

HISTORIA PRZYSZŁOŚCI

OCULUS,

FACEBOOK

I REWOLUCJA

WIRTUALNEJ RZECZYWISTOŚCI

BLAKE J. HARRIS

AUTOR BESTSELLEROWEJ KSIĄŻKI
WOJNY KONSOLOWE



Tytuł oryginału: The History of the Future: Oculus, Facebook, and the Revolution That Swept Virtual Reality

Tłumaczenie: Krzysztof Krzyżanowski

ISBN: 978-83-283-6689-3

Copyright © 2019 by Blake J. Harris. All rights reserved.

Published by arrangement with Dey Street Books, an imprint of HarperCollins Publishers. All rights reserved.

Polish edition copyright © 2020 by Helion SA

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Helion SA dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Helion SA nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock Images LLC.

Helion SA

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: helion@helion.pl

WWW: <http://helion.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://helion.pl/user/opinie/hisprz>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)

*Dla Katie,
która stała u mego boku,
gdy projekt, który miał trwać rok,
rozciągnął się na trzy lata...*

PRZEDMOWA	7
OD AUTORA	15
PROLOG	19

CZĘŚĆ I WIRTUALNA REWOLUCJA 23

ROZDZIAŁ 1	CHŁOPIEC, KTÓRY ŻYŁ, BY MODOWAĆ	25
ROZDZIAŁ 2	WIELKI CARMACK	39
ROZDZIAŁ 3	OPOWIEŚĆ O DWÓCH IMPREZACH BRANŻOWYCH	48
ROZDZIAŁ 4	MAFIA ZWIĄZANA ZE SCALEFORMEM	56
ROZDZIAŁ 5	STK	73
ROZDZIAŁ 6	KLUCZOWE KWESTIE, PROTOTYPY I PARTNERSTWA	85
ROZDZIAŁ 7	WOLNOŚĆ TO SZCZĘŚCIE	91
ROZDZIAŁ 8	TA BRZEMIENNA W SKUTKI OBIETNICA	99
ROZDZIAŁ 9	ROZWÓJ	108
ROZDZIAŁ 10	VALVE!	127
ROZDZIAŁ 11	KICKSTARTER	142

CZĘŚĆ II BUDOWANIE FIRMY 153

ROZDZIAŁ 12	KRÓL POPULARNYCH GIER	154
ROZDZIAŁ 13	W ŚWIETLE JUPITERÓW	164
ROZDZIAŁ 14	NIETUZINKOWE POSTACIE	170
ROZDZIAŁ 15	HONGKOŃSKA KOMBINACJA	187
ROZDZIAŁ 16	DZIECIAKI	198
ROZDZIAŁ 17	OCULUS KONTRA OUYA	206
ROZDZIAŁ 18	DOBRY, LEPSZY I NAJLEPSZY PODCZAS CES 2013	212
ROZDZIAŁ 19	KSIĘGA PRZYSŁÓW, 29:18	234
ROZDZIAŁ 20	OD ŚCIANY DO ŚCIANY	246
ROZDZIAŁ 21	GDC	262

SPIS TREŚCI

część III	STARE DOBRE CZASY	267
ROZDZIAŁ 22	DZIAŁAJ POWOLI I BUDUJ RÓŻNE RZECZY (CZYLI FACEBOOK 2.0)	269
ROZDZIAŁ 23	DZIEWIĘĆ OPOWIEŚCI	273
ROZDZIAŁ 24	PRZYSZŁOŚĆ ŚWIATA GIER	284
ROZDZIAŁ 25	ANDREW REISSE	289
ROZDZIAŁ 26	POMYSŁY TAK SZALONE, ŻE MOGĘBY ZADZIAŁAĆ	295
ROZDZIAŁ 27	SPECJALNE POMIESZCZENIE	305
ROZDZIAŁ 28	WALKA O POZYCJĘ	310
ROZDZIAŁ 29	ZUCKERBRO OKAZUJE ZACIEKAWIENIE	316
ROZDZIAŁ 30	ŚLADEM BLUE	328
ROZDZIAŁ 31	GWAŁTOWNE REAKCJE	342
ROZDZIAŁ 32	NOWA NORMALNOŚĆ	347
ROZDZIAŁ 33	HTC DOŁĄCZA DO GRY	353
ROZDZIAŁ 34	NIESPODZIEWANI GOŚCIE	355
ROZDZIAŁ 35	UCIECZKA DO PRZODU	360
ROZDZIAŁ 36	KANARKI W KOPALNI WĘGLA	363

