

# 1

## ЗАПОВЗЯТЛИВИЙ ДІЛОК

Якщо у корпорації «Клейсон-Хілл-Траст» і був заповзятливий ділок, то це був саме Джо. Він багато і швидко працював: прагнув дістатися самої вершини. Принаймні, таким був план. Джо був амбітним юнаком: він мітив до зірок.

І все ж іноді здавалося, що чим наполегливіше та швидше він працює, тим більше він віддаляється від своїх цілей. Джо, спрямований на успіх та сповнений сил, багато їх витрачав, але при цьому майже нічого не досягав.

Однак постійна робота не давала змоги про це подумати. Не вистачало часу. Сьогодні п'ятниця, до кінця кварталу лишився тиждень, до того ж наближався дедлайн, не вкластися в який Джо просто не міг собі дозволити.

Наприкінці дня Джо вирішив, що настав час попросити про послугу. Він зробив телефонний дзвінок, але розмова не в'язалася.

— Карле, тільки не кажи мені, що... — Джо відсапнувся, щоб голос не видав його відчаю. — Ніл Хансен?! Хто це ще такий — Ніл Хансен?.. Ну то мені байдуже, що він пропонує, ми можемо відповідати усім їхнім вимогам... Та стривай, годі тобі, Карле, ти заборгував мені послугу! І ти знаєш про це! Ну, хто врятував твою шкуру у справі Ходжеса? Карле, зачекай... Карле!

Джо натиснув кнопку завершення виклику на мобільному і змусив себе спокійно покласти його на місце. Він знову глибоко вдихнув.

Джо відчайдушно намагався укласти угоду на велику суму: угоду, на яку він цілком заслуговував (так він думав); угоду, яка була йому *необхідна*, якщо він хотів виконати свою квоту за третій квартал. Джо і так уже не впорався із квотою в першому кварталі, а потім знову — у другому. Два страйки... Йому навіть думати не хотілося про третій.

— Джо? Все гаразд? — пролунав чийсь голос.

Джо підвів голову і побачив схвильоване обличчя своєї співробітниці Мелані Метьюс. Мелані була доброзичливою, дуже гарною людиною. Саме тому Джо не вірив у те, що вона надовго затримається у жорсткому конкурентному середовищі, яке панувало на сьомому поверсі — саме там вони працювали.

— Угу, — відгукнувся він.

— Це ти з Карлом Келлерманом розмовляєш? Про ВУ?

— Угу, — зітхнув Джо.

Йому не потрібно було пояснювати. Усі на поверсі знали, хто такий Карл Келлерман — корпоративний брокер, що саме шукав потрібну фірму, щоб укласти угоду, яку Джо називав Великою Угодою, або стисло — ВУ.

Якщо вірити Карлу, замовник не був певен, що фірма Джо володіла «впливом і важелями», необхідними для досягнення потрібних домовленостей. А тепер якийсь тип, про якого він ніколи не чув, перебив ціну та обставив його. Карл запевняв, що з цим вже нічого не вдіяти.

— Я просто не розумію, — пробурмотів Джо.

— Мені шкода, — сказала Мелані.

— Ну, або пан, або... — він упевнено посміхнувся, але слова Карла не виходили в нього з голови. Мелані вже повернулася до свого столу, лишивши Джо наодинці з його збентеженням. *Вплив і важелі...*

Раптом він підвівся з місця і підійшов до робочого столу Мелані.

— Гей, Мел?

Вона підвела погляд.

— Пам'ятаєш, ти нещодавно говорила з Гусом? Йшлося про якогось відомого консультанта — він даватиме лекцію наступного місяця. Ви його Капітаном називали, чи як?

Мелані посміхнулася.

— Про Піндара. Ми його звали Головою.

Джо клацнув пальцями:

— Точно! Точно, я саме про нього. То як його прізвище?

Мелані замислилася.

— Я не думаю... — вона стонула плечима. — Ні, не думаю, що колись чула його прізвище. Усі називають його Головою або просто Піндаром. А що? Хочеш піти на цю лекцію?

— Ага... мабуть.

Насправді Джо цікавила не якась там лекція, до якої лишився ще цілий місяць. Його хвилювало лише те, що часу в нього було лише до наступної п'ятниці — останнього дня третього кварталу.

