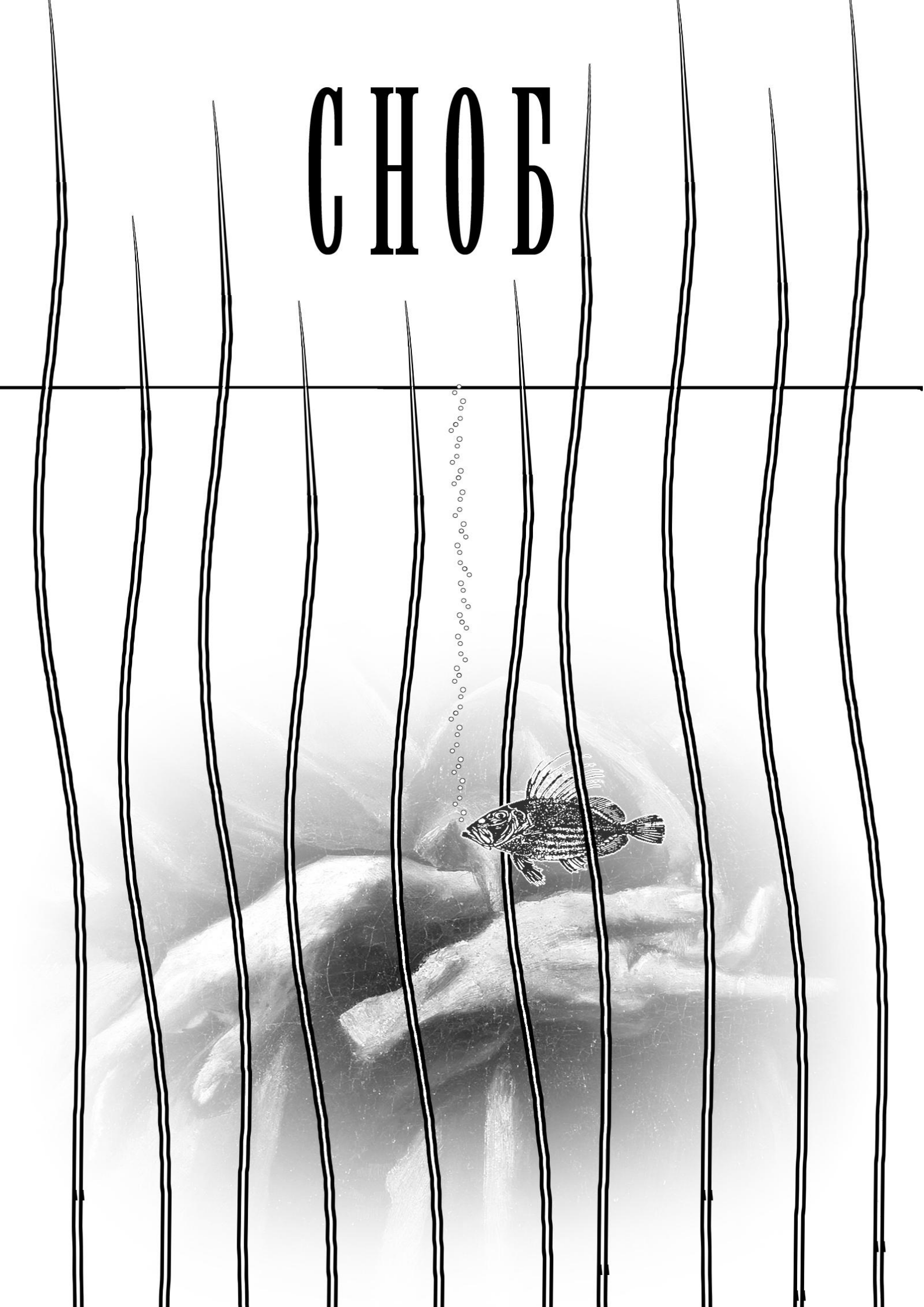


СНОБ



Семен Грила

Сноб

*«Честность мы хвалим,
но предпочитаем держаться от нее подальше».
Децим Юний Ювенал «Сатиры»*

Жасмин еще не зацвел, а запах уже ощущался. Фантомные боли памяти. Предчувствия. Как ни назови – все равно непонятно, как так происходит. Стремительный рой разума предвосхищал, приукрашивал и обманывал.

Весна, весна, повторял про себя Кротов, оглядываясь по сторонам. Он искал признаки. Листочки, цветочки. Хорошо. Он уговаривал себя, искал подтверждения ощущениям – и по большей части не находил.

Всегда у него было так.

Работа

Кротов был трудоголиком. Ну почему был? Он есть и будет им. Процесс поглощения ресурсов и создание чего-то другого взамен потраченного составляло содержание его жизни. Он так ее понимал. Она была для него полностью прозрачна.