część IV	POLITYKA	371
ROZDZIAŁ 37	DWANAŚCIE DNI W 2015 ROKU	373
ROZDZIAŁ 38	PRZEBUDZENIE ŚPIĄCYCH GIGANTÓW	383
ROZDZIAŁ 39	BLOKADA	390
ROZDZIAŁ 40	KONTROLA UPRAWNIEŃ	398
ROZDZIAŁ 41	DIABEŁ TKWI W SZCZEGÓŁACH	406
ROZDZIAŁ 42	ELASTYCZNOŚĆ	415
ROZDZIAŁ 43	DRAMAT INTERNETOWY	418
ROZDZIAŁ 44	THE DAILY BEAST	423
ROZDZIAŁ 45	BANICJA	437
ROZDZIAŁ 46	NAPAD Z BRONIĄ W RĘKU, KOMEDIA I FANTASTYKA KONTRA DOKUMENT	449
ROZDZIAŁ 47	WYROK	466
ROZDZIAŁ 48	WYZWANIE, KTÓREMU NA POZÓR NIE SPOSÓB PODOŁAĆ	471
ROZDZIAŁ 49	PRACOWNIK NUMER JEDEN	479
ROZDZIAŁ 50	POWRÓT	484

PODZIĘKOWANIA 491

PRZYPISY 493

ROZDZIAŁ 9.

ROZWÓJ

Lipiec 2012 roku

NASTĘPNY KROK? SKOMPLETOWAĆ ZESPÓŁ. TAK WIĘC NICZYM DANNY OCEAN ZBIERAJĄCY DOSKONAŁY, BARWNY zespół złodziei, Brendan Iribe spędził lipiec, latając po świecie i werbując kluczowych pracowników oraz strategicznych partnerów, którzy mieli wspierać rewolucję, jaką miał wywołać w świecie VR Oculus. Rozpoczął te działania 8 lipca, składając wizytę człowiekowi, którego wiele osób określało mianem „Guitar Hero”¹.

JACK MCCAULEY

„Każdy może zbudować prototyp”.

Jack McCauley lubił powtarzać te słowa. Nie miały one mieć lekceważącego wydźwięku — w końcu spędził jedną trzecią swojego dorosłego życia (i mniej więcej połowę dzieciństwa), budując rzeczy od zera — lecz powracał do nich tak często, by podkreślić pomijaną zazwyczaj różnicę między prototypem a produktem. Chodziło o różnicę między zbudowaniem urządzenia dla jednego odbiorcy a stworzeniem czegoś, co dałoby się kopiować, produkować i wysyłać do obcych osób na całym świecie. Ta druga czynność wymagała zupełnie innego talentu — zdolności, która była w istocie rzadko spotykana w świecie, gdzie coraz większą rolę odgrywało oprogramowanie.

— Brendan? — zapytał McCauley, stając w drzwiach wejściowych. Był wysokim mężczyzną, obdarzonym przez naturę kwadratową szczęką, a jego ciemne włosy były delikatnie oprószone siwizną; towarzyszyła mu również aura stoika. Można było wręcz uznać, że jest nieprzystępny. Było w nim jednak coś jeszcze — może były to wyraźnie rozluźnione barki, a może jasnoniebieskie oczy lub to, że nie wyglądał w istocie na swój wiek (miał 52 lata) — co sprawiało, że był sympatyczniejszy, niż mogłoby się wydawać na pierwszy rzut oka. — Brendan Iribe?

— Owszem — odparł entuzjastycznie Brendan. — Miło cię poznać.

— Ja też się cieszę, że mamy okazję się spotkać — oznajmił McCauley, gestem ręki zapraszając gościa do środka.