— Я тут подумав: цей хлопець, він же справжній важковаговик, правда? Багато бере за свої консультації, працює лише з найбільшими та найкращими фірмами? Має великий вплив. Я знаю, ми могли б впоратися з Великою Угодою, але мені потрібна якась важка артилерія, щоб відвоювати її назад. Мені потрібні *важелі*. Не знаєш, як зв'язатися з офісом цього Голови?

Мелані подивилася на Джо так, ніби він пропонував їй самотужки побороти ведмедя грізлі.

— Ти що, збираєшся просто подзвонити йому?!

Джо знизав плечами:

— Звичайно. Чому б і ні?

Мелані хитнула головою:

— Гадки не маю, як з ним зв'язатися. Чому б тобі не запитати у Гуса?

Поки Джо повертався до свого робочого місця, він думав про те, як Гусу вдалося так довго триматися на плаву у «Клейсон-Хілл-Траст». Він ніколи не бачив, щоб той хоч над чимось справді *працював*. І все ж Гус мав окремий кабінет, поки Джо,

Мелані і десятки інших співробітників працювали разом у відкритому офісі на сьомому поверсі. Подейкували, що Гус отримав свій кабінет, бо мав довший стаж, або ж завдяки особистим заслугам.

В офісі ходили чутки, що з останньої укладеної Гусом угоди минули роки, і керівництво тримає його лише з міркувань лояльності. Дехто переповідав, що йому дуже щастило замолу, а тепер він став ексцентричним багатієм: ховає мільйони під матрацом, а сам живе життям пересічного пенсіонера.

Джо не вірив чуткам. Він був переконаним у тому, що Гус приніс фірмі чималі прибутки. Хоча увияти його суперзіркою з продажів було важкувато. Гус одягався як шкільний вчитель англійської і більше нагадував сільського лікаря на пенсії, аніж діючого бізнесмена. Гус, з його невимушеними манерами, довгими недоладними телефонними розмовами з потенційними клієнтами (про все на світі, *окрім* бізнесу) та непередбачуваними тривалими відпустками скидався на пережиток давно забутого минулого.

Заповзятливий ділок? Аж ніяк.

Джо зупинився перед дверима Гуса й обережно постукав.

— Заходь, Джо, — почулася відповідь.

— То ти хочеш зателефонувати йому саме зараз і домовитися про зустріч? — Гус пробігся пальцем по каталогу карток, знайшов серед них потрібну — з загнутими кутками — і переписав номер телефону на невеличкий клаптик паперу, який і передав Джо. Він спостерігав за тим, як Джо заносив номер до свого телефону.

— У п'ятницю ввечері? — всміхнувся Джо. — Ага. Саме це я і збираюся зробити.

Гус задумливо кивнув.

— Що я можу сказати про тебе, Джо, так це те, що ти хлопець з амбіціями, і я цим захоплююся, — Гус говорив, неуважно набиваючи пінкову трубку. — Якщо на цьому поверсі і є заповзятливий ділок, то це ти.

Джо був зворушений.

— Дякую, Гусе, — сказав він і пішов до свого робочого місця. Гус крикнув йому навздогін:

— Поки не дякуй.

На дзвінок Джо відгукнувся бадьорий голос — його власниця привіталася і назвалася Брендю. Джо відрекомендувався, сказав, що йому потрібно зустрітися з Головою, і приготувався протистояти її відмові.

Але сталося несподіване: жінка приязно відповіла:

— Звичайно, він може зустрітися з вами. Восьма ранку — не зарано?

Джо був приголомшений:

— Ви не... Хіба вам не потрібно спершу порадитися із ним?

— Ні-ні, — почувлася ввічлива відповідь. — Завтрашній ранок його саме влаштовує.

Запала коротка мовчанка. Джо задумався, чи не переплутала вона його з кимось іншим. З кимось, кого цей Піндар дійсно *знав*.

— Мем? — нарешті він спромігся щось сказати. — Ви ж... Ви ж знаєте, що ми зустрічаємося з ним вперше, правда?

— Звичайно, — радісно відповіла вона. — Ви чули про його Комерційну Таємницю і хочете дізнатися про неї більше.

— Так, ви маєте рацію, — відповів Джо.

Комерційна Таємниця? Цей чоловік справді волів поділитися своєю Комерційною Таємницею? Джо насилу міг повірити в таке щастя.

— Він зустрінеється з вами лише один раз, — продовжила Бренда. — Після цього, якщо ви погодитеся на його умови, він домовиться з вами про додаткові зустрічі, щоб детально познайомити вас зі своєю Таємницею.