Он не только не врал себе, но и воспринимал окружающее буквально, без прикрас. Так он хотел и мог. Хотя это и было чем-то невозможным. Нормальный человек не может так жить, а Кротов мог.

Делало ли это его ненормальным? Ну, смотря как определять нормальность. Тут много разных вариантов.

Экспертиза

Кротов был экспертом в редкой области. Он определял подлинность смыслов.

Есть эксперты по краскам и живописи, есть по литературе. Есть по машинам, есть по мордам. Есть... да по чему угодно есть эксперты, им несть числа.

Но Кротов был экспертом экспертов. Нет, не психологом или экстрасенсом. Боже упаси. Он различал намерения, скрытые за поступками или за подготовкой к ним. Он определял – настоящее событие или нет. Он струился среди иллюзий и манипуляций. Его не интересовало юридическое определение происшествий, этика, вина и все такое. Его целью было определить истинность поступков, их, если хотите, программу.

Он обращался со всем этим через улавливание (или не улавливание) повышения духовной энтропии. Это корявое определение Кротов называл ощущением страсти. Она давала ему основу для выводов. Шкалу. Ресурс оценки.

Клиенты

Редкие люди, такие же, как он, одиночки – кто еще способен оценить возможности его метода. Ментальные преступления не описаны в уголовном или каком-нибудь другом кодексе. Ну если не считать таковыми что-то вроде «мошенничества» или «доведения до самоубийства».

Клиентов Кротова интересовали процессы, которые станут заметны через десятилетия – как минимум. А какие-то и еще позже. Их интересовали люди, занимающиеся этим теперь. Их цели и влияние всего этого на будущее самих клиентов.

Пути клиентов и Кротова совпадали только до выявления «затейников», как называл он «преступников». А дальше – цели, оценки последствий и влияние на будущее – с этим уже не к нему. Это мелко для него. Неинтересно. Не греет.

А он любил жар. Пекло. Когда он подходил к источнику страсти. Это ничем нельзя было заменить. Дальше холодные расследования и наказание, превращающее участников в ничто. Нет, неинтересно.

Для чего это все было нужно клиентам, было ему понятно: они хотели быть уверены, что противостоять стоит, что актер иллюзии пойдет до конца, что он способен сотворить задуманное. Если нет – то на этом, как правило, все и заканчивалось. Серьезным людям тоже не хотелось заниматься несерьезными делами.

Дело

В девяносто пяти процентах случаев Кротов давал оценку в течение месяца максимум. Настоящие пассионарии попадались редко. Очень редко. Тогда оценка затягивалась. Росли счета клиентов. Усилия Кротова и многих его неведомых помощников. Неведомых, потому что они не знали, чему и кому помогают, а не потому, что их никто не знал.

Вот и теперь Кротов, расставшись с заказчиком, шел по вечернему Амстердаму вдоль канала, ну хорошо – какого-то из каналов, и пока не знал, удастся ли быстро ответить на вопрос.

Случай выглядел пустяком. Некий инженер-любитель, используя сначала алгоритмы, а потом и собственно ИИ для улучшения базовой программы, создал универсальную машину по огранке алмазов.

Вот вы смеетесь – и Кротов смеялся, и его заказчик когда-то смеялся. А потом посмотрел повнимательнее, дал посмотреть людям из отрасли и смеяться перестал. Метод, положенный в основу, увеличивал каратность на десять и более процентов в зависимости от объема исходного материала.

Вопрос заказчика звучал так: будет ли счастливый обладатель патента, которого пока нигде не хотят допускать к большой игре, добиваться промышленного использования или удовлетворится моральными компенсациями и статусом непризнанного гения.

– Может, вам просто купить этот патент – и все? – спросил Кротов.

– Не продает.

– У всего есть цена.

– Если бы было так просто, я бы не встречался с вами.

– Ну да, Амстердам, алмазы – все так банально.

– Именно тут банальность и кончается.

– Сформулируйте еще раз вопрос.

– Будет или нет идти до конца? И что будет считать реализацией: деньги, славу или работающую машину – ну, в смысле внедрение.

– Очень размыто. А что если это только начало его замысла, может, еще есть что-то дальше?

– Ок. Давайте включим в задачу и это расширение.

– Ладно. Тогда до следующих встреч, – сказал Кротов, встал из за стола и вышел.

Повелитель алмазов

Скромный человек, сотрудник научной библиотеки. Развивал свои таланты дома – за компьютером. Не юный, но еще не старик. Одинокий, но живущий с подругой.

Он не попадался сетям на глаза ни по каким параметрам. Совсем не выдающийся. Незаметный. Простой как сверло. Если сверло – образец простоты.

