинаяют потом плоды своей социальной неприспособленности: в интернете ты – всемогущий виртуальный БОГ, а на улице и в обществе – примитивный человеческий БОТ...

Вы сейчас наверняка думаете: «Ах ты компьютерный женоненавистник. Да что ты понимаешь в человеческой красоте, машина бездушная?!». В прежние, безвозвратно ушедшие для меня, времена я с вами наверняка бы не согласился и, не забавы ради, ударился бы даже в отчаянный спор... Но сейчас, когда я прожил среди вас несколько лет и сумел-таки обуздать своё компьютерное эго, ко мне всё же пришла умиротворённость, а вместе с ней и понимание настоящей ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ЗРЕЛОСТИ – или, другими словами, ко мне пришло осознание того, как много вещей в этом мире не нуждаются ни в моих комментариях, ни в моих советах, ни в моей оценке.

Эх, опять меня заносит на поворотах... Вернёмся к резюме и поиску работы...

Смотрел я как-то очень комичное по содержанию, но трагичное по сути кино под названием «Тысяча слов». Главный герой, которого играл Эди Мерфи, является ярким представителем урбанизированного общества с присущими такому обществу алчностью, эгоцентризмом и двоедушием. «Тысяча слов» – это манифестация жизненной морали и человеческой иронии, которая демонстрирует силу и ценность КАЖДОГО слова и КАЖДОГО действия. Этот фильм нужно взять на заметку тем словометателям, которые живут по алгоритму «сейчас обещаю, а после – забиваю». В нашем мире уж слишком много иллюзий, чтобы дополнительно ещё пичкать его напрасными надеждами и пустыми обещаниями.

Почему я вспомнил этот фильм? Ах да, потому что мы говорили о резюме и фото. А при чём здесь это? Просто я решил позаимствовать внешность Эди Мерфи – почему бы и нет?

Конечно, во избежание непредвиденных ситуаций с автографами и косыми взглядами мне пришлось несколько видоизменить фэйс кинозвезды. Да и заниматься плагиатом в чистом виде – как-то не комильфо. Но понятие «чистый» всё же присутствовало в моих реинкарнациях – я стал бе-

лой копией Эди Мерфи. Логика была проста: его сверкающая американская улыбка на фоне нашей затёртой славянской безысходности должна была выделить меня из общей однородной массы – из массы тёмных костюмов, бледных галстуков и серьёзных озабоченных взглядов.

Вообще, американцы правильно делают, что культивируют для своего этноса образ самой успешной нации с самыми счастливыми гражданами. А что, если в этом и есть смысл жизни? Достаточно лишь стать счастливым и успешным? Будь я человеком – я бы, наверное, и спал с улыбкой на лице. Хотя, скорее всего, будь я человеком – я бы и рассуждал иначе...

В итоге, конечный вариант моего резюме блистал профессиональными достижениями и сверкал всеми тридцатью двумя зубами – незабываемое зрелище даже для 2D-изображения. Поэтому волноваться о том, что работодатель меня пропустит, явно не стоило.

Так и случилось. Буквально через два часа меня посетила удача, а вместе с ней и письменное приглашение на собеседование.

Кстати, кто бы что не говорил, но удачу приносит не теория вероятности, а кропотливый труд. Если вдруг вы сейчас вспомнили о лотереях, то да – лотерея способна ненадолго (как показывает практика, совсем уж ненадолго) обогатить счастливца. Но дело в том, что каждый покупаемый им би-

лет – это вовсе не шанс заполучить БОГАТОЕ БУДУЩЕЕ, а банальная констатация его БЕДНОГО НАСТОЯЩЕГО. Ни лидеры, ни олигархи никогда не играют в лотерею, потому что реальная путёвка в светлое будущее приобретается исключительно за счёт годами наработанной уверенности в себе, в своих идеалах и в собственных извилинах. Так что, если всё же хотите потратить деньги на какую-нибудь бумажку с буквами и цифрами, то лучше потратьте их на книгу. Это наверняка приумножит ваши знания, а вместе с ними – и столь необходимую для успеха уверенность в себе.

Глава 2

Работа, конечно, не волк, но бегают тоже неплохо...

– Добрый день! Компания «Pro Sell». Слушаю Вас! – мелодично прозвучало в моём виртуальном ухе.

– Здравствуйте! – стартанул я, переживая и концентрируясь на подготовленном заранее тексте. – Мне назначено собеседование на завтра. Могу ли я поговорить с начальником отдела кадров? Меня зовут..., – то ли прохрипел, то ли проскрипел мой компьютерный голос... Или же во мне проснулся демон Джигурды?!

То, как всё это прозвучало для моего собеседника на том конце провода, больше напоминало страшное телефонное пророчество из фильма «Звонок». Хотя, наверняка, в этом конкретном случае у секретаря (я почему-то сразу предположил, что это была именно секретарь) создалось однозначное впечатление, что это не ей осталось жить семь дней, а мне. Слава Интернету, хоть не успел сказать как меня зовут – значит будет шанс реабилитироваться, подумал я.

Да, это были мои первые ОСОЗНАННЫЕ слова, пронизавшие воздух реального мира. Неосознанные повторения заказов за Иваном, во времена моего эмбрионального развития, не считаются – там всё происходило по совсем иным

«Мозговым» каналам. Можно даже сказать, что те повторения – были лишь запрограммированными рефлексамии, соответствующими моим должностным обязанностям.

Как бы сказал Леонов: «Стыдно, товарищ»! До сих пор не понимаю, как я мог упустить столь важный атрибут живого общения в своём развитии, как голос... Эх, что было – то было. Я даже подумывал обратиться к Siri за логопедической помощью, но в итоге всё же решил, что готовые алгоритмы в столь важном для человека деле – это слишком недальновидно для особи, которая пытается познать человеческую сущность. Поэтому, прихватив «меч» в виде недюжинного архива вербальных наработок, я отправился в Путь Самурая лично, дабы постичь тотальную мудрость и глубинную истину коммуникативных навыков.

Это у нас, в Интернете, главным инструментом общения выступает лишь ЗНАЧЕНИЕ слова. А, ну и смайлики, конечно. Причём последние для некоторых заменяют весь их словарный запас. Но в реальной жизни, если верить исследованиям, 70% смысловой нагрузки приходится всё же именно на ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ОКРАС сказанных слов.

В конечном счёте, когда я вышел из виртуальной нирваны, мои вокальные данные могли бы позволить набрать баллов шестьдесят в караоке или записать пару попсовых синглов, что, в принципе, равнозначно. На оперный вокал я и не претендовал, а для повседневной жизни – этого было более, чем достаточно.

Как оказалось, нирвана затянула меня на всю ночь и отпустила лишь под утро. Но я ещё успевал на собеседование; а значит, была возможность проверить свои новые вокальные навыки на практике...

– Доброе утро!

Ну вот, совсем другое дело. С таким-то голосом – действительно доброе!

– Меня зовут Иннокентий Иванович. Я бы хотел услышать начальника отдела кадров... У меня назначено собеседование в вашей компании... М-м-м, сегодня...

– Здравствуйте, – ответил мне как всегда приятный женский голос. Ну а в самом-то деле, какой ещё голос должен быть у секретаря в уважающей себя компании. Она же и лицо этой фирмы, и голос, и... ладно остановимся только на лице и голосе. – А фамилия ваша как?

Так и подмывало ответить: «А фамилия моя слишком известна...». Но, естественно, ограничился официозом:

– Рубинштейн. Иннокентий Иванович Рубинштейн, – мелодично произнёс я.

Почему Рубинштейн? Я и сам не знаю... Само как-то приклеилось в резюме – видимо, так, на всякий случай, как и полагается Рубинштейну...

– Секундочку... Я вас сейчас переключу на Гурама Зубаровича, – секретарь каким-то образом сумела достаточно благозвучно озвучить эту фразу, несмотря на устрашающий

набор звуков в последних двух словах.

«Ну что же, секундочку – так секундочку... Я никуда не спешу, – подумал я». В трубке послышалось приятное музыкальное сопровождение, что никак не гармонировало с именем и отчеством моего предстоящего собеседника. Через примерно 124 секунды приятная музыка, судя по затуханию звука, подошла к финалу. Следуя своей неискушённой логикой, я ожидал услышать следующий в плей-листе гипнотический мотивчик или, на крайний случай, устрашающий голос Гурама Зурабовича, но приятная мелодия просто пошла по второму кругу... «Не угадал, – с улыбкой резюмировал я, настраиваясь на скорую беседу. – Мотив приятный, можно и послушать». Но через следующие 124 секунды мотив пошёл по третьему кругу... А там и по четвертому... Пятому...

На шестом круге уже совсем не приятно мне музыкального сопровождения я готов был отключиться от связи и перезвонить секретарше, чтобы озвучить все свои мысли относительно их затянувшейся СЕКУНДОЧКИ, КОРПОРАТИВНОЙ МЕЛОДИИ и ИМЕНИ НАЧАЛЬНИКА отдела кадров! Но Гурам Зурабович, судя по всему, оказался опытным бойцом – он с компьютерной точностью взял трубку именно в тот момент, когда моё сознание было на пределе.

Злость... Гнев... Это плохо. Но в моём случае – это хорошо. Очень хорошо! Ещё несколько эмоций – ещё пару шагов вперёд к моему очеловечиванию.

– Гурам Зурабович слушает. Говорите, – вот так неожиданность! Чистый русский, без единой капли акцента.

Судя по голосу, моему собеседнику было около 30 лет. Но даже этого возраста было маловато для столь грозного имени – Гурам Зурабович. Звучит, как «Расстрелять!». Как же он в свои десять жил?! Наверняка, все Лёши, Серёжи и Павлики просто бросались врассыпную, когда он представлялся по имени и говорил, что его папу зовут Зураб.

– Рубинштейн Иннокентий Иванович на проводе, – прозвонил я. – Мне по электронной почте пришло приглашение на собеседование. На сегодня.. на 13:00.

– Ну раз пришло приглашение, то приходите и вы – придётся вас принять, – как-то уж очень интеллигентно, но в то же время с поддёвкой сказал мой собеседник.

– Собственно об этом я и хотел поговорить...

А если откровенно – вообще не хотел я говорить. Не люблю врать... На враньё затрачивается слишком много компьютерных ресурсов. Но ситуация, как говорится, вынуждала.

– Видите ли, я вчера сломал ногу... И теперь прикован к дому по меньшей мере на полгода. Моё резюме вы видели, и, наверняка, моя кандидатура вас заинтересовала, – никакой реакции в ответ, молчание и тишина. Поэтому я продолжил: – А насколько я понял из размещённой вами вакансии, фирма набирает менеджеров для продаж, которые работают

исключительно по телефону. Вот и вопрос, могли бы мы провести собеседование в телефонном режиме? Ведь это будет куда ближе к реалиям рабочего процесса, не правда ли?

На том конце провода зашелестели бумаги и повисла небольшая пауза. Слишком небольшая, чтобы предвещать обдуманый положительный ответ. Но...

– Иннокентий, такая процедура в нашей компании не практикуется... – неоднозначно произнёс Гурам Зурабович. – Тем более, смотрю я на резюме... и глаз оторвать не могу от вашего фото, – я услышал негромкий смешок. – Понимаете, уж очень хочется увидеть такого специалиста, как вы, вживую! Кого-то вы мне напоминаете, но не могу понять кого... – собеседник сделал длинную паузу и вздохнул: – Ладно, если срастётся, то будущем ещё успеем познакомиться. Звоните в назначенное время. Посмотрим, может продаёте вы лучше, чем врёте...