— Умови? — Тепер Джо почувався пригніченим. Він був упевненим, що «умови» означають високу ціну за консультації або попередню плату за послуги, чого він не міг собі дозволити. Та й навіть якби міг, ці «умови» можуть стосуватися репутації, досвіду чи рекомендацій, яких Джо саме і бракувало. Чи варто тепер узагалі продовжувати? Чи може, краще зберегти сили і час та знайти якийсь прийнятний шлях відступу?

— Звичайно, — відповів він. — Отже, нагадайте, про які саме умови йдеться?

— Ви маєте почути це особисто від Старця, — сказала жінка зі смішком.

Джо записав адресу, яку вона йому дала, пробурмотів слова вдячності і вимкнув телефон. Менш ніж за 24 години він зустрінеється з — як вона його назвала? — Старцем.

Цікаво, чому вона хихикнула, коли сказала про це?

Наступного ранку Джо вже під'їжджав до будинку Старця. Припаркувавшись, Джо замилювався красивою кам'яною будівлею, що здіймалася вгору на добрих чотири поверхи, — і побачене вразило його. Він тихо присвиснув. Нічогенький такий будиночок. Цей чоловік безперечно був *впливовим*.

Минулої ночі Джо підготувався до зустрічі: година блукання інтернетом не минула дарма, тепер він знав кілька цікавих речей про людину, з якою от-от мав зустрітися.

Цей чоловік, якого всі називали Головою, мав дуже успішну підприємницьку кар'єру. Проте зараз, правду кажучи, він відійшов від справ і більшість часу присвячував навчання інших. Будучи консультантом журналу у виборі 500 найуспішніших компаній щорічно та головним спікером на корпоративних подіях найвищого рівня, він користувався неабиякою популярністю. Він, можна сказати, став легендою. В одній статті його навіть назвали «найбільшою таємницею у світі бізнесу».

«Слід пам'ятати про вплив, — подумав про себе Джо. — І про важелі. Зараз або ніколи!»

— Джо! Вітаю!

Біля великих дубових дверей стояв стрункий чоловік з ретельно пригладженим сивим волоссям у світло-блакитній сорочці та світло-сірому костюмі. Джо подумав, що йому, мабуть, трохи за шістдесят або навіть менше. Відомостей про його вік в інтернеті не знайшлося.

Не було також жодних даних про загальну вартість його бізнес-мережі, але, за деякими припущеннями, цифра була *неймовірною*. Замок, який здіймався перед Джо, лише підтверджував це, як врешті і те, як велично та чепурно виглядав цей чоловік. Його сердечне «Вітаю!» було щирим, а не лише простою формальністю, Джо відразу це відчув.

— Доброго ранку, сер, — привітався Джо. — Дякую за те, що знайшли час зустрітися зі мною.

— Будь ласка — і дякую *тобі* за те ж саме, — під час рукостискання Піндар широко посміхався. Джо відповів трохи спантеличеною посмішкою, а подумки запитав себе: «З чого б *йому* дякувати *мені*?»

— Давайте підемо на терасу, вип'ємо по чашечці гарячої славнозвісної кави Рейчел, — запропонував господар, виводячи свого гостя на доріжку, що оминала маєток. — Не очікували опинитися тут?

— Взагалі-то, ні, — зізнався Джо. — Просто цікаво, скільки ще легендарних бізнесменів погодяться запросити до своїх помешкань незнайомців.

Піндар кивнув, вони все ще йшли стежкою.

— Як не дивно, успішні люди постійно це роблять. Зазвичай що більш успішними вони є, то більше прагнуть ділитися своїми секретами з іншими.

Джо кивнув, щосили намагаючись повірити, що це справді так.

Піндар кинув на нього швидкий погляд і знову посміхнувся:

— Зовнішність може вводити в оману, Джо. Взагалі-то, майже завжди так і відбувається.

Вони пройшли ще трохи, перш ніж Піндар продовжив:

— Яюсь я виступав на одній сцені з Ларрі Кінгом — радіо- та телеведучим. Ти його напевне знаєш?

Джо кивнув.

— Він свого часу брав інтерв'ю у багатьох відомих, успішних та впливових людей, тому я вирішив перевірити мої припущення щодо них, запитавши про це його.



«Ларрі, — поцікавився я, — твої гості у звичайному житті такі ж приємні, якими здаються? Навіть справжні суперзірки?» Він уважно на мене подивився і відповів: «От що я тобі скажу. Цікава річ, але що більшою є зірка, то вона приємніша як людина».