Jeżeli Iribe miał jakiegokolwiek wątpliwości co do tego, czy McCauley zaliczał się do grona osób, których potrzebował Oculus, zniknęły one jeszcze zanim gospodarz zaprowadził go na piętro. Dolna kondygnacja lokum McCauleya przypominała zapomniane skrzydło Rock & Roll Hall of Fame — na ścianach wisiało przynajmniej kilkanaście pięknych gitar, a obok nich widać było kilka zestawów pozwalających zbudować takie instrumenty oraz mnóstwo wycinków z gazet, kolorowych plakatów i oprawionych platynowych płyt. Te przedmioty nie były pamiątkami po wcześniejszej karierze gwiazdy rocka, lecz trofeami, jakie zapewnił McCauleyowi jego talent dotyczący budowania urządzeń. Z daleka wszystkie te gitary wyglądały na wspaniałe, wytwarzane ręcznie instrumenty. Po bardziej wnikliwej analizie okazywało się jednak, że są to plastikowe urządzenia peryferyjne wykorzystywane przez użytkowników pewnej gry wideo. Były to akcesoria — zaprojektowane i wytwarzane przez McCauleya — które w znacznej mierze przyczyniły się do sukcesu tego, co było przypuszczalnie najbardziej niezwykłą spośród wartych wiele miliardów dolarów francyz stworzonych dotychczas w świecie gier: Guitar Hero.

— W Japonii była to gra znana z automatów — wyjaśnił McCauley z delikatnym uśmiechem na ustach. — Poddałem ją inżynierii wstecznej i stworzyłem demo. Mieliśmy nadzieję, że sprzedamy może sto tysięcy urządzeń. Okazało się, że wyprodukowaliśmy ich dwanaście milionów. Potem sprzedaliśmy firmę Activision, by zapewnić sobie środki pozwalające zbudować jeszcze więcej urządzeń. Ostatecznie produkcja dobiła do pięćdziesięciu milionów egzemplarzy. Cały ten interes był korzystny dla wszystkich zainteresowanych, a firma Activision zarobiła na tym mnóstwo pieniędzy.

Iribe zaaranżował to spotkanie właśnie za pośrednictwem jednego z byłych współpracowników McCauleya z Activision, Grega Deutscha. Deutsch, prawnik, którego Iribe znał z czasów Scaleformu (i któremu ufał), zgodził się pomóc trochę przy kwestiach prawnych związanych z zakładaniem Oculus. Zasugerował również, że McCauley będzie najprawdopodobniej właściwą osobą, która mogłaby się zająć w Oculusie zagadnieniem produkcji urządzeń.

— Obiecałem, że już nigdy nie będę się zajmował tworzeniem gier — powiedział McCauley Iribemu, który poczuł, że serce zamiera mu w piersi. — A potem zadzwoniłeś do mnie i pierwszą rzeczą, która przyszła mi do głowy, było: „Wirtualna rzeczywistość? O rany, znowu to samo”. Sprawiasz jednak wrażenie sympatycznego gościa, a Greg wypowiedział się o tobie w samych superlatywach.

— Dziękuję za ciepłe słowa — odparł Iribe, przemawiając z przykuwającą uwagę energią i entuzjazmem. — I posłuchaj: niezależnie od tego, co sobie myślisz i co czujesz, miałem do czynienia z dokładnie tymi samymi wrażeniami. Zaufaj mi. No wiesz:

wirtualna rzeczywistość? Gdybyś nie przejawiał wobec tego tematu sceptycyzmu, przypuszczalnie zacząłbym ci się przyglądać z rezerwą!

McCauley się rozluźnił. Podobało mu się to, że Iribe potrafił go w jakiś sposób uspokoić, tym bardziej że często czuł, jak zamyka się w sobie.

— Wszystko dlatego, że dorastałem w Holandii — wyjaśnił McCauley. — Ale moi rodzice wrócili tutaj, gdy miałem dziesięć lat, a ja przeżyłem szok kulturowy. Zajmowałem się zatem różnymi rzeczami i budowałem samodzielnie rozmaite urządzenia.