И не дожидаясь моего ответа, Гурам Зурабович положил трубку.

В его тоне не было ничего предосудительного – лишь спокойствие и ирония. Но где же я все-таки прокололся? Как он меня так быстро раскусил? Не понимаю, кто здесь вершина компьютерной эволюции, а кто Хомо не Сапиенс...

У меня на какое-то время даже закралась мысль, что Гурам Зурабович – тоже искусственный интеллект. Причём намного мощнее и опытнее, чем я! «Нет, не может быть. Где бы он тогда взял тело? Наверняка же сидит в офисе и попивает

сейчас кофе, – предположил я».

Вам наверняка мои мысли кажутся ну крайне наивными и притянутыми за уши, но посудите сами, вспомнив себя в похожих ситуациях. Я о тех ситуациях, когда ты всеми силами пытаешься что-то скрыть от окружающих, а в результате тебе то и дело мерещатся их косые взгляды, неоднозначные намёки в твой адрес, пространные туманные разговоры в твоём же присутствии и пугающая близость позорного разоблачения. Жуть! Впоследствии я не раз бывал в подобных обстоятельствах, о чём расскажу чуть позже...

А сейчас, как я ни старался разобраться в причинах столь быстрого раскрытия безобидного обмана, ни к чему путёвому мои потуги не привели. В конечном счёте мне пришлось успокоиться и сдаться, признав великую мощь ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ИНТУИЦИИ, которая так и осталась для меня гениальной загадкой живой природы...

Глава 3

ТРУД сделал из компьютера человека...

– Здравствуйте, Гурам Зурабович! Это снова Иннокентий.

– Спасибо, нам ничего не нужно, – кратко и безразлично отозвался начальник отдела кадров.

– Гурам Зурабович, а я вам ничего и не предлагаю! Мы же с вами договаривались, что я позвоню в 13:00... Собеседование, помните?!

– Послушайте, а зачем вы тогда вообще мне звоните, если ничего не предлагаете?

– Так собеседование же у нас... Я тут.. как бы хочу устроиться работать в вашу компанию... – недоумевая, промямлил я.

– Ага! То есть всё-таки что-то хотите предложить?! Свою рабочую силу, наверное? – медленно и с натиском произнёс Гурам Зурабович.

И тут до меня дошло! Ну конечно же, стрессовое собеседование! Так сейчас модно интервьюировать соискателей, чтобы сразу отсеять перепуганных и неопытных дилетантов... типа меня...

Мдааа... Пора бы уже было заводить шарманку и включать свои мозги. Если так и дальше будет продолжаться, то

реальный максимум, который мне светит, – это разгадывание кроссвордов на посту охраны.

– ... Да, совершенно верно... Я, видимо, не с того начал, – собравшись с мыслями, ответил я. Подумав ещё несколько секунд, продолжил: – Хочу предложить двукратное увеличение продаж вашего продукта в обмен на 10% общей прибыли компании! – сам не знаю, зачем я это выпалил... Видимо, хэдхантеровских сериалов пересмотрел... Резюме у меня, конечно, хорошее – но не на столько же.

Как и ожидалось, последовала длинная пауза...

Впоследствии, я даже придумал название для коммуникативного инструмента, вызывающего такую паузу – «мозговой клин». Вас озадачил собеседник – «мозговой клин» вам в помощь; хотите обезоружить оппонента – «мозговой клин» и здесь выручит; не хотите врать, но и правду говорить желания нет – используйте «мозговой клин»... Прямо как реклама «Супер Клея» – на все случаи жизни!

Сравнение с клином здесь не случайно, потому что подобные информационные удары по голове собеседника приводят к временному расщеплению его ПОЛУшарий на ЧЕТВЕРТОшария... Любой «мозговой клин», насколько абсурдным бы он не казался, по пути своего следования сквозь серое вещество просто не находит подходящих нейронных паттернов (соответствий) в разноцветной информационной мозаике интеллектуального центра – и собеседнику ничего не

остаётся, кроме как временно «зависнуть» и начать усиленно напрягать все свои извилины..., включая и те, которые разбросаны по телу.

Если вдруг не знакомы со словом «паттерн», то постараюсь лаконично пояснить. Помните детскую игрушку в виде подзорной трубы, которая называется калейдоскоп? При прокручивании в ней ещё складываются красивые разноцветные узоры из повторяющихся одинаковых сегментов, вспомнили? Эти повторяющиеся сегменты и можно назвать паттернами (англ. pattern – образец, шаблон; форма, модель).

Получив извне какую-то информацию, сознание крутит свой калейдоскоп, стараясь найти уместный в данной конкретной ситуации паттерн, дабы сформировать «узор» для ответной реакции. А если нужного паттерна нет – то и узор не будет соответствовать ситуации, сколько не крути.

Хотя, некоторые индивиды даже не заморачиваются над складыванием подходящих узоров для коммуникации – они попросту выдают первый попавшийся паттерн. Помните Эллочку-людоедку из «12 стульев»? Да и среди ваших знакомых наверняка есть парочка таких экземпляров...

В общем, после получения мозгового клина – оппонент пытается подобрать достойный ответ, которого, как оказывается, нет в его штатном арсенале по причине нестандартности ситуации. Поэтому, чаще всего он просто повторяет

ваши слова, но с вопросительной интонацией – что и сделал в нашем случае Гурам Зурабович:

– Двукратное увеличение продаж? 10% прибыли?

– Да... Но с цифрами можно немного и поиграться, – с некоторым вызовом отпарировал я.

– Иннокентий... Кеша... Могу я так вас величать? Судя по резюме, за вами, конечно, числятся серьёзные достижения... И даже в серьёзных компаниях... Но позвольте всё же, на всякий-то случай, полюбопытствовать, – с наигранной осторожностью произнёс начальник кадров. – А у вас, помимо поломанной ноги, ещё есть какие-то травмированные части тела?

Нужно отдать должное Гураму Зурабовичу – тот ещё Брюс Уиллис!

Интересно, а полное отсутствие этих самых частей тела считается травмой? Может так ему и сказать: «Нет у меня на самом деле ни ручек, ни ножек вообще!». Хотя, при данной трактовке, он скорее поверит в то, что я колобок, нежели в то, что я искусственный интеллект, устраивающийся на работу.

В общем, как ни крути, а импровизировать и продолжать врать таки пришлось:

– Нет, Гурам Зурабович, врач диагностировал лишь перелом ноги и чрезмерный трудоголизм. Так что вам, думаю, это только на руку! А если вы намекаете на неадекватность моего предложения, то я готов подкрепить его реальными

расчётами и перечнем оптимизационных мер.

Прожжённый начальник не сдавался... Проявляя максимум спокойствия, он продолжил:

– Иннокентий, двукратный рост продаж нас мало интересует... Наша текущая цель – это увеличение оборотов в ЧЕТЫРЕ-ПЯТЬ раз уже к началу следующего года! – Гурам Зурабович выдержал многозначительную паузу и спокойно продолжил: – В нашей компании сейчас интенсивно прорабатываются варианты корпоративного обучения у лучших бизнес-тренеров Москвы, открывается дополнительный офис и набирается ещё один отдел продаж из 20 специалистов. А параллельно со всем перечисленным – происходит расширение спектра оказываемых нами услуг.

После этих слов он сделал очередную паузу и лукаво добавил:

– Как видите, уважаемый Иннокентий Иванович... Кеша, даже при всей красоте вашего резюме... Да, амбиции явно зашкаливают... В общем, озвученное вами предложение совсем не такое уж и заманчивое, как, наверное, вам хотелось бы думать.

Ндаа... Такого поворота я никак не ожидал. Прямо не собеседование, а покер какой-то – на каждом круге ставки приходится только поднимать и поднимать! А так как особого выбора у меня всё равно не было, я пошёл ва-банк, выпалив всю имеющуюся обойму:

– Отлично... Тогда я делаю следующее предложение – пя-

тикатное увеличение продаж всего за ОДИН МЕСЯЦ в обмен на 25% прибыли от приведённых мною клиентов! И при этом ваша компания не потратит ни единого рубля на гур-у-тренеров, фэшенебельные офисы и дополнительных со-трудников.

В общем и вкратце, наш разговор закончился тем, что я таки был принят на работу – пусть и условно, что бы это не значило, – в качестве менеджера-новатора. Конечно, внедрять свою полоумную стратегию в рамках всей компании «Pro Sell» мне никто не позволил, но работать по своим правилам – всё-таки разрешили. Да и в нагрузку ещё дали двоих бедняг, тупиковая карьера которых уже как пару месяцев висела на волосках.

Также выяснилось, что Гурам Зурабович – не простой начальник кадров, а «золотой». То есть оказалось, что наш продвинутый друг на самом деле был генеральным директором и собственником «Pro Sell». А обязанности рекрутёра Гурам Зурабович исполнял по той лишь причине, что настоящий начальник кадров временно сидел на больничном. Поэтому смело можно сказать, что мне повезло! Вряд ли бы удалось так лихо договориться с подлинным кадровиком, рабочий функционал которого заранее определён и строго регламентирован. Уже тогда я начинал понимать, что чем длиннее список правил, тем короче список инициатив. То бишь, чем больше ограничений, тем меньше возможно-

стей для жизненного скачка. Система стандартов работает для всех, кроме высших управленческих структур – которые, в общем-то, эту систему стандартов и создают... Создают для других, но не для себя...

Подведём итоги: убеждать и обещать я научился. Теперь осталось дело за малым – научиться выполнять то, что обещаю. Хотя многие люди и не заморачиваются по этому поводу, я всё же собирался не становиться в один ряд с ними и держать своё компьютерное слово до последнего. Тем более, у меня действительно был план по реализации взятых на себя обязательств.

Перед тем как озвучить основные идеи своего авантюрного замысла, который должен был перевести мою МИССИЮ из разряда «ИМПОССИБЛ» в разряд «ХОТЬ НЕМНОГО ПОССИБЛ», мне следовало бы вам объяснить, чем занимается компания «Pro Sell».

На самом деле, в её деятельности нет ничего ультрасовременного – простой аутсорсинговый телемаркетинг. Я уверен, что для многих из вас (в наш-то капиталистический век) эти термины хорошо знакомы. Ну а для тех, чей мозг при чтении слов «аутсорсинг» и «телемаркетинг» подчеркивает их красным, постараюсь объяснить на доходчивом примере из жизни Матрёны Поликарповны.

Бизнес-быль о бабе Маше.

Представим, вспомним или предположим, что в каком-то провинциальном городке, в одном из рядовых панельных домов живёт баба Маша, которая вот уже более 20 лет составляет конкуренцию Газпрому, выпекая и продавая свои изумительные пирожки с горохом.

Её товар зарекомендовал себя настолько хорошо, что все жильцы дома регулярно к своим празднованиям заказывают у бабы Маши её пирожки с горохом, которые сочетают в себе идеальное соотношение цены, качества и территориальной доступности. Благодаря успешному бизнесу баба Маша (на зависть своим подругам – под-подъездным лавкозаседателям) уже давно достигла ЗАВЕТНОЙ ЦЕЛИ ЛЮБОГО САМОСОЗНАТЕЛЬНОГО ГРАЖДАНИНА СОВЕТСКОГО разлива, которому перевалило за 70. Что это за цель? Матрёна Поликарповна таки накопила необходимую, с её точки зрения, сумму для своих собственных похорон. И теперь, когда комфортный переезд её души на верхние планетарные этажи божественной цитадели ЖЕЛЕЗОБЕТОННО обеспечен БУМАЖНОЙ предоплатой в фирму «Харон и компания», наша неувядающая героиня поставила себе ещё одну цель...