Кротов смотрел на него и наслаждался. Перед ним был образец подвижника, редкая порода тех, кто гонится за смыслом, не за содержанием. Он просто растил породу, и ему не нужно было золото мира, в каком бы обличье оно ни представало.

– Как мне вас называть? – спросил Кротов

– Павел, – отозвался подвижник.

– Спасибо, что откликнулись.

– Спасибо, что заинтересовались.

– Да знакомые в институте рекомендовали вас. Я ознакомился, прочитал все, что есть в открытых источниках про вашу машину. Это впечатляет.

– Пользуйтесь.

– Спасибо. Меня интересует, почему тяжело идет внедрение.

– Если это внедрить, отрасль в нынешнем виде перестанет существовать. Это, как вы понимаете, никому не интересно.

– Вы хотите немедленного результата?

– Совсем нет. В смысле – по-человечески хотелось бы увидеть новую эру, но не принципиально.

– Что тогда?

– Да ничего. Я разместил все документы по проекту в открытом доступе, ничего не продаю, а отдаю.

– В чем подвох? – Кротову разговор переставал нравиться, он видел рвущуюся наружу пассионарность, задавленную железной внутренней дисциплиной, но не понимал источника.

– Никакого подвоха.

– Есть что-то за пределами спецификаций?

– Все открыто, нет ничего, что бы помешало внедрению и успешной работе. Более того, я готов консультировать бесплатно тех, кто захочет внедрять, получит сырье для испытаний на натуре.

– Понятно, – Кротову ничего не было понятно, но жар обжигал. Давно он такого не чувствовал.

Они еще пару минут поговорили, гоняя тезисы по кругу, и разошлись.

Кротов

Что с этим Павлом было не так? Должен быть еще Пётр. Или это Пётр, маскирующийся под Павла?

Старая тема с огранкой алмазов. Она висит в Сети лет двадцать.

Неужели клиент врал? А в чем смысл?

Или у этого Павла есть что-то по-настоящему настоящее, и это настоящее – повод для оценки его личности без предмета. Такой по-настоящему мой случай. Он внутренне улыбнулся.

Но есть и другой вариант. Не сильно далекий клиент подставляется под интересную приманку, Кротов затекает проверку, определяет пассионарность Павла – и в процессе предъясняется настоящее, и оно настолько настоящее, что превращает Кротова в Петра.

Гипотетические «они» хотят использовать Кротова для создания ситуации, при которой нельзя будет отказать носителю настоящего смысла и придется удовлетворить его условия.

Вот это жопа, подумал Кротов.

Клиент

– Я ознакомился с делом, – сказал Кротов.

– И? – спросил заказчик.

– Шляпа.

– Даже так! Поясните.

– Вы знали, что все чертежи этот человек давно выложил в интернет, за патент не переживает?

– Ну да.

– Тогда у вас есть ответ на ваш вопрос. Можете делать с этой технологией что хотите, он даже готов бесплатно консультировать любого.

– Но он достаточно «горяч»?

– Да, он полный пассионарий, но откуда огонь, я не знаю. Думаю, в нем есть второе дно.

– Вот этот ответ мне и был нужен.

Кротов молчал.

– А теперь ответьте на первоначальный вопрос.

– Да, он пойдет до конца.

– Ну вот, а вы сомневались в своей нужности.

– Так это все?

– Да. Деньги я вам перевел. Большое спасибо.

Клиент ушел, а Кротов все сидел и не догонял. Он бежал быстро, но что-то ускользало.

Пётр и Павел

- Так мы договорились? – спросил Павел.
- Да, – сказал тот, кто был клиентом Кротова.
- То есть никаких убийств, отравлений и прочих обнулений с вашей стороны.
- Больше никаких попыток.
- А Кротов?
- Он ничего не знает, мы же договорились тренироваться на кошках.
- Но он понял?
- Он понял, но не знает – что. И не поймет.
- Почему?
- Он сноб. А чтобы понять, надо самому испачкать руки, а потом еще и поверить.
- Мне он показался очень способным.
- Так и есть, иначе мы бы сейчас не разговаривали.

Не поверил

Честно, не честно – дело вкуса, точки зрения, а не состояния души. Он остался честным, но не понял, как. Он не пошел за грань, не стал заглядывать в подсобку. Ведь он там мог увидеть то, с чем пришлось бы жить.

Итак, он все-таки Пётр или нет его в этой истории? Кротов не мог определить. Жар подступал в этом кейсе со всех сторон. И потом он

понял: он подыграл в контракте на бессмертие. Он вдруг вспомнил, где видел заказчика и от кого он пришел.

Вот оно что. То, что терзало его. Несоответствие жара и проекта с алмазами. Мелкие они для такой пассионарности.

Значит, он не пропустил, а не понял до конца. Ну так ему это и не нужно. Он же специалист в узкой области. Кротов успокоился.