Доброзичливий скрипучий голос Піндара дивним чином заспокоїв Джо з тієї ж миті, як він почув його. Тепер він зрозумів, у чому справа: це був *голос відповідача*. Піндар продовжив:

— Трохи згодом Ларрі пояснив мені свою думку докладніше: «Я думаю, що людина може досягнути певного рівня успіху, при цьому не вирізняючись чимось особливим. Але щоб досягти справжнього, *неймовірного* успіху, людина має бути неординарною, мати щось всередині, якийсь стержень».

Коли вони підійшли до столика на терасі, Джо роззирнувся — і ледь стримався, щоб під враженням від побаченого не присвиснути. За містом, що простягалось під ними на захід, лежав довгий гірський кряж, наполовину захований у пухнастих хмарах. Від цього краєвиду у Джо перехопило подих.

Вони сіли, і з кухликом своєї «славнозвісної» кави з'явилася молода жінка, яку Піндар назвав Рейчел. Поки вона розливала для них каву, Джо подумав: «Сьюзен не повірить мені, коли я розкажу їй про це місце». Він сказав своїй дружині лише про те, що піде на «зустріч з потенційним клієнтом». Він уявив її вираз обличчя, коли вона почує про його пригоду, і посміхнувся.

— Вражає, — сказав Джо. — Ларрі Кінг, еге ж? До речі, ця кава просто неймовірна. Кава Рейчел дійсно така відома?

— Так, принаймні у цьому будинку, — відповів Піндар із посмішкою. — Я не гравець, але якби я грав, знаєш, на що б я поставив?

Джо не мав гадки.

— Я б поставив на те, що одного дня ця кава стане всевітньо відомою. Рейчел справді особлива. Вона з нами вже близько року, але я думаю, що невдовзі вона піде. Увесь цей час я захоплювався її відкрити мережу кав'ярень. Її кава надто добра, щоб не поділитися нею зі світом.

— Я розумію, про що ви, — Джо нахилився вперед, заговоривши впевнено, ніби просто балакав з товаришем. — Якщо вона робитиме таку каву в промислових масштабах, ви вдвох просто порвете ринок, — він знову відкинувся на спинку крісла і зробив ще один ковток.

Піндар поставив свою чашку на стіл і уважно подивився на Джо.

— Взагалі-то, Джо, цієї короткої ранкової зустрічі я саме з цього і хотів почати. Ми з тобою виходимо з двох абсолютно різних міркувань, коли мова йде про збагачення. Якщо нам судилося пройти цей шлях разом, ми маємо почати з того, щоб дивитися в один бік. Можливо, ти зауважив: я сказав «поділитися кавою». Твої ж слова були «порвати ринок». Відчуваєш різницю?

Джо не був впевненим, чи він її відчув, але він прокашлявся і сказав:

— Так... Гадаю, що так.

Піндар посміхнувся.

— Будь ласка, тільки не зрозумій мене неправильно. У тому, щоб робити гроші, немає нічого поганого. Навіть багато грошей. Просто це не та мета, яка зробить тебе успішним, — побачивши збентежений вираз обличчя Джо, він кивнув і підняв руку, мовляв, потім поясню. — Ти ж хочеш зрозуміти, як це працює, еге ж?

Джо кивнув.

— Добре. Тоді зараз поділюся своєю Комерційною Таємницею з тобою. Секрет в тому, щоб...

Піндар трохи нахилився вперед і тихо вимовив лиш одне слово:

— Віддавати.

Джо почекав на продовження, але, очевидно, це було все.

— Перепрощую?

Піндар посміхнувся.

— Віддавати? — перепитав Джо.

Піндар кивнув.

— Це і є секрет вашого успіху? Ваша Комерційна Таємниця? *Віддавати*?

— Авжеж, — сказав Піндар.

— Ага... — пробурмотів Джо. — Ну, що ж, це... це...

— Це надто просто. Такого не може бути! Про це ти думаєш? — запитав Піндар.

— Щось на кшталт того, — трохи боязко зізнався Джо.

Піндар кивнув.

— Більшість людей реагують на це саме так. Вони лише сміються, коли чують, що секрет успіху в тому, щоб *віддавати*, — він затнувся. — Але знову ж таки, більшість людей зовсім не такі успішні, якими б хотіли бути.

З цим Джо аж ніяк не міг посперечатися.