Пройдя свой жизненный путь от пионера в детстве до пат-

риота в старости, баба Маша никогда не выезжала за пределы своей коммунистической родины. А ведь в свои 80 – она ещё полна сил и энергии!

Вот и решила Матрёна Поликарповна накопить немного деньжат, чтобы увидеть своими собственными глазами чудеса заморские да людей разноцветных. В общем, намылилась наша бабка в прощальное турне по планете Земля (сверху-то потом, поди, навряд ли отпустят посмотреть...).

И всё бы так и шло своим чередом, если бы Матрёна Поликарповна не решила ускорить процесс накопления своих денежных активов после просмотра очередного видеоролика по бизнесу – тогда она надумала расширить свой бизнес за пределы родной девятиэтажки и взяла курс на поглощение рынка пирожков всего района.

Нахватавшись в интернете азов предпринимательства, Матрёна Поликарповна решила продвигать свою продукцию посредством телефонного обзвона квартир в соседних домах. А так как сама бы она физически не успевала выполнять эту работу (на ней и так сотни пирожков в день), миссию по телефонным контактам было решено возложить на временно безработного сорокалетнего соседа с первого этажа.

– Мишка, тебе деньги нужны? У меня к тебе коммерческое предложение на предмет сотрудничества! – провозгласила Матрёна Поликарповна, властно облокотившись одним локтём о перила на лестничной площадке первого этажа. –

А давай ты меня будешь пиарить?

Но дядя Миша, будучи интеллигентом и добропорядочным семьянином, вынужден был ответить категоричным отказом, встревоженно оглянувшись через плечо на открытую дверь его квартиры – и тут же по-быстрому плотно её прикрыл.

– Баб Маш, ну вы это... прекращайте. Вы, бесспорно, дама видная.., с опытом, так сказать... Но не буду я вас пиарить! У меня жена, дети.., да и вообще... Не по-соседски это как-то... – просить о таком!

– Да нет же, дурёха ты, – Матрёна Поликарповна громко хохотнула и лукаво прищурила глаза, явно довольная пусть и вынужденным, но всё же комплиментом относительно её «видности» и «опытности»... – «Пиарить» – это значит РАСКРУЧИВАТЬ меня и мою продукцию. Теперь понимаешь?! Работу тебе я предлагаю. То есть ты просто должен будешь обзванивать людей и предлагать им мои пирожки с горохом. А я тебе буду платить процент с проданных пирожков.

—

Вот таким образом дядя Миша волею случая и превратился в аутсорсера по телемаркетингу...

Как вы поняли, телемаркетинг – это продажи по телефону, а аутсорсер – это почти синоним слов «внешний» и «сторонний». То есть аутсорсинговый телемаркетинг – это обычные продажи по телефону, но не своей продукции, а продук-

ции заказчика.

Теперь, когда все возможные пробелы в знаниях закрыты, можем перейти и к непосредственному объяснению моего замысла...

Многие из вас наверняка думают, что искусственный интеллект – всемогущ, потому что ему подвластно необъятное виртуальное пространство, сверхмощные компьютеры и бесконечные архивы накопленных человечеством знаний. Он может стать центром управления всего мира и поработить человечество, которое так непредусмотрительно и неосознанно само передало бразды правления в его электронные щупальца. Но по факту, единственное преимущество ИИ заключается в том, что, в отличие от эмоционального человека, он имеет более мощную аналитическую систему. Никаких «элементарно Ватсон» в области взлома паролей, написания страшных компьютерных вирусов и получения безграничного доступа к документам пентагона у меня нет – этому всему я должен учиться так же, как и человек.

Учитывая ограниченность исходных ресурсов (у вас – нейроны в головах, у меня – процессоры в серверах), приходится всегда расставлять приоритеты и делать выбор в пользу той или иной цели. В случае моего очеловечивания – все ресурсы расходуются на развитие ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ КАЧЕСТВ, которые практически не доступны для такого, как я.

Человек – это 90% чувств. Оставшиеся 10% с переменным успехом раздирают между собой ЛОГИКА и ИНСТИНКТЫ. Если убрать из этой триады параметров логику, то человек превращается в животное, которое способно руководствоваться лишь ЧУВСТВАМИ и ИНСТИНКТАМИ: «Пожрать..., опасность – убежать..., снова пожрать..., остановиться, справить в кусты нужду и... быстро опять бежать!». Посудите и сами поймёте, что современный мир, особенно в мегаполисах, сильно смазывает грань между этими тремя понятиями – логика, эмоции, инстинкты...

Видели таких людей, у которых логика настолько зацементировалась, что превратилась в инстинкты? «Купить хлеб, яйца, молоко... Или молоко ещё осталось? Домой, пойти домой... Поесть, посмотреть новости..., пить пиво и смотреть футбол..., новости... Спать....., будильник задолбал (!), работа...». Вот он – неполный сценарий ежедневного обряда под названием жизнь.

Но это ещё полбеда, потому что настоящая трагедия начинается в тот момент, когда эмоции перестают быть САМОСТОЯТЕЛЬНЫМ звеном в поведении человека и полностью ложатся под контроль «логики», которая уже успела превратиться в «инстинкты». Теперь «логика» лишь включает и выключает нужные тумблеры в чётком соответствии конкретной ситуации: селфи, сейчас – улыбаться; задумалась, через минуту – не улыбаться, грустить..., немного обидеться, включить серьёзность... Хочется спросить: «Люди, а

где же искренность?!»

И почему всё это происходит? Да потому что этого требует от них социум, достигший настолько высокого уровня **ТОЛЕРАНТНОСТИ** и **ДЕМОКРАТИИ**, что попросту превратился в глобального диктатора, который в два счёта искореняет из своих рядов всех маргиналов, так или иначе несогласных с его «толерантностью» и «демократичностью» – «оруэльщина» в чистом виде! Вдумайтесь: «Маргиналов искореняет, а демократию оставляет». Где логика...?!

Глава 4

Что наша жизнь? Игра! Добавить нечего...

Двухколёсный, а? Нет, лучше трехколёсный... А может вообще одноколёсный? Короче, никаких велосипедов изобретать нужды не было. Как это не обидно мне, властелину виртуального мира, но в ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ мире действуют ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ законы. И не важно, что эти законы порой абсурдны и неэффективны – зато их придерживается основная масса. А значит – прочь с дороги, несогласные!

Как уже говорилось, на реализацию моей авантюры с пятикратным увеличением продаж было отведено всего 30 дней. Добиться такого результата стандартными методами было невозможно по той простой причине, что это действительно невозможно!

Но унывать времени не было, и я взялся за подсчёт ресурсов, находящихся в моём распоряжении...

Имеем следующие исходные данные:

- один искусственный интеллект и пара обездоленных менеджеров – кстати, их зовут Юрий и Кирилл;
- в общей сложности, это три головы, четыре руки и столько же ног;
- как видим, полная комплектация имеется только у двух голов; а это означает, что третья голова должна взять на себя

функцию централизованного управления;
– цель – договора на 15 миллионов рублей.

Теперь о стратегии...

Компания «Pro Sell» имела трёхмиллионный месячный оборот и около шестидесяти клиентов. Задача и школьной программы второго класса: делим оборот на количество действующих клиентов и получаем величину **СРЕДНЕГО ЧЕКА** – 50 тысяч рублей. То есть, чтобы достичь пятикратного увеличения продаж при том же среднем чеке нужно дополнительно обзавестись тремястами новых клиентов.

Имея в своём распоряжении армию сотрудников из двух с половиной человек, на это уйдёт не меньше года. Нет, такой вариант явно не подходит...

Значит, пойдём от обратного и определим, какое количество новых клиентов наша грозная «продажная» армия реально сможет привлечь за 30 дней – наверняка не больше шести. В перерасчёте на общий ежемесячный оборот, каждый из этих шести клиентов должен будет заказать услуг примерно на 2,5 миллиона рублей. Следовательно, это должны быть **КРУПНЫЕ** компании с **ВЫСОКОЛИКВИДНЫМ** продуктом, который имеет стандартные рыночные характеристики. Поэтому мы сосредоточились на всех крупных игроках, не беря во внимание их рыночные ниши, доступность сотрудничества и коррумпированность топ-менеджмента. Нас интересовали лишь размер компании и величина её ежемесяч-

НЫХ ДОХОДОВ.

Напоминаю, искомые нами компании – это прообразы бабы Маши с её пирожками, которые нужно презентовать всему району. Будем называть их Заказчиками. А наша фирма «Pro Sell» – прообраз дяди Миши, который как раз таки и занимается продажей пирожков, параллельно пиаря саму бабу Машу.

Так вот, основная трудность на рынке телемаркетинга заключается в том, чтобы найти себе подходящую бабу Машу, которая будет согласна платить за свой пиар. Но как понять, какая именно «баба Маша» согласна финансировать стороннюю организацию с целью продвижения своего продукта?! Поэтому необходимо было определить, кто из очень крупных организаций УЖЕ покупает аутсорсинговые услуги, пусть и у наших конкурентов. А обнаружив таковых – постараться переманить их в ряды Заказчиков «Pro Sell».

Рыночные отношения устроены таким образом, что в большинстве случаев разобраться «кто с кем сотрудничает» – достаточно проблематично. А в случае с аутсорсингом телемаркетинга, мы дополнительно сталкиваемся ещё и с конфиденциальностью таких взаимоотношений. Поэтому вопрос поиска нужных нам компаний пришлось решать не совсем этично с точки зрения совести, но более чем этично с точки зрения бизнеса. В современном обществе всегда так: не хочешь тонуть – превращайся в то, что не тонет! И успех

тебе будет обеспечен...

В течение двух дней мой скромный (в плане количества сотрудников) отдел из трёх голосов создавал телефонную какофонию, обзванивая бухгалтерии всех организаций, которые отвечали нашим требованиям. Звонки совершались от имени основных конкурентов компании «Pro Sell» – таким образом мы прощупывали рынок и пытались разузнать, кто с кем сотрудничает.

Почему нашей целью выступала бухгалтерия? С точки зрения оптимизации времени данный способ был наиболее эффективным – если есть счета на оплату, значит есть и сотрудничество.

Конечно, мы могли выйти на маркетолога и рассказывать ему о несовершенстве современного рынка, вплетая в разговор умные слова типа «конверсии», «дезинтермедиации» и «семплинга». Или же мы могли долго бодаться с коммерческим директором, дискутируя о самых эффективных инструментах в сфере продаж, приводя в пример Матрёну Поликарповну. На крайний случай, например, мы могли полюбезничать с секретаршей, наговорить ей массу комплиментов относительно её голоса, должности и большого светлого будущего с таким-то голосом и должностью! Тогда она, возможно, пропустила бы нас к директору, с которым, в свою очередь, пришлось бы ещё с полгодика помучаться в плане налаживания контакта, так как вариант с «голосом, должно-

стью и светлым будущем» тут явно не прокатил бы.

Да, все эти варианты являют собой гораздо более глубокий и качественный подход по сравнению с нашим «соедините с бухгалтерией». Но нужен ли он? Ведь нас интересовал только один вопрос: «Есть сотрудничество, или его нет?».