— Jakiego rodzaju urządzenia?

— Gdy miałem sześć czy siedem lat, dostałem od taty zabawkowy pojazd strażacki. Rozebrałem go na części i przerobiłem tak, by robił też inne rzeczy. Zacząłem postępować w taki sposób z samochodami, motocyklami i wszelkiego rodzaju urządzeniami, doprowadzając do sytuacji, w której robiły to, co chciałem. W tym okresie zaangażowałem się też w eksperymenty chemiczne. Przeczytałem gdzieś o możliwości wytwarzania syntetycznej heroiny i pomyślałem sobie: „Na tym można byłoby zarobić mnóstwo pieniędzy”.

— Naprawdę? — zapytał Iribe z uprzejmym niedowierzaniem.

— Owszem — odparł McCauley. — Kupiłem wszystkie potrzebne substancje, ale nigdy nie uruchomiłem produkcji heroiny, gdyż uświadomiłem sobie, że to, co wyprodukuję, mogłoby zaszkodzić ludziom. Pozbyłem się zatem chemikaliów, aczkolwiek wytwarzałem materiały wybuchowe. Jako nastolatek budowałem bomby, armaty i inne tego typu rzeczy. Nigdy tak naprawdę ich nie używałem — w istocie interesował mnie proces tworzenia wszystkich tych rzeczy. Potem zacząłem budować samochody i rowery. — McCauley machnął ręką w kierunku silnika samochodowego ustawionego na stole w jego pracowni. — Pracowałem zatem nad wieloma zwariowanymi rzeczami, Brendanie. Było ich mnóstwo. Ale nigdy nie miałem okazji zajmować się wirtualną rzeczywistością.

— To coś, z czym mieli do czynienia tylko nieliczni — stwierdził Iribe. — To jedna z fascynujących kwestii. Nikt nie pracuje nad tym zagadnieniem, jeśli nie liczyć tego dzieciaka, Palmera Luckeya. Jest niesamowicie bystrym entuzjastą VR. Nie mogę się doczekać, kiedy go poznasz. Myślę, że bardzo ci się spodoba — od lat buduje gogle i zajmuje się tym tematem, a teraz stworzył coś, co naprawdę działa. W taki właśnie sposób nawiązał kontakt z Carmackiem, a ja nie mogę się już doczekać, by pokazać ci... — Iribe przerwał, majstrując przy swoim macbooku i sprawdzając, czy wszystko zostało prawidłowo podłączone do prototypu Luckeya.

— Brendanie, jesteś świetnym fachowcem od marketingu — oznajmił McCauley. — Gdy przekroczyłeś drzwi, pomyślałem sobie: „Nie znam tego gościa, aczkolwiek sprawia wrażenie naciągacza”. Teraz wiem, że nie jesteś kimś takim. Jesteś bardzo, bardzo dobrym akwizytorem. Na podstawie twojego entuzjazmu mogę wywnioskować, że jesteś przekonany, iż trafiłeś na coś wartościowego.

— Nie chcę, żebyś wierzył mi na słowo — powiedział Iribe, wręczając mu gogle Luckeya. — Proszę, sam to wypróbuj.

McCauley poczuł gdzieś we wnętrzu podniecenie. Wiele lat temu sądził, że zbudowanie takich gogli będzie kosztować setki tysięcy dolarów. Ze względu na postępy technologiczne w wielu obszarach — począwszy od wzrostu mocy obliczeniowej, a skończywszy na możliwościach wyświetlaczy, żyroskopów i akcelerometrów — to urządzenie, które trzymał w dłoni, można było wyprodukować za zaledwie kilkaset dolarów.

— No i? — zapytał Iribe, gdy jego rozmówca zdjął gogle. — Co o tym sądzisz?

— To jest naprawdę coś — odparł McCauley. — To urządzenie naprawdę zmieni wiele rzeczy. Zakładając oczywiście, że tego nie spieprzycie.