— Розумієш, — вів далі Піндар, — багато людей міркують приблизно так: «Спочатку нехай камін зігріє мене, а потім вже я підкину дров» або: «Спочатку сплатіть мені відсотки за гроші, а потім я покладу їх на депозит». Однак усе працює не так.

Джо нахмурився, намагаючись зрозуміти логіку прикладів Піндара.

— Бачиш? Ти не можеш іти у двох напрямках одночасно. Намагатися стати успішним, маючи за мету заробляння грошей, — це як намагатися їхати автострадою зі швидкістю 110 кілометрів за годину і дивитися при цьому лише у дзеркала заднього виду.

Він зробив ще один ковток і став чекати, поки Джо осмислить цю думку.

А Джо почувався так, ніби це його мозок зараз мчить автострадою зі швидкістю 110 кілометрів за годину.

— Гарзд, — почав він поволі. — То ви стверджуєте, що успішні люди зосереджуються на тому, що вони... віддають, чи діляться, чи щось таке? — Піндар кивнув. — І *це* створює успіх?

— Саме так, — вигукнув Піндар. — От *зараз* ми дивимося в одному напрямку!

— Але... Хіба тоді купа людей не намагалися б скористатися вами?

— Гарне питання, — Піндар поставив чашку на стіл і нахилився вперед. — Більшість людей сприймають світ як місце постійних обмежень, а не як місце нескінченних можливостей. Вони бачать не світ спільного творення, а світ суперництва, — він помітив, що знов збив Джо з пантелику. — Людина людині вовк, — пояснив він. — На жаль, більшість людей лише вдають, що вони ввічливі та щирі, однак насправді у світі кожен сам за себе. Це усе пояснює.

Джо відчував, що його співрозмовник правий.

— Що ж, — продовжив пояснювати Піндар, — усе просто. Ти колись чув, як люди кажуть, мовляв, не можна завжди отримувати бажане?

Джо посміхнувся:

— Як у славнозвісній пісні «Роллінг Стоунз»?

Піндар посміхнувся у відповідь:

— Гадаю, люди так говорили задовго до часів Міка Джаггера. Хоча так, головна ідея в цьому.

— Ви ж не будете стверджувати, що і *це* неправда? Невже ми насправді отримуємо все, чого хочемо?

— На жаль, — відповів Піндар. — У житті часто і справді не отримуєш того, чого хочеш. Однак *ти отримуєш те, на що очікуєш*.

Джо замислився над цими словами.

Піндар відкинувся на спинку стільця і поволі пив свою каву, спостерігаючи за Джо. Невдовзі він продовжив:

— Скажу іншими словами: *ти отримуєш те, на чому зосереджуєшся*. Ти ж чув про вираз «Хто шукає проблеми, той їх неодмінно знайде»?

Джо кивнув.

— Це справді так, і стосується не лише негараздів. Це працює *скрізь*. Якщо шукаєш суперечку, ти її знайдеш. Якщо очікуєш, що люди скористаються тобою, вони здебільшого так і робитимуть. Якщо бачиш світ, в якому людина людині вовк, тобі завжди траплятимуться «вовки», готові розірвати тебе. Якщо шукатимеш у людях краще, ти здивуєшся, коли тобі відкриються їхні найкращі риси характеру.

«Врешті-решт, світ поводитиметься з тобою відповідно до твоїх очікувань».

Піндар зупинився на мить, щоб Джо міг сприйняти його думку, а потім додав:

– Насправді, Джо, *ти сам* причина того, що з тобою відбувається.

Джо глибоко вдихнув:

– Тобто ви стверджуєте, що люди не намагаються скористатися вами, тому що ви від них цього не очікуєте? Якщо не зосереджуватися на егоїзмі та жадобі, які нас оточують, вони не матимуть значного впливу на нас? Що ж, як на мене, це трохи нагадує імунну систему людини – хвороби оточують її весь час, але людина не хворіє.

Очі Піндара зблиснули:

– Чудово! Який вишуканий спосіб це пояснити! – Він продовжував говорити, дряпаючи щось у блокноті, який щойно дістав з піджака. – Я маю це запам'ятати. Не заперечуєш, якщо я скористаюся твоєю винахідливістю?

– Ні, звичайно, ні, – Джо зробив щедрий жест. – Моя дружина завжди дає гідну оцінку моїй винахідливості.

Піндар розреготався, ховаючи блокнот назад у невидиму кишеню піджака. Тепер обидві руки він поклав собі на коліна і пильно подивився на гостя.