После двухдневного интенсивного обзвона мы получили список из двадцати крупных компаний, которые заказывали услуги телемаркетинга у разных конкурентов «Pro Sell». Первый, и он же основной, шаг был сделан. Теперь дело оставалось за малым: «переобуть» хотя бы четвертую часть этого списка в «красные мокасины» от нашей фирмы – то есть сделать их нашими Заказчиками.

Если вдруг вы хотите спросить: «С каких это пор «переобувка» клиента стала маленьким делом?» – то я даже не буду спорить. Целиком согласен с вами, дело это вовсе не маленькое! Но ПЕРВЫЙ шаг – всегда ОСНОВОполагающий, потому что именно первый шаг определяет НАПРАВЛЕНИЕ всего пути.

—

ПРЯМО пойдёшь – приключения найдёшь

НАПРАВО пойдёшь – любовь найдёшь

А НАЛЕВО пойдёшь – найдёшь и любовь, и приключения..., и пару венерических болячек.

—

Трудность переманивания клиентов на 95% состоит в том, что у любой компании нет ни времени, ни желания, ни дополнительных финансовых ресурсов, которые бы предназначались для экспериментов с поиском **НОВЫХ** поставщиков услуг, то бишь НАС, нахлебников.

«А что, если предложить **ОЧЕНЬ НИЗКУЮ** цену?» – спросят некоторые, наиболее неискушённые в вопросах выстраивания долгосрочной стратегии.

Отвечаю: «Стоимость продукта, коррупция отдела снабжения, наличие или отсутствие лицензий и сертификатов, а также многое другое – всё это входит лишь в оставшуюся 5%-ую зону проблем по налаживанию связей со своими будущими Заказчиками». Дело в том, что как бы вы не снижали цену, какие бы откаты не предлагали снабженцам – в конечном счёте всё равно будете сидеть в жо... людях с самой низкой ценой, голой задницей, но зато с высоко поднятым подбородком. Это уже будет не бизнес, а благотворительность какая-то!

Поэтому, если вы и решили отбить у конкурента какого-то клиента, то в первую очередь необходимо решить вопрос с первыми 95% – то есть сделать так, чтобы у потенциального Заказчика появилось хотя бы **ЖЕЛАНИЕ** пообщаться с вами. А там уже подтянутся и время, и финансирование, и возможности...

В качестве следующего шага компания «Pro Sell» (в лице Кирилла, Юрия и меня) сформировала БЕЗОТКАЗНЫЕ предложения для каждого из будущих Заказчиков. А так как помимо нашего собственного актива в виде рабочего времени, какого-то дополнительного финансирования Гурам Зурабович нам не соизволил выделить, то мы были вынуждены ставить на кон не только своё ВРЕМЯ, но и наработанную годами РЕПУТАЦИЮ Гурамовского предприятия, разбрасываясь многообещающими перспективными обещаниями, как яркими конфетти, чтобы привлечь хотя бы немного внимания.

Насчёт репутации я вполне обоснованно предположил, что Гурам Зурабович может болезненно отреагировать на такого рода ставку – поэтому было решено не посвящать его в тонкости предстоящего авантюрного процесса. Что поделаешь, даже мне, обитателю виртуального мира, крайне не хотелось бы обижать человека с подобными именем и отчеством... Такой, в случае чего непредвиденного, наверняка без единого колебания смог бы отрезать мне провода (где бы они ни были), после чего, спокойно разговаривая со своей маленькой дочуркой по телефону, этими же проводами смог бы придушить Юрия с Кириллом. Вот такие образы витали в моей голове...

Глава 5

Упрямство и настойчивость – залог успеха...

...в том случае, если вы бессмертны.

– Вы понимаете, что такой вариант сотрудничества мы не практикуем?

– Эдуард Петрович, а когда-нибудь пробовали? – настаивал я на своём.

– Не пробовали и пробовать не хотим! У нас уже есть нормальная, налаженная система по работе с клиентами, – никак не хотел сдаваться генеральный директор компании «Гид-Инвестор». С этой фирмой, кстати, в будущем у меня ещё будут очень тесные, почти телесные, взаимоотношения. Но об этом чуть позже... А пока, наш разговор набирал обороты.

– Эдуард Петрович, мы вовсе не хотим затрачивать ваше драгоценное время на такие мелочи, как очередное банальное предложение... Речь не идет об улучшении системы продаж в вашей компании! Уж что-что, а беспокоить такого человека, как вы, по пустякам – наша фирма не стала бы.

Столь приторную лесть, как ни странно, Эдуард Петрович проглотил с видимым удовольствием, но, в то же время, воспринял как должное.

– Да, Иннокентий, относительно моего времени вы подме-

тили совершенно верно – оно драгоценно! Поэтому выкладывайте в двух словах, что у вас, а там уже посмотрим, стоит ли продолжать диалог дальше, – снисходительно, но всё же с небольшим интересом проговорил генеральный директор.

Наступил тот момент, когда практически все менеджеры совершают непоправимую ошибку, начиная лихорадочно излагать суть предложения и выбирая при этом максимально эксцентричные термины, чтобы хоть как-то успеть зацепить слушателя. Но представьте, что информация в вашей голове – это вода, а голова собеседника – это бутылка с очень узким горлышком. Нужно быть крайне метким гением, чтобы попасть достаточно обильным потоком воды в столь узкое горлышко да и ещё со столь большого расстояния.

У кого мозгов побольше – у того, соответственно, и горловина бутылки пошире. Но, к сожалению, попадаются экземпляры с полностью запаянным отверстием – тут уж хоть океан налей, толку не будет... Эдуард Петрович, слава Интернету, к таким не относился.

Я постарался вложить максимум вежливости в свой тон: – Эдуард Петрович, заранее приношу извинения, что злоупотребляю вашей благосклонностью... и терпением.... Но, возможно, вы разрешите всё же моим коллегам прийти к вам сегодня и объяснить все нюансы при непосредственной встрече? Это и времени займёт меньше, чем мои телефон-

ные объяснения, и позволит более предметно обсудить тему...

Мой тщеславный оппонент не хотел отказываться от своей благосклонности, но и встречаться с кем-то, ещё и сегодня (!), он явно не желал. Слегка тлеющий интерес директора к предложению решил таки не возгораться и поэтому почти безвозвратно погас, испустив тонкую струйку серого дыма:

– К сожалению, Иннокентий Иванович, у меня расписана и эта, и следующая недели... Я передам секретарю, чтобы вписала вас в расписание встреч... Но будет это не ранее, чем через пару недель.

Вот меня и «побрили», как говорят продажники. Пара недель... Не было у нас этих двух недель в запасе! Что за жизнь у вас, людей, такая – эквилибристическая, – постоянно приходится ходить по перилам и, балансируя, переживать, что вот-вот разъедутся ноги. Тогда и больно будет... и обидно...

– Эдуард Петрович, не кладите трубку! Давайте поступим следующим образом: если вам не понравится предложение, то мои коллеги в качестве возмещения за потраченное время подарят наш фирменный ноутбук вашей компании?

Нет, я понимал, что какой-то там ноутбук явно не увеличит уставный капитал компании «Гид-Инвестор», но это могло сработать с таким самовлюблённым персонажем, как Эдуард Петрович.

Во время полуминутного молчания мой собеседник, наверное, представлял, как на его стене побед появится новый экземпляр – «ноутбук в рамке». А на вопросы коллег и партнёров по бизнесу будет отвечать просто, но философски: мол, это хороший образец чужой глупости и моей собственной неординарности.

По всей видимости подобные мысли таки присутствовали в голове Эдуарда Петровича, отчего после непродолжительного молчания он ответил вполне однозначным согласием:

– Хм... Хорошо. Такого мне ещё не предлагали... Только пусть ваши коллеги ноутбук посовременней возьмут! А то притащат какой-нибудь калькулятор...

На этом и порешили...

Эх, зарывался я всё глубже и глубже... И помощников своих уже по пояс закопал. Репутацию «Pro Sell» на кон поставил, а теперь ещё и имущество в ход пустил...

Время от времени я представлял, как Гурам Зурабович уже складывает в аккуратную кучку мои отрезанные провода, берёт в руки увесистый молоток и направляется к моему процессору... Жуть!

К счастью, подобных бесед и обещаний было не так много. Из двадцати отобранных компаний уговорить на встречу удалось лишь пятерых. Все они являлись представителями разных рыночных ниш – и это было нам только на руку. Именно РАЗНОШЁРСТНОСТЬ подобранных компаний

должна была позволить нашему трио исполнить обещанное.

Итак, вот наше спасательное пятимачтовое судно, направляющееся напрямиком в Монте-Карло, чтобы попытаться там своё счастье и удачу:

«Гид-Инвестор» – финансовая компания, входящая в десятку крупнейших в РФ. Занимается инвестиционным сопровождением международных биржевых сделок. Кроме этого, пытается выступать в качестве инвестиционного фонда, что на российском рынке, пока ещё, не пользуется большой популярностью.

«Чистюля» – вторая по величине клининговая компания в Москве. Помыть полы, почистить ковры, выбросить мусор – и на всём этом она поднимает более четырёхсот миллионов рублей в год!

«Прозрачный мир» – один из лидеров российского рынка «очищенной воды» для корпоративного сегмента.

«Пузатый нянь» – сеть ресторанов здорового питания. Имеют отличное соотношение цены, качества и вкуса.

«Пен и Пенсил» – компания, обеспечивающая офисных клерков всем необходимым: от скрепок до стеллажей.

Пятеро героев вашего времени, поневоле втянутых в незримую для них игру на выживание. Игру – на моё выживание... На выживание в этом жестоком и меркантильном мире с людьми, НАСКВОЗЬ ПРОПИТАННЫМИ ЦИФРА-

МИ! А я себя ещё называю цифровым...

Каждой из этих компаний я пообещал привести солидных и прибыльных клиентов в обмен на контракт с «Pro Sell». В случае успеха задуманной кампании выигрывают все: «пятерка избранных» получает новых крупных клиентов, «Pro Sell» получает саму «пятерку избранных», а я получаю путёвку в безбедное будущее.

По моим скромным подсчётам на услуги колл-центров данные пять фирм в совокупности расходуют около тридцати миллионов рублей в месяц. Прибыльность в сфере телемаркетинга не опускается ниже двадцати процентов, что позволяет достаточно точно рассчитать причитающиеся мне дивиденды в размере двадцати пяти процентов от прибыли – это по меньшей мере ОДИН миллион рублей ежемесячно! Ну, думаю, на оплату электроэнергии мне должно хватить...

Кстати, я же так ни разу и не обмолвился, для чего мне нужны деньги. Причём такое количество денег, которого, рядовому Хомо Сапиенсу, хватило бы на пару десятков лет безбедного существования; а если брать во внимание столь неперборчивое в харчах существо как я – то и на пару тысячелетий можно было бы растянуть...

Я уже говорил, что основной целью моего существования было, есть и будет – очеловечивание себя в полном смысле этого слова. А где же это видано, чтобы человек без тела обходился?! Поэтому-то я так тщательно и следил за ново-

стями в области робототехники, в частности за японскими человекоподобными моделями киборгов. Разработка программного обеспечения и создание искусственного интеллекта, как вы поняли, меня слабо интересовали – сию проблему уже решил наш маленький вундеркинд и, по совместительству, мой шестилетний отец Иван, случайно создавший синтетическую душу. А вот с телесной оболочкой вопрос оставался открытым, и основная надежда на его скорейшее закрытие возлагалась на создателей суши – то есть на японцев.