DILLON SEO

Dziecięcym marzeniem Dillona Seo było zostać superbohaterem. Tego rodzaju pragnienie nie było w przypadku pięcioletniego chłopca niczym nietypowym, ale w przeciwieństwie do swoich przyjaciół z tamtego okresu, Seo dysponował czymś, co przypominało plan. Ponieważ był świadom tego, że nie posiada żadnych wrodzonych mocy (jak Superman) ani nie dysponuje majątkiem, dzięki któremu mógłby sobie zapewnić coś, co by je przypominało (jak Batman czy Iron Man), postanowił zostać biologiem, a następnie stworzyć substancję, która zamieniłaby go w superbohatera. Podobnie jednak jak większość dziecięcych marzeń, również to zagubiło się gdzieś w czasie, gdy zmierzał ku dorosłości. Ta sytuacja zmieniła się 11 lipca 2012 roku, gdy Brendan Iribe złożył akurat wizytę w Korei.

Iribe przyleciał do Seulu, żeby przekazać władzom LG i Samsunga rozczarowującą wiadomość. Miał ich poinformować, że Gaikai zostanie sprzedane firmie Sony, a po sfinalizowaniu tej transakcji z jednym z konkurentów LG i Samsunga nie będzie już mogło udostępniać im licencji na korzystanie ze swojego rozwiązania chmurowego. Iribe wiedział, że jest to podróż, którą musi odbyć osobiście, i miał nadzieję, iż zdoła nieco uprzyjemnić sobie ten wyjazd dzięki zorganizowanemu w ostatniej chwili spotkaniu z Dillonem Seo.

Iribe i Seo poznali się w październiku 2008 roku, gdy Scaleform w ramach globalnej ekspansji zatrudnił Seo na stanowisku dyrektora koreańskiego oddziału firmy. Seo szybko okazał się kluczowym graczem odpowiedzialnym za powodzenie owej ekspansji. Gdy Scaleform został wykupiony w 2011 roku przez Autodesk, region podlegający Seo generował już około 25% globalnych przychodów firmy. Ten niewiarygodny wynik był nie tylko zasługą wyjątkowych zdolności handlowych Seo; miał również związek z rozmiarami i ze znaczeniem rynku gier na pecety istniejącego w Korei Południowej — kraju, w którym mniej więcej połowa z 50 milionów mieszkańców regularnie korzystała z gier online.

W 1997 roku, tuż przed wybuchem azjatyckiego kryzysu finansowego, władze Korei Południowej podjęły zmasowane wysiłki zmierzające do rozbudowy krajowej infrastruktury internetowej. Te działania obejmowały ogromne inwestycje w ADSL (ang. *asymmetric digital subscriber line* — asymetryczna cyfrowa linia abonencka), czyli technologię, która w przeciwieństwie do tradycyjnych modemów telefonicznych wykorzystywała miedziane linie telefoniczne w sposób umożliwiający szybszą transmisję danych. Dzięki tej infrastrukturze o ogromnej przepustowości popularność internetu rosła w Korei szybciej niż w jakimkolwiek innym kraju na świecie^{2,3}. W 2004 roku szerokopasmowym dostępem do internetu dysponowało na przykład 70% koreańskich gospodarstw domowych (podczas gdy w Stanach Zjednoczonych w tym samym roku ta wartość wynosiła zaledwie 25%). Ta wszechobecność internetu doprowadziła również do rozwoju w Korei Południowej „PC bangs”⁴, czyli kafejek internetowych, w których klienci płacili za każdą godzinę rozgrywek w sieci lokalnej. Stali bywalcy mogli tam pograć w towarzystwie znajomych w najnowsze gry MMO (ang. *massively multiplayer online* — gry online przeznaczone dla wielu graczy), począwszy od znanych na Zachodzie hitów takich jak EverQuest czy StarCraft, a skończywszy na koreańskich przebojach w rodzaju Lineage czy MapleStory⁵.

Podobnie jak większość Koreańczyków w jego wieku, Dillon Seo (który w chwili gdy zmierzał do hotelu, żeby spotkać się z Iribem, miał 35 lat) był dumny z dalekowzroczności technologicznej swojej ojczyzny oraz tego, w jaki sposób to podejście przyczyniło się do narodzin niespotykanego gdziekolwiek indziej rynku gier. Tym, co podziwiał jeszcze bardziej — i sam w tym uczestniczył — było widoczne w Korei ciągle zaangażowanie w rozwój tej branży.