– Джо, я б хотів розповісти тобі про П'ять Законів Неймовірного Успіху. Тобі знадобиться на це трохи часу. Пропоную зустрічатися щодня упродовж тижня. Лише один тиждень.

– Ви не жартуєте? – Джо майже заїкався. – Тиждень? Я... Я не знаю, скільки часу я можу приділити...

Піндар зупинив його спокійним жестом, ніби говорив: «Час нічого не означає».

– Це не буде проблемою. Нам усього і треба, що година на день. Скажімо, обідня перерва. Ти ж виходиш обідати щодня?

Джо був неабияк збентежений. Цей чоловік сам запропонував йому зустрічі й висловив бажання повідати подробиці його найціннішої Комерційної Таємниці!

— Однак спершу, — продовжив Піндар, — спершу тобі потрібно буде пристати на мої умови.

У Джо защемило серце. Умови. Він уже і забув про них. Бренда говорила, що вони зможуть призначити наступні зустрічі, лише коли він погодиться на умови Піндара. Джо глितнув.

— У мене справді немає коштів...

Піндар здійняв руки:

— Прошу, не хвилюйся, я не про гроші.

— Тоді, — почав Джо, — я маю підписати договір про нерозголошення?

На це Піндар щиро й гучно розсміявся.

— Ні, жодних угод про нерозповсюдження, а навіть скоріш навпаки. Я називаю ці П'ять Законів моєю Комерційною Таємницею не через те, що не хочу, аби люди про них дізналися, — навіть навпаки. Я називаю їх моєю Комерційною Таємницею, щоб люди *шукали*, тобто *фрагнули* знайти та здобути це знання. Тоді б вони дізналися про справжню ціну законів. Це лише спосіб підкреслити цінність набутого знання.

— Перепрошую? — Джо вже нічого не розумів.

Піндар всміхнувся:

— Саме слово. *Таємниця*. Спочатку воно означало щось дорогоцінне — щось відсіяне, зважене, *відкладене* через його особливу цінність. Взагалі, я б волів, щоб *усі* знали про ці П'ять Законів. По суті, — додав він, — саме тому я і висуюю ці вимоги. Тобто, лише одну Вимогу. Мені потрібно, щоб ти погодився перевіряти кожен Закон, *випробовуючи його*. Не думати чи говорити про нього, а саме застосовувати у житті.

Джо відкрив рота, щоб згодитися, але Піндар зупинив його і продовжив:

— Це ще не все. Ти матимеш застосувати кожний Закон *одразу ж, щойно дізнаєшся про нього, — у той самий день*.

Джо подивився на Піндара так, ніби той жартував:

— Невже я маю зробити це до вечора? А інакше перетворюся на гарбуз?

Обличчя Піндара розплилося в щирій усмішці.

— Ні, на гарбуз ти не перетворишся. Але якщо ти не дотримуватимешся моєї Умови, наші зустрічі припиняться.

— Але... — Джо затнувся. — Не хочу висловлюватися зухвало, але як ви дізнаєтеся?

— І ще одне гарне питання! Як я дізнаюся? — Піндар задумливо схилив голову. — А я не дізнаюся. Знатимеш ти. Це система шанування. Я довірятиму тобі: якщо ти не знайдеш спосіб застосувати Закон того ж дня, як ти дізнаєшся про нього, то наступного ранку зателефонуєш Бренді, щоб скасувати решту зустрічей.

Він поглянув на Джо.

— Я хочу бути певен, що ти сприймаєш це серйозно. Проте набагато важливіше інше: *ти* маєш знати, що сприймаєш це все серйозно.

— Гадаю, я зрозумів. Ви хочете бути певними у тому, що я не гаятиму ваш час. Що ж, справедливо.

Піндар посміхнувся:

— Без образ, Джо, але ти не маєш такої влади.

Джо був збентеженим.

— Я маю на увазі, влади над моїм часом, щоб його гаяти. Лише *я* можу це робити. Та цієї вади я позбавився вже давно. Я пропоную свою Умову, тому що не хочу спостерігати за тим, як *ти* марнуєш *свій* час.

Піндар усміхнувся і простягнув йому руку. Джо відповів міцним рукостисканням. Передчуття чогось неймовірного пронизувало його, ніби він щойно пустився у пригоду, варту Індіани Джонса. Юнак щиро усміхнувся і промовив:

— Домовилися.