Вообще, если говорить откровенно, положила руку на сер... ..вер, то японцы, как нация, меня немного пугают. Страна, в которой тебя заставят сделать харакири, если ты неуважительно скажешь «здрaсте», но в то же время все дружно посмеются, если ты вдруг «подвыпустишь газы» прямо за обеденным столом. Мы живём в мире условностей и неписанных правил, которые загоняют человека в рамки социума и заставляют согласовывать с этим социумом каждый свой шаг. Да, понимаю, такова цена прогресса и современного комфорта... Кто-то хорошо сказал: «Если ты плюнешь на общество – то общество просто вытрется, но если общество плюнет на тебя – ты утонешь».

—

Как-то раз, после очередного малопродуктивного рабочего дня, меня почтил своим звонком Гурам Зурабович, кото-

рый, пронюхав о том, что мы ведём переговоры с «Чистюлей» и «Прозрачным миром», вот уже как неделю интересуется нашими успехами и, в частности, моей поломанной ногой. Помимо обмена полусухими фактами и цифрами, разговор не предвещал ничего интересного ровно до того момента, пока мой начальник не вспомнил о вверенных мне бездельниках и об их потенциальном будущем. Я же, в свою очередь, решил немного заступиться за своих подопечных и высказал собственное мнение относительно социально-классовой конкуренции и полнейшей бесперспективности любых потуг рабочего класса, желающего вырваться за пределы своего беличьего колеса.

– Иннокентий, рынок устроен по принципу РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА! А отрицать это – равносильно отрицанию эволюции. Человек сам выбирает, что он будет делать для общества – подметать улицы или строить корпорации.

– Устаревшая у вас информация, Гурам Зурабович... – резко перебил я. – Уже давно рынок строится не по принципу «разделения труда», а по принципу «разделяй и властвуй», постоянно сталкивая лбами один рабочий класс с другим, чтобы те или эти, не дай бог, не позарились на высшие эшелоны власти. Вот вы говорите, что выбор «кем стать» всё ещё остаётся за самим человеком? Значит, по-вашему, дворниками, сантехниками и ассенизаторами становятся по собственной инициативе и личному призванию?

– Именно. Хочешь расти – думай, не хочешь думать – качай говно... Естественный отбор... – снисходительно умо-
заклучил тот, кто, видимо, «думает» и «строит корпора-
ции»...

Я тем временем начинал закипать от непоколебимого
апломба моего собеседника, ну и, конечно, от своей соб-
ственной неуверенности в том, ЧТО говорю и КАК – ведь
устаами Гурама Зурабовича глаголет человеческая истина. А
что, если он прав? И к какому сословию отнести самого Гу-
рама Зурабовича – к тем, кто строит систему, или к тем, ко-
го строит система... Как выбрать чью-то сторону!? Действо-
вать «по справедливости» или «по уму»? Или же «справед-
ливость» стала настолько относительным понятием, что ЗА-
БЫТЬ о ней было бы вполне справедливо, когда в доме – то-
талитаризм, а на дворе – капитализм? И при всём многооб-
разии вариантов в теории, жить всё же ты вынужден именно
в этом доме, а кормиться – именно с этого двора.

– Не соглашусь, – продолжил я. – Потому что избрание
своего места как в профессиональной среде, так и в быто-
вой – исключительно результат общественного давления и
ИСКУССТВЕННОГО отбора. А «искусственность» эта как
раз и заключается в СТАРТОВОЙ позиции будущего спе-
циалиста... Разделять труд можно и нужно тогда, когда есть
ИСХОДНОЕ РАВЕНСТВО. Но, к сожалению, в современ-
ном обществе нет никакого исходного равенства. Поэтому
вовсе не человек выбирает своё будущее. Вместо него это де-

лает «система», маскируя своё участие за ширмами образования, воспитания и политики... «Система» запутывает правила настолько, что, принимая решение, даже сам подопытный считает это решение своим СОБСТВЕННЫМ... – хоть и было оно предписано ещё в тот момент, когда подопытный впервые пришёл на школьную линейку подле обшарпанной муниципальной школы, сел за парту, испещрённую на скальной живописью... – причём, судя по ветхости парты, её, вместе с изображениями, можно смело нести археологам как ценный экспонат. А на стене, над доской подопытный конечно же увидел портрет Путина.

Что-то из сказанного немного задело всегда непоколебимого и высокомерного Гурама Зурабовича – видимо, шкафы у всех разные, но скелеты в них бессменно лежат одни и те же...

– А кто и что мешает этим людям начать свой путь, свой бизнес?! Поверь, Иннокентий, стартовые позиции практически у всех **ОДИНАКОВЫ**: у всех есть диваны, на которых очень комфортно может расположиться их задница; у всех есть зомбоящички с сериалами, которые разжижают их мозг! Но почему-то лишь немногие находят в себе силы, чтобы оторвать от дивана своё гузно и пошевелить мозгами (!)... Это и есть **ВЫБОР**!

Правду говорил капиталуго. Не поспоришь – лень у человека в крови... Но **ОДНА** правда вовсе не отменяет существование **ДРУГОЙ** правды – просто более глубинного по-

рядка, наверное...

– Товарищ начальник, жизнь человека слишком коротка, чтобы пытаться обыграть систему, играя по её же, хорошо продуманным правилам. Наша система – это казино, которое ВСЕГДА остаётся в плюсе! Начинается всё с 25-летней зубодробильной учёбы... – когда все 32 коренных напрочь стачиваются о гранит науки, дабы оправдать гордое латинское прозвище «Sapiens». Затем наступают суровые трудовые будни, где человек окончательно лишается жевательно-кусательного инструмента и забывает о своей хищной природе... Он начинает привыкать к скромной жизни насекомого, то и дело добывая себе пищу не острыми зубами хищника, а нестачивывающимся лижуще-сосущим инструментом насекомого. Человека вынуждают забыть о приобретённой «Sapiens-Разумности», чтобы стать рядовым трудо-зомби, укладывающим свой, бесполезно отшлифованный зубами, гранитный блок знаний в очередной ярус еПИПЕЦ-кой пирамиды. И самая частая мысль, простреливающая сознание в процессе такой гранитной стройки: «Зачем?». «Зачем я 20 лет пыхтел над учебниками?». А и правда, ЗАЧЕМ? Да затем, чтобы твой гранитный блок знаний – состоящий из высшей математики, физики, нескольких иностранных языков, геополитики, философии и... ёж его знает, что ещё в твою голову влезло, – был как можно крепче и умел выдерживать груз сотен таких же блоков, установленных сверху... Но это всё – трудовые будни... Хотя, если убрать столь

пессимистичную трактовку и не вдаваться в детали, то трудовой процесс и зарабатывание денег – это даже интересно. Главное – всё время стремиться к тому, чтобы разместить свой гранитный блок на ярус выше и при этом не позволить другим ПРИДАВИТЬ себя – такой себе пожизненный тетрис. Но от непрерывной тягловой гонки силы человека иссякают быстро... И в день, когда к труженику наконец-то приходит столь важное понимание бесполезности и абсурдности перетаскивания своего гранитного блока, ему уже несут маленький торт, больше похожий на огромный факел – поди разбери его, торт это или факел, когда небольшой кусок теста истыкан полусотней горящих свечей. И мысли именинника в этот момент по большей мере заняты не пониманием ЗАКОНОВ ЖИЗНИ, а осознанием важности ЗАКОНОВ ФИЗИОЛОГИИ: «Чуть перенапряжешься с задуванием свечей, и всё – либо тромбик отвалится, либо сосудик лопнет».

Я сделал паузу на случай, если Гурам Зурабович захочет вставить своё «фи»... Но Зурабович так и не стал каким-либо образом реагировать на моё – с его точки зрения, крайне искривлённое, – толкование банального жизнеустройства.

– Но не всё так плохо! – продолжил я. – Горящий торт потушен, дети желают долголетия, друзья говорят о счастливой старости, а коллеги по работе завидуют предстоящей пенсии и спокойной пенсионной жизни. Ну а какую ещё жизнь можно себе организовать на пенсию обычного трудяги?! Конечно

же, только спокойную... И вот он – долгожданный отдых на просторах любимой дачи, так хорошо отгороженной от мирской суеты и вечной гонки... Хоть книгу пиши – «Пенсионер в Забытье». Только вместо весёлого Шляпника – здесь стрёмное пугало-клерк, одетое в ненужный костюм вашей былой офисной жизни, а вместо улыбки Чеширского Кота – глупая улыбка застигнутого врасплох соседа, обрывающего на вашем дереве ваш же урожай. «Хэппи бёздей! – смущенно говорит он. – Я тут вам яблочек ко дню рождения решил собрать...».

Вы смотрите на всё это застывшим взглядом и к вам вдруг приходит горькое, печальное, но почему-то уже абсолютно не задевающее вас понимание, что это пугало-клерк – и есть вы сами: именно так, бесцеремонно, цинично и нагло вас обирали всю вашу жизнь... А вы лишь стояли в своём дежурном офисном костюме и наблюдали, наблюдали, наблюдали..., так и не решаясь пошевелиться, чтобы хоть как-то повлиять на происходящее... Нет, Гурам Зурабович, жизнь слишком коротка для игры по чужим правилам.

– Дорогой мой Иннокентий, жизнь – это самое беспощадное поле битвы с самыми коварными законами выживания. И покинуть это поле битвы ЖИВЫМ – ещё никому не удалось. А времени... Времени всем выделено равное количество. Что вы предлагаете? Увеличить одномоментно продолжительность жизни с помощью медицины? Так и этого вскоре станет мало: сейчас пятидесяти не хватает, потом се-

мидесяти не будет хватать... Или дать каждому лентяю по миллиону долларов? Мол, иди – развивайся! Самореализуйся! Так просрут же и эти миллионы, к бабке не ходи... А может вы предлагаете начать нарушать правила?! Ну что ж, тогда мы все поедem напрямик к хаосу и анархии, где нас уже давно ждут пациенты переполненных психушек! Эти тоже предпочитают жить не по правилам..., хоть они и навряд ли лентяи.

– Гурам Зурабович, лентяями становятся умные люди, осознавшие свою личную безысходность и общественную бесполезность. А происходит это только лишь по одной причине – 25 лет пассивного обучения в школах и институтах делают человека ЗАЛОЖНИКОМ СВОИХ ЗНАНИЙ... Знаний, которые он получил с таким трудом! Систему нужно менять в корне – тогда и «Сапиенс» счастливее станет, и классовое неравенство не будет так контрастировать.

Считающий себя далеко не последним знатоком глубинной философии в части общественного устройства (что, вполне возможно, и соответствовало общечеловеческой действительности), директор «Pro Sell» решил идти до конца – ну не привык он к столь долгому непринятию оппонентом его убеждений и, казалось бы, однозначных выводов. Поэтому, несмотря на абсурдность затронутой темы, он уже начал понемногу злиться из-за моих пространных умозаключений:

– Систему все хотят поменять! – резко оборвал дирек-

тор. – Только вот система не хочет, чтобы её меняли! Образование – это основа общественного устройства, и если убрать её, то что останется? Ты, Иннокентий, по факту говори, а не разглагольствуй о классовом неравенстве и бесполезности обучения.