W kwietniu 2007 roku Seo został globalnym dyrektorem handlowym koreańskiej agencji zajmującej się grami komputerowymi. Jako przedstawiciel instytucji związanej z ministerstwem kultury, sportu i turystyki miał przede wszystkim dbać o nawiązywanie kontaktów, przeprowadzanie badań rynkowych i pomoc podczas organizowania w Korei dorocznych targów G*Star. Dzięki temu, że pełnił niegdyś obowiązki urzędnika państwowego, współpracował wcześniej ze Scaleformem, a na dodatek był aktualnie specjalistą do spraw produktu i kierownikiem handlowym w Autodesku, Seo znał koreański rynek gier lepiej niż ktokolwiek inny. To właśnie dlatego Brendan Iribe był tak zadowolony i optymistycznie nastawiony, gdy usłyszał pukanie do drzwi swojego pokoju hotelowego.

— Dziękuję, że przyszedłeś! — powiedział, wprowadzając gościa do środka.

— Żaden problem — odparł Seo, nie mogąc się już doczekać, kiedy zobaczy to, co Iribe planował mu pokazać. — Jak przebiegły twoje spotkania?

Iribe przewrócił oczami i wzruszył ramionami, pozbywając się resztek ciężaru tkwiącego nadal gdzieś w jego umyśle.

— Oto przyszłość świata gier — oświadczył, wyciągając jeden z prototypów Luckeya.

Seo uznał, że to dosyć odważna deklaracja — zwłaszcza że urządzenie wyglądało niczym projekt zrealizowany w szkole średniej.

— Co to, u licha, jest? — zapytał.

— Zaciągnij kotary — powiedział Iribe. Seo zastosował się do tego polecenia, podczas gdy Iribe uruchamiał swojego laptopa. Potem podłączył urządzenie do wyjść HDMI i micro USB w komputerze, a następnie wręczył je Seo. — Rzuć na to okiem.

Kilka sekund później Seo znalazł się wewnątrz czegoś, co wyglądało na namiot cyrkowy. Trudno było powiedzieć, co to takiego, ponieważ poruszał się po całym tym obiekcie. Mało tego — nie tylko się po nim poruszał, ale również latał, wznosząc się i opadając w obrębie sceny wchodzącej w skład platformy testowej Carmacka. Wyświetlany obraz miał niską rozdzielczość (i towarzyszył mu dosyć wyraźny ghosting), lecz Seo czuł się fantastycznie. Miał wrażenie, że jest superbohaterem. To odczucie minęło dopiero wtedy, gdy spojrzął w dół, a zawroty głowy sprawiły, że ugięły się pod nim kolana.

Seo zdjął gogle i zobaczył, że Iribe po cichu się śmieje.

— *Poczułem* tę wysokość — powiedział Seo. Potem spojrzął w dół na swoje ręce i zobaczył, że są spocone. — Cóż to za piekielne doświadczenie?

Tym razem śmiech Iribego był już nieco bardziej słyszalny.

— To bardzo, bardzo interesujące odczucie — wyjaśnił Seo, choć jego słowa nadal brzmiały, jakby mówił raczej do siebie, a nie do Iribego. — Zaczęłem zapominać, gdzie się znajduję, i czułem się tak, jak gdybym przebywał wewnątrz tamtego namiotu. To było bardzo, bardzo dziwne wrażenie.

— Słuchaj, Dillon, zamierzam założyć firmę. Będzie ona nosić nazwę Oculus. Mamy zamiar dostarczyć światu doznania, z którymi właśnie obcowaleś. Będziemy umożliwiać ludziom korzystanie z wirtualnej rzeczywistości. W sierpniu rozpoczynamy też kampanię na Kickstarterze.

— Myślę, że odniesiecie ogromny sukces.