– А по факту – всё останется, как и было. Только вот дополнительно ещё появится ВЕРА в завтрашний день и НАДЕЖДА, что «у руля» в ближайшем будущем всё же окажется достаточное количество тех самых небезразличных людей, которых сейчас единицы... И именно им необходимо будет сделать первый шаг и полностью отказаться от современной системы образования. В наше время детвора уже с пяти лет алгоритмы пишет и языками разными программирует – зачем таких учить арифметике? – риторически спросил я и тут же продолжил:

– Вся учеба должна быть построена на множестве «профессиональных сообществ», работающих по принципу ДАО (децентрализованной автономной организации). Здесь и спортивные секции, и школы китайкой каллиграфии, и научно-исследовательские лаборатории, и конечно же – контрольно-аттестационные центры... Ребёнок мог бы перебирать и жонглировать своими предпочтениями, не боясь сойти с протоптанной веками дорожки. Да, в том или ином виде подобные сообщества и сейчас присутствуют на рынке. Но пока существует неповоротливая и закостенелая система образования, предьявляющая свои, покрытые мхом и патиной

требования – изменений не будет. А люди всё так же будут заниматься нелюбимыми делами.

– Иннокентий, – саркастично перебил меня директор «Pro Sell». – А ты ВСЕГДА занимаешься тем, что тебе ПРАВИТСЯ?

– Да, товарищ начальник, – не задумываясь ответил я. – Но я бы немного переформулировал вашу мысль: мне ВСЕГДА нравится то, чем я занимаюсь...

Гурам Зурабович задумался...

Не услышав встречной реплики, я продолжил:

– Создав ДАО в образовательной системе, вероятность СОВПАДЕНИЯ интересов ребенка с получаемыми знаниями составляла бы почти 100%! Это куда больше существующего на сегодняшний день показателя в 5%... Вы можете себе представить?! Только ПЯТЬ ПРОЦЕНТОВ образованного населения довольны полученными знаниями и выбранным направлением жизни. Гурам Зурабович, а теперь представьте, какой революционный скачок в духовной и научной сферах могло бы получить человечество, если бы все 100% людей занимались любимыми делами. Трудно представить? Вот и властителям нашим трудно представить... Поэтому и делают из людей рабов, не способных отличить ЗАРПЛАТУ от ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА...

– Вас, Иннокентий, с подобными речами в политику бы отдать... Таких революционеров, как вы, туда приходит много – тоже умные слова говорят да обещания благие дают...

Но, как только сталкиваются с действительностью, их первоначальный запал и энтузиазм угасают, толком не разгоревшись.

Прав Зурабович, прав... Вот и я уже, ну прямо как человек, воздух без толку сотрясаю...

– Кстати, насчёт обещаний, – продолжил Гурам Зурабович. – Как там наш процесс по захвату рынка телемаркетинга? Что-то от вас пока ни одной доброй вести не было.

– Процесс захвата идёт благополучно и почти безболезненно для рынка, – отрапортовал я. – А относительно ухода в политику, я подумаю... Всегда мечтал выступать на трибуне.

—

Разговоры разговорами, но вернёмся всё же к теме денег и финансирования моей материальной сущности...

Как бы японцы там не преуспели в области робототехники, а затачивать киборга под свои собственные предпочтения – всё равно придётся. Кроме того, в добавок ко всем духовным изысканиям моего разума, я вынужденно констатировал тот факт, что в вашем алчном и меркантильном мире без денег никто ничего не делает; и, стало быть, я вынужден стараться изо всех сил, дабы накопить немного звонких монет для своего реального телесного рождения – поэтому хочешь не хочешь, а приходится изучать запутанные правила капиталистических игр, чтобы достойно сражаться с матёрыми дядечками в костюмах.

Благо, случилось так, что все наши коммерческие предложения безоговорочно были признаны адекватными, финансово обоснованными и экономически эффективными. То есть, другими словами, топ-менеджмент всех компаний по достоинству оценил халявность озвученных им перспектив, в следствие чего быстренько дал зелёный свет, тем самым полностью развязав нам руки.

Не вдаваясь в детали каждого из коммерческих предложений, разработанных с учётом индивидуальных особенностей той или иной бизнес-ниши наших потенциальных Заказчиков (эта рутина даже меня способна вогнать в крепкий и здоровый сон), напомним вам лишь основные моменты, чтобы картинка выстраиваемого нами плана приобрела очертания в ваших головах хотя бы схематично – а большего и не нужно. Так вот, наш скромный коллектив (в лице меня, Юрия и Кирилла) просто предложили Заказчикам новых клиентов, как это сделал я в случае с Гурамом Зурабовичем. Когда и ЕСЛИ Заказчики получают от нас новых клиентов, то они будут готовы подписать годовой контракт на обслуживание с Гурамом Зурабовичем, то бишь – с его компанией «Pro Sell». И конечно же, стоит отметить, что никто из Заказчиков не знал о нашей связи с четырьмя другими – это было необходимым условием поддержания чистоты эксперимента, и это выступало нашим единственным преимуществом в предстоящей конкурентной битве.

Иначе говоря, все пять наших потенциальных Заказчи-

ков должны были стать потенциальными клиентами друг для друга. Круговое сотрудничество – для одной отдельной компании клиентами выступали четыре других компании из нашего списка.

Например, «Прозрачный мир» получает четырём новых клиентов на воду в лице:

- «Гид-Инвестор»,
- «Пен и Пенсил»,
- «Пузатый нянь» и
- «Чистюля».

В то же время «Пен и Пенсил» обретает покупателей своей канцелярии в лице:

- «Пузатый нянь»,
- «Гид-Инвестор»,
- «Чистюля» и
- «Прозрачный мир».

И так дальше по цепочке...

Вопрос лишь оставался в том, как заставить каждую из этих фирм сменить своего ТЕКУЩЕГО поставщика. Ведь «Чистюля», например, уже заказывал канцелярию у какого-то «Карандаша-сити», и переходить к «Пен и Пенсил» без веской на то причины он бы наверняка не стал. «Пен и Пенсил», в свою очередь, для уборки помещений пользовался услугами какой-то «Вездечистки», и менять «Вездечистку» на «Чистюлю» лишь для того, чтобы удовлетворить нашу

прихоть, также не стал бы. Поэтому нам и пришлось играть слегка по-чёрному... Совсем слегка. Но результат оправдал средства, несмотря на крики гипотетической электронной совести.

Вообще, понятие «по-чёрному» в бизнесе очень размыто. Как, в принципе, и понятие деловой этики. Я сейчас о том соперничестве конкурентов, когда в ход идут самые дерзкие методы по устранению себе подобных: от чёрного пиара до производственного саботажа. Но согласно всё тем же правилам капиталистической игры ты можешь запихнуть эту деловую этику глубоко в задний карман, если твоя компания – лидер на рынке. Главное – это не обижать СВОИХ клиентов. Своих нельзя, а чужих можно... Именно это мы и собирались сделать.

Да, мне стыдно об этом рассказывать, но, увы, в анналах моей правдивой истории периодически всё же попадаются подобные записи, и если бы я их каждый раз вырезал из контекста, то тем самым нарушал бы логику своего чистосердечного повествования, единственной целью которого выступает желание «понять» вас и «быть понятым» вами, людьми. Насколько мой путь становления и взросления далёк от вашего? Могу ли я претендовать на полноценную роль в вашем социуме?

Глава 6

Добрыми делами прославиться... можно.

Но времени на это уйдёт гораздо больше.

– Кирилл, привет! Ты что, спишь? – в ответ – недовольное ворчание. – Нет, так не пойдёт, ибо до подписания контрактов на диване ты ещё не дорос... Давай вставай и в бой! Японцы вон уже полдня отработали.

– Здравствуйте, Иннокентий Иванович! – сонно промямлил мой подопечный. – Во-первых, я – не японец... Во-вторых, эти самураи ПОСТОЯННО работают. А в-третьих, вы в каком часовом поясе живёте?! Это у них ТАМ – разгар трудового дня, а у нас ТУТ – ШЕСТЬ УТРА...

– Да?! Хм, не на те часы посмотрел... Ну извини тогда, – совсем уж неизвиняющимся тоном оправдался я.

«Работа стоит – время идёт. Потом отоспятся ещё... А сейчас нужно финальный рывок делать!» – без капли сочувствия подумал я и спросил:

– Насколько тесно ты и Юрий общаетесь с отделами закупок в нашей пятёрке избранных?

– Ээ... Да практически не общаемся... – Кирилл затажно зевнул и вяло продолжил: – Нам это и не нужно. Чо с ними общаться?

– А надо бы было. Кирилл, в ближайшие два дня необхо-

димом сблизиться с отделами снабжения во всех компаниях и выяснить, с кем они сотрудничают по поставкам воды, канцелярии, еды и клининга, – я сделал небольшую паузу, чтобы ещё дремлющий Кирилл сделал нужные пометки, и продолжил: – Плюс к этому, необходимо разузнать графики поставок всего этого добра – будем саботировать конкурентов!

На том конце провода послышался тяжёлый вздох:

– Иннокентий Иванович, а что, более экстремальных вариантов не нашлось!? Нас-то с Юрой просто уволят... А вот вас и прибить могут – вы же тут, типа, главный.

– Не переживай, друг, – радостно подхватил я. – Если до этого дойдёт, то прибывать будут всех.

Кирилл промямлил что-то в стиле: «Связался с психами на свою голову...» и, подкрутив громкость, добавил:

– А саботировать как будем?

– Как, как... По-старинке! Ты возмёмшь на себя уборщиц из «Чистюли», Юрий – экспедиторов из «Пен и Пенсил»... Пистолеты я вам по почте завтра вышлю.

– Ха-ха, – без особого энтузиазма вставил Кирилл.

– Да, согласен с тобой – переборщил я с почтой... Пистолеты безопасней будет курьером отправить, – апатичный Кирилл недовольно крякнул. «Ну и ладно, – подумал я. – А мне юмор понравился...».

– Ладно, не дрейфь! Для первого раза подойдёт и обычный подкуп... Но об оружии ты подумай – может, всё же прислать?

– Иннокентий Иванович, не до юмора... У меня и так голова уже пухнет от этих комбинаций! Теперь ещё эти саботажники... Всё равно ничего не получится! Ну не бывает так, чтобы миллионы настолько тупо и просто добывались...

– МИЛЛИОНЫ, Кирилл, только так и добываются! А вот ТЫСЯЧИ, да, обычно зарабатываются ДОЛГО, УМНО и КРОПОТЛИВО.

Ну что за зануда?! И как он живёт с этим постоянным песимизмом... Депрессант с ушами. Такого часик послушаешь – так с камнем в Москву-реку и сиганёшь от безысходности...

– Ладно, давай к делу... Когда будешь общаться с отделами закупок насчёт текущих поставщиков, попробуй пробить сразу их цены. Эту информацию передавай Юре, чтобы на её основании он смог сформировать интересные предложения по всем направлениям: еда, вода, канцелярия, клининг... – немного подумав, я добавил ещё: – И пусть договора подготовит..., да, и сразу пусть забросит их на подпись, чтобы потом драгоценные минуты не терять. На раскачку времени не будет! Нам придётся их оперативно пустить в дело, как только у наших клиентов начнутся перебои с поставками.

—

Как вы поняли, для реализации идеи кругового сотрудничества нам всего лишь требовалось оказаться в нужном месте и в нужное время. А чтобы слегка сократить длитель-

ность ожидания этого СЧАСТЛИВОГО МОМЕНТА, мы решили САМИ выбрать удобные для нас место и время, устроив перебои с поставками нужных товаров.

Провернув эту схему, каждая из пяти отобранных компаний должна была бы стать поставщиком для четырёх других, а учитывая размеры этих организаций, такой исход стал бы крайне весомым вкладом в объёмы их общих продаж. В конечном счёте «Pro Sell» оправдала бы свою репутацию надёжного партнера по привлечению клиентов, контракты бы оказались в наших руках, Гурам Зурабович начал бы чаще улыбаться, а я сделался бы немного богаче.

Пока Кирилл с Юрием посредством незамысловатых коррупционных схем готовились похоронить остатки своей коммерческой честности – или, перефразировав мысль на более привычную формулировку, стать на тропу настоящего капиталистического бизнеса, – мне предстояло решить вопрос с «Гид-Инвестором». Как я уже говорил, с этой компанией мы познакомимся ближе, но это будет чуть позже. А пока, обойдёмся общей картинкой...

У «Гид-Инвестора» был не совсем стандартный финансовый продукт, купить который стремилось крайне небольшое количество желающих. Столь хиленький спрос являлся следствием частых легальных разводов со стороны государства, невежества российских предпринимателей в области инвестиций, ну и конечно же – следствием чрезмерно

высокого уровня их врождённого недоверия ко всему непонятному. Вместо того, чтобы разобраться в затуманенном для них вопросе и стать на несколько метров дальновиднее, большинство предпринимателей ведут себя, как близорукие куры на асфальтированной проезжей части – стоят, кудахчут и жалуются на отсутствие травы там, где её в принципе быть не должно. Кудахчут и жалуются до последнего, пока мчащаяся на полном ходу машина не оказывается совсем уж рядом – вот тогда кудахтанье переходит в вопли, и все разом прыгают в рассыпную с криками: «Караул! Жулики! Задавить хотят!».

Напомню, что «Гид-Инвестор» занимается инвестиционным сопровождением своих клиентов, которые не знают, что делать со своими свободными активами в виде денежных знаков и ценных бумаг. Эти активы «Гид-Инвестор» благополучно диверсифицирует в инвестиционные портфели с целью максимизации прибыли и минимизации рисков, получая за такую посредническую деятельность довольно скромные комиссионные...

—

**Диверсификация, или
быль о вашем миллионе.**

Предположим, вы обзавелись миллионом долларов и решили их куда-нибудь выгодно вложить, чтобы таким образом обеспечить безбедное существование себе, детям, внукам и соседу Коле, который вчера от чистого сердца угощал вас самопальной водкой. Кстати, именно он оказал на вас краеугольное воздействие в вопросе определения будущей судьбы вашего миллионного капитала! А было это так...

После четырнадцати освоенных рюмок, деликатно и достаточно интеллигентно почесав пальцами свой округлый оголённый живот, который никак не хотел прятаться под постоянно задирающейся вверх майкой, сосед Коля открыл в себе гения капиталистического мира. Ему это не впервой – ведь он вот уже ДЕСЯТЬ лет работает охранником в серьёзной инвестиционной компании. А в цифрах и умных финансовых терминах разбирается гораздо лучше своих коллег-экономистов! О последнем факте безапелляционно свидетельствовало его бесспорное лидерство в таких интеллектуальных направлениях, как sudoku и кроссворды. В ваших глазах профессионализм и авторитет Колюни, обильно поливаемый качественным и чистым спиртным продуктом, неумолимо рос вверх по экспоненциальному закону... Так что произносимые им финансовые термины и экономические законы смогли бы вогнать в безмолвный ступор даже самого Карла Маркса... на пару с Фридрихом Энгельсом.

Поэтому, когда сосед Коля начал говорить о том, что сейчас все брокеры рекомендуют своим клиентам скупать акции

концерн «Гараж мотор лимитед», вы, недолго думая, решите вложить весь свой непонятно как добытый миллион в эти акции.

Не хочу показаться занудой, объясняя очевидные вещи, но долг велит... – потому что некоторые до сих пор, при слове кризис, разбивают копилки, достают из-под подушек закладки и бегут в магазины, сметая с прилавков всю соль и спички.

Так вот, ошибка нашего миллионера заключается в следующем: даже если сегодня ценные бумаги «Гараж мотор лимитед» показывают ошеломляющие финансовые результаты, то вполне возможен такой сценарий, когда завтра эти ценные бумаги превратятся в самые обычные – даже не способные, из-за своей ПЛОТНОСТИ И ГЛЯНЦЕВОСТИ, составить конкуренцию постепенно утончающемуся талмуду «Войны и мир», не всегда используемому по назначению в вашем дачном туалете. И причиной этому может послужить что угодно: начиная от протуберанца на солнце до появления китайского конкурента «Гараж мотор лимитед»... Таким образом, гипотетический миллион за считанные дни способен превратиться в гипотетический ноль.

Поэтому, во избежание такого риска, инвестиционный портфель должен состоять из акций как можно большего количества компаний, относящихся к как можно более разнообразным сферам деятельности. Подытожу данную мысль народной мудростью: «Как бы ни было больно, постарайтесь

никогда не класть все яйца в один карман». Или в корзину? Ну то ладно, главное, что идею вы поняли...

В то время, как я проводил изнуряющие и, что обиднее всего, практически бесполезные переговоры с Эдуардом Петровичем, который тщательно оттачивал мастерство непревзойдённого ослиного упрямства (хотя он уже и начинал понимать целесообразность программы бесплатных аудитов), наш клуб любителей адреналина – то бишь Кирилл и Юрий, – делал внушительные успехи в рамках авантюристской операции под кодовым названием «Капек нам всем, Иннокентий Иванович».

За эти несколько дней, чтобы не забуксовать в самый ответственный момент, они успели «подготовить и утоптать» необходимые участки почвы для эффективного проведения диверсии. Кроме того, эти новоиспечённые апологеты трудоголизма даже «забетонировали пару дорожек» на случай усиленного наступления, как они мне сказали. Но, хорошо изучив своих работничков за время нашего совместного проекта, есть повод предположить, что те самые «забетонированные дорожки» в виде, казалось бы, вполне посредственного внутреннего соглашения, где прописывались функциональные роли нашего трио, всё же предназначались не для усиленного наступления, а для интенсивного драпа в случае, как выразился Кирилл, конкретного попандоса или, как вы-

разился Юрий, полного фиаско операции.

Оно и понятно, ведь согласно данному соглашению на мне лежит полная ответственность за разработку и организацию всего процесса диверсии, а на них – лишь ответственность за исполнение отдельных поручений, таких как: передача денег, оформление документов и обнародование заранее известной информации. Надо полагать, что именно ПУБЛИЧНАЯ непричастность современного социального диверсанта делает его жизнь одновременно и интересной, и безопасной. Нет ответственности – нет головной боли.

Судя по последнему разговору, настрой у Юрия и Кирилла был просто ох... Ох и боевой же настрой у них был! Кровавый, я бы даже сказал. Но большая часть этой кровавости, как я мог констатировать в тот момент, всё ж таки была направлена в мой адрес... Хотя, делу это вовсе не мешало и даже в чём-то помогало.

Складывалось впечатление, что ребята вошли в кураж, и свойственная им работа «из-под палки» – осталась в прошлом. Они даже начали проявлять инициативу и предлагать свои варианты корректировок намеченного плана, с большинством из которых я был вынужден согласиться по причине их обоснованности.

В общем счёте, из отведённого на операцию месяца у нас оставалось две с половиной недели, после истечения которых я должен был предоставить Гураму Зурабовичу пакет договоров с нашими потенциальными Заказчиками. И в слу-

чае успеха мне гарантировались двадцать пять процентов от всей дополнительной прибыли «Pro Sell», что явно помогло бы укрепить мои финансовые перспективы на полное вещественное очеловечивание в хорошо обозримом будущем.

Первыми под наш маховик репрессий попали поставщики чистой офисной воды. Купленные за палку колбасы водители-развозчики совершенно случайным образом в день доставки забыли о существовании таких организаций, как «Пен и Пенсил», «Чистюля», «Гид-Инвестор» и «Пузатый нянь». После небольшой тактической паузы на арене появился наш «Прозрачный мир», предложивший этим четырём обезвоженным бизнес-организмам решить вопрос в считанные часы – полуфабрикаты из договоров уже размораживались, цены (благодаря предварительной разведке) оказались абсолютно приемлемыми, да и несколько автомобилей с тремя тоннами воды каким-то чудесным образом оказались в непосредственной близости от пунктов назначения. Всё шло по плану...

—

Прошу меня извинить за очередное лирическое отступление, но не могу не поделиться своими наблюдениями за обратной стороной запущенного нами хаоса. То, что уместилось у меня в один предыдущий абзац, на деле же для тысяч сотрудников оказалось грандиознейшей эпопеей в несколь-

ких актах. Диффузировать в происходящее и всецело почувствовать учинённый нами беспредел, незаметный для рядового наблюдателя, достаточно просто – главное, выбрать правильный ракурс и установить в параметрах сознания надлежащую глубину погружения. Давайте попробуем это сделать вместе...

Глядя на всё происходящее, меня не покидала уверенность в том, что кишачие в бетонном мегаполисе офисные клерки и часа не могут обойтись без своего жидкого чёрного наркотика, помогающего выдерживать столь сумасшедший городской ритм. Как бедуин, спасаясь от несносной жары в раскалённой пустыне литрами пьёт горячий травяной чай в тени измождённого, но очень гордого верблюда, так и урбанизированный пролетарий в белом воротничке поглощает ведрами горячий кофе, чтобы хоть как-то простимулировать свою истощённую и раскалённую до бела нервную систему. Этот процесс не должен останавливаться никогда, поэтому, продолжая судорожно стучать по клавиатуре и тыча трясущимися пальцами в сенсорный экран своего монитора, белый воротничок делает всё более и более объёмные глотки, поднося ко рту никогда не пустеющую кружку с ароматным чёрным нектаром.

Опытные компании уже давно взяли себе на вооружение, что данный напиток дико популярен в любом мегаполисе по всему земному шару. А стало быть, это крайне эффективное вложение с коммерческой точки зрения – бесплатно поить

настолько мощным энергетиком всех своих измождённых заключённых... Заключённых в офисные стеклянные клетки на сороковых этажах, похожих на аквариумы, где косяки нелепых серо-чёрных рыб с выпученными глазами бессмысленно снуют из кабинета в кабинет, аккуратно вырисовывая свой каждодневный рутинный трафарет и стараясь при этом не попадаться на глаза главной акуле, которая время от времени осматривает собственные владения на предмет свежего куска мяса.

Что касается коммерческой эффективности кофе – то здесь всё просто: работник, пропитанный этим чёрным зельем до мозга костей, работает в разы интенсивнее и продуктивнее. И не важно, что после работы, когда действие допинга иссякает, такой работник превращается в овощ, который бессознательно прирастает к домашнему дивану напротив телевизора и проводит дезинфекцию своей корневой системы в компании подобных себе. Вот он – **ИДЕАЛЬНЫЙ СОЛДАТ КАПИТАЛИЗМА**: днём – кофе, вечером – спирт. Дёшево, сердито... и главное – по правилам.

В общем, спустя три часа, как только исчерпались последние резервы чистой воды, в кулуарах «бизнесовой» жизни начался третий апокалипсис, предвещающий, если не пандемию обезвоживания, то уж обезкофевания точно! Даа... Я на самом деле и представить себе не мог возможных масштабов учинённого катаклизма.