— Ja też tak sądzę — stwierdził Iribe. — Ale żeby było to możliwe, potrzebujemy zebrać właściwą ekipę, a żeby wirtualna rzeczywistość stała się znaczącą technologią, musimy odnieść *naprawdę* duży sukces. — Tu przerwał i przechwycił spojrzenie Seo. — Korea może się poszczycić świetnie rozwiniętą społecznością graczy korzystających z pecetów. Dotarcie do tej grupy jest niezwykle istotną kwestią. Może zatem się do nas przyłączysz?

Teraz to Seo zaczął się śmiać. Miał żonę i małego synka, a także pensję wypłacaną regularnie przez firmę Autodesk. Miał nawet szanse na awans. Autodesk zaproponował, by Seo przeprowadził się do Singapuru i został dyrektorem nadzorującym cały azjatycki rynek.

— Brendanie — odparł Seo — w tym momencie firma hojnie mi płaci, a ja osiągam wyniki przerastające oczekiwania moich pracodawców.

— Po prostu rozważ tę propozycję, dobrze? — zasugerował Iribe.

Gdy Seo zastanawiał się, czy podjąć pracę w Oculusie, do Iribego dotarły dobre wieści od pierwszego specjalisty, z którym rozmawiał, czyli Jacka McCauleya. Czternastego lipca wysłał on Iribemu pełnego ekscytacji e-maila, który zaczynał się słowami: „Podniecenie dotyczące projektu Oculus sprawiło, że ostatniej nocy kiepsko spałem”.

McCauley postanowił przyłączyć się do tej inicjatywy i wbrew wcześniejszym obietnicom wrócić do branży, z której odszedł jakiś czas temu. Chociaż przejawiał ogromny entuzjazm, jedna rzecz trochę go niepokoiła: plany Iribego dotyczące Oculus. McCauley miał już do czynienia z wieloma start-upami i wszystkie kończyły swój żywot na jeden z dwóch sposobów: albo przeradzały się w katastrofę, albo były wykupywane przez inne przedsiębiorstwo. On jednak przynajmniej raz chciał podjąć pracę w firmie, która działałaby przez dłuższy czas. Iribe z radością potwierdził, że to właśnie tak przedstawia się jego cel. Odpisał Jackowi: „Ujmując to nieco precyzyjniej, nie przewidujemy szybkiego porzucenia Oculus. Planujemy zbudować dużą, niezależną firmę, która zrewolucjonizuje branżę związaną z grami i stworzy nowy świat wirtualnej rzeczywistości”.

Kluczową kwestią było włączenie do zespołu ekspertów takich jak McCauley (a potencjalnie również Seo). Ten klucz nie zdołałby jednak otworzyć żadnych drzwi bez silnika gry umożliwiającego deweloperom tworzenie programów na Rifta. To właśnie dlatego Iribe w następnej kolejności skierował się do położonego w Karolinie Północnej miasta Cary.

EPIC GAMES

W kwietniu 2010 roku Tim Sweeney, prezes Epic Games — producenta przebojowych serii gier takich jak Gears of War i Infinity Blade — stwierdził publicznie, że Scaleform GfX (flagowy produkt poprzedniej firmy Iribego) jest „ewidentnym liderem, jeśli chodzi o projektowanie interfejsu użytkownika w grach casualowych i wysokobudżetowych”.

Dwa lata później Iribe wrócił do siedziby Epic Games, licząc na kolejną entuzjastyczną opinię wygłoszoną przez Sweeneya. Tym razem miała ona jednak dotyczyć gogli VR zbudowanych przez Palmera Luckeya.

— Tim! — powiedział Iribe, witając się ze Sweeneyem w biurze wiceprezesa Epic Games, Marka Reina (to właśnie tam Iribe miał urządzić demonstrację dla grupki pracowników firmy).

Iribe przyjechał do Karoliny Północnej nie tylko z zamiarem zdobycia rekomendacji Sweeneya. Przyświecał mu również inny ważny cel: wzbudzenie w kierownictwie Epic Games na tyle dużej ekscytacji Oculus, by skłonić tych ludzi do nawiązania bliskiej współpracy ze start-upem zajmującym się wirtualną rzeczywistością, a potem uzyskać z ich strony pomoc dotyczącą zintegrowania ich Unreal Engine z SDK Oculus.

Unreal Engine był silnikiem gier stworzonym przez Epic Games w 1998 roku. Napędzał wówczas wydaną przez tę firmę strzelankę pierwszoosobową noszącą tytuł Unreal. Gra jako taka bardzo dobrze radziła sobie na rynku (wraz z upływem czasu doczekała się też wielu kolejnych części), ale to jej silnik — Unreal Engine, znany z łatwej do modyfikacji architektury oraz tego, że po raz pierwszy z silnikiem zintegrowano AI, wykrywanie kolizji, zarządzanie siecią i renderowanie — okazał się czymś, co miało ogromny wpływ na rynek. Unreal Engine i jego późniejsze wersje wypuszczane kolejno w latach 2002 (Unreal Engine 2), 2005 (Unreal Engine 3) i 2012 (Unreal Engine 4) sprawiły, że mniejsze studia i programiści amatorzy mogli po prostu wykupić za niewielkie pieniądze licencję na korzystanie z silnika (zdarzało się też, że mieli możliwość używania go za darmo), zamiast przeznaczać mnóstwo czasu i pieniędzy na stworzenie od podstaw własnego silnika gry.

Oprócz tego, że Unreal Engine napędzał niektóre spośród najbardziej lubianych gier stworzonych po 1998 roku (do tego grona zaliczały się chociażby BioShock, Borderlands i Mass Effect), stał się również tak popularny i łatwy w użyciu, że z licencji pozwalających stosować to rozwiązanie korzystali nawet programiści opracowujący nietypowe programy, na przykład symulatory treningowe używane przez wojsko i FBI. Gdy Iribe spotkał się w 2012 roku z Cliffem Bleszinskim związanym z Epic Games, Unreal Engine tej firmy był jednym z zaledwie dwóch silników gier, których użycie brali pod uwagę ludzie z branży. Drugi został stworzony przez Unity, firmę programistyczną z siedzibą w Kopenhadze, aczkolwiek tamto rozwiązanie lepiej wpisywało się w potrzeby mniejszych deweloperów.

Iribe wiedział zatem, jakim wyczynem byłoby przekonanie Epic lub Unity do wsparcia Oculus. Gdyby jedna z tych firm uwierzyła w Rifta w wystarczającym stopniu, by przystosować swój silnik do wirtualnej rzeczywistości, tysiące deweloperów prawie z dnia na dzień zyskałyby możliwość pisania gier tworzonych z myślą o VR. Iribe liczył na to, że Bleszinski — znany powszechnie jako CliffyB — zawarł w swoim wpisie na Twitterze to, co naprawdę sobie pomyślał.

— Widziałem twojego tweeta na temat Ouyi — powiedział mu. — Reakcja na ich Kickstatera... No wiesz, to po prostu... *szaleństwo*.

Bleszinski mógł zrobić tylko jedno: kiwnąć głową i zgodzić się w ten sposób z rozmówcą. Tego nie dało się po prostu inaczej opisać. To *było* szaleństwo^{6,7}. Ouya rozpoczęła swoją kampanię na Kickstarterze rankiem 10 lipca. W ciągu zaledwie 8 godzin projekt wsparło niemal 8000 osób, a kampania przekroczyła przyjęty początkowo cel, czyli 950 tysięcy dolarów⁸. Mało tego: nim 30-dniowa kampania dobiegła końca, firma zebrała ostatecznie 8 596 474 dolary (wpłacone przez 63 416 osób)⁹.

Iribe wiedział, że nie ma co liczyć na to, iż kampania Oculus na Kickstarterze odniesie równie imponujący sukces. Produkt Ouyi nie tylko był znacząco tańszy — kosztował 99 dolarów — ale był również czymś, w co gracze byli w stanie bez trudu uwierzyć. Z drugiej strony, wyzwania zawsze tylko motywowały Iribego.

— A więc — powiedział, wręczając Bleszinskiemu prototyp