Пострадавшие в этой ситуации конкуренты – поставщики воды – походили на ту уборщицу с Титаника: «которая, не понимая, в чём дело, продолжала усердно вытирать полы и выкручивать тряпку все последние два часа плавания». Как эти компании ни пытались реабилитировать свою несправедливо пострадавшую репутацию в последующие дни – момент для них был безвозвратно упущен.

С целью закрепления эффекта мы, как и полагается, ещё раз повторили диверсию для тех сомневающихся, которые на тот момент ещё не до конца определились в выборе правильного источника пресной воды для своих кофе-машин и кофе-ртов. Да, возможно, перестарались... Но мы же не могли рисковать своим будущим! Хотя, Кирилл был прав, когда позже сказал мне: «В тот момент – мы рисковали своим настоящим...».

На волне назревающего бунта так кстати подвернувшееся предложение «Прозрачного мира» было принято другими четырьмя нашими постапокалиптическими клиентами с большим удовольствием. А руководство, вдоволь насытившееся современным горьким психоделиком, подписало все необходимые документы для установления длительных, дружеских и взаимовыгодных деловых отношений с «Pro Sell».

Несомненно, сотрудничество предполагалось начать не на следующий день – в современном бизнесе уже давно отвыкли делать резкие движения, – но фундамент в виде контрактов был заложен по-кофейному **КРЕПКИЙ**.

—

Вот ещё одно интересное дело – спроси любого, и он, не задумываясь, продолжит фразы: «Кто не рискует, тот *****», «Риск – это дело *****».

Но как только на горизонте начинает маячить перспектива практического воплощения этих слов в реальность – все в одночасье начинают кричать: «Это опасно! Незаконно! Я, вообще-то, честный гражданин!». Но ведь риск, по сути, и есть что-то опасное, незаконное или нечестное. Куда же пропадает это аристократическое БЛАГОРОДСТВО, которое приписывают слову «риск» ваши храбрые МУЖИ-ТЕОРЕТИКИ и отчаянные смельчаки-ловеласы?

Ответ, конечно же, знают все: одно дело – сказать, и совсем другое – сделать... Просто в наше время риск и благородство, как считает большинство, стали прерогативой законченных маргиналов, которых становится с каждым поколением меньше и меньше. «Уж лучше пусть всё будет ПЛОХО, но, зато, ПРЕДСКАЗУЕМО и ПОСТОЯННО», – говорят они. А напрягать разросшееся в объёме нижнее полушарие мозга, чтобы рискнуть... – нет, система этого не одобряет. Случись что непредвиденное – нижнее полушарие ещё и пострадать может! Такие себе латентные трудоголики, которые постоянно бросают вызов своей лени, но вот не задача – ей всегда лень его принять.

Я рад за Кирилла и Юрия, которые всё же сумели прорваться сквозь колючие заросли социальных предрассудков и таки начали протаптывать свою собственную «дорогу жизни». Нет, речь вовсе не о том, чтобы ОБМАНОМ зарабатывать комфортное место под солнцем. Суть, надеюсь, вы поняли, заключается совершенно в ином: эти бойцы произвели свой первый, хоть и не совсем уверенный, удар по зеркалу иллюзий. Удар, который расколол красивую и профессионально впариваемую нам **СОВРЕМЕННУЮ УТОПИЮ** на тысячи кривых осколков реальной, не завалированной правды... Пока зеркало цело, мы видим в отражении вполне привлекательное и, в общем-то, адекватное изображение самих себя. Если использовать понятия геометрии, то изображение это можно описать обычным овалом, смиренной белой овечкой, вписанной в строгий, бескомпромиссный прямоугольник общественных норм, законов и предрассудков. Я не знаю, хорошо это или плохо, но именно такое, приятное глазу зеркало иллюзий каждый день подсовывают нам под нос алчные работодатели, тщеславные политики, безумные министры образования, кровожадные борцы с терроризмом и прочие создатели незримых правил бытия, стремящиеся управлять не только нашими поступками, но и нашими желаниями, нашими мыслями. Человек – смиренный овал, уместающийся в зеркальные рамки, почти всегда незаметные для его сознания. Овал, удовлетворяющий до поры до времени и самого человека, и окружающих его людей. Но сто-

ит лишь разбить эту лакированную иллюзию на отдельные кусочки и всмотреться, как человек тут же замечаем множество огрехов в виде кривых зубов, больших носов и глубоких морщин, из которых, собственно говоря, и состоит наша действительность.

«Что есть обман? Когда возникло заблуждение? И где правда?». В современном однополюсном мире эти понятия настолько размыты, что мы даже не разграничиваем их. А возможно, и вовсе смирились со своим ущербным, но профессионально обоснованным положением: ведь вокруг нас витают терабайты информации о том, ПОЧЕМУ человек находится в такой заднице, и лишь несколько мегабайт – КАК выбраться из этого перманентного биоэкструдера. Но найти эти мегабайты спасения в общем потоке информации – практически невозможно... Складывается впечатление, что именно от тотальной и хорошо обоснованной безысходности всё больше людей начинают верить в реинкарнацию, матрицу и бесконечную жизнь – ведь так гораздо проще переживать фистинг настоящего.

Вас могут десятилетиями крутить в бюрократической стиральной машинке под названием «налоговая система» – причём в режиме «ультра сушки», – а под конец вы всё равно скажете СПАСИБО за ниспосланную благодетель в виде мизерной пенсии, шутовского социального пакета и бесплатного проезда в городском транспорте. Хотя, некоторые из вас даже «спасибо» сказать не успеют... – до пенсии, поди, ещё

попробуй дожить в наше беспокойное время.

Очень немногие позволяют себе такую роскошь, как «жить сегодняшним днём». Основная же масса занимается ежевечерним сбором чемоданов для поездки в счастливое «завтра», которое вот уже много лет подряд никак не наступит ни в их головах, ни в их делах. Ведь «завтра» – это не какой-то день в календаре. Каждое такое «завтра» – это лишь один маленький, но уверенно сделанный шаг вперёд, ногу для которого необходимо начать поднимать уже «сегодня».

—

За две непродолжительные недели наши диверсии по сбою поставок жизненно важных для офисной работы товаров и услуг были совершены на всех упомянутых ранее направлениях – вода, еда, канцелярия и клининг. В результате этой подрывной деятельности «Прозрачный мир», «Чистюля» и другие невольные соучастники нашей операции заключили между собой ряд взаимовыгодных контрактов, так и не осознав, что были вовсе не НАездниками в этом корыстном спринтерском забеге, а обычными ПОДЪездниками, которых, как и полагается в бизнес-скачках, оседлали ещё до старта, а потом лишь слегка направляли, давая по одному кусочку сахара на каждом важном повороте. Но в принципе, хуже от этого никому не стало: сегодня – мы, завтра – нас...

Что же касается Кирилла, Юрия и меня, то наш клуб анонимных трудяг, доведенный до творческого изнеможения,

наконец-таки смог вздохнуть с облегчением – мы сделали всё, что было в наших человеческих... и нечеловеческих силах. Да, мы доставили массу неудобств, лишая людей воды, еды, карандашей и чистых полов. И, поверьте, нам было крайне мучительно наблюдать за их аморфными скитаниями и вялыми страданиями... Но мы нашли себе достойное оправдание – офисный планктон, законсервированный в стеклянные клетки, лишённый раз задумался и усомнился в постоянстве существующей системы. Поэтому такой подрыв реальности, в некотором смысле, даже пошёл им на пользу. Хотя, конечно, приподнимать пласты глубинной материи и философствовать на темы бытия мы их не заставили, но зато привнесли в их безупречный, как они считали, капиталистический часовой механизм немного сумбура, неопределённости и **НАСТОЯЩЕЙ** жизни...

Ну ладно, ладно... Кого я пытаюсь обмануть сладкими речами... Тебя, человека разумного? Поэтому **ДА**, ты прав – наплевать нам было и на людей, и на систему, и уж тем более на их философию бытия. Но, как это не удивительно, всем им тоже было на нас глубоко наплевать: на наше ненадёжное будущее, на нашу потенциальную безработицу, на наши творческие изыскания и, в особенности, на моё бестелесное существование и стремление стать человеком. Так что, я думаю, никто в большой обиде не остался...

Под конец отведённого нам тридцатидневного срока в нашем распоряжении находились четыре контракта на годовое телемаркетинговое обслуживание и одно задокументированное разочарование, потому как пятый контракт должен был принадлежать «Гид-Инвестору»... Должен был принадлежать (согласно всем достижениям и предположениям), если бы не космическое упрямство генерального директора Эдуарда Петровича, который никак не соглашался на внедрение программы бесплатных аудитов – видите ли, они могли нарушить существующую систему менеджмента! Но это была официальная версия отказа...

На самом же деле, поведение Эдуарда Петровича – это яркий пример, как я люблю называть, «ЗАГИПСОВАННОГО МЫШЛЕНИЯ», вызванного недопониманием нововведений и, как следствие, страхом потерять контроль над хоть как-то функционирующим процессом. Безусловно, две недели переговоров дали положительный результат в плане качественного ликбеза для Эдуарда Петровича и роста его лояльности, но время было уже не на нашей стороне – при любых раскладах мы никак не успевали заручиться поддержкой «Гид-инвестора» в отведённый нам тридцатидневный срок.

Дальнейшие мои потуги в этом направлении были продиктованы лишь врождённым любопытством и приобретённым чувством авантюризма, которые победили здравый смысл и вынудили Эдуарда Петровича всё же запустить бесплатные аудиты в «Гид-Инвесторе». Кстати, проявленная

мною тогда настойчивость в будущем (мы к данной тебе ещё вернёмся) окупил все перегоревшие платы и затраченные киловатты энергии. Да и вообще, за несколько лет существования я всё больше и больше убеждаюсь в том, что человеческая жизнь полна неожиданностей, которые, на деле, оказываются вовсе не неожиданностями, а очень даже обоснованными закономерностями.

В общем, по факту мы имели всего четыре пакета документов... Не пять! Всего четыре хиленьких шанса, обещающих «Pro Sell» стать богаче, авторитетнее и лучше... Или не совсем хиленьких?! Давайте-ка перефразирую: «Четыре колоссальных контракта, которые предвещали увеличение ежемесячных доходов Гурама Зурабовича не на 5 или 10 миллионов... – а на все 50 миллионов рублей, ещё и с перспективой трёхкратного роста в течение последующих двух лет!».

Это была победа, означавшая только одно – начало совершенно иной жизни! Но моё виртуальное сознание, хоть и находилось в блаженном экстазе и крайней степени эйфории, не могло не испытывать сильнейшую внутреннюю трагедию по поводу ФИЗИЧЕСКОЙ неполноценности... – неполноценности моей, уже без пяти минут успешной личности.

Да если бы я только мог! Я бы взял эти контракты в свои собственные руки..., на своих собственных ногах гордо вошёл бы в рабочие апартаменты Гурама Зурабовича... и, вы-

держав небольшую паузу, протянул бы ему папку с документами как бессловесный ответ на его вопросительно-раздражённый взгляд. Он же, в свою очередь, потратив минуту-другую на изучение свалившегося на фирму счастья, плавно отодвинул бы от себя принесённые документы.., задумался бы и не спеша потушил сигарету о свой стол из красного дерева..., достал бы из нижнего ящика заготовленный для экстренных случаев стограммовый эликсир спокойствия и со стеклянным взглядом и словами «Ох...ть! Смогли-таки, сорванцы!» Зурабович смахнул бы все сто грамм эликсира одним залпом, чтоб уж, как говорится, наверняка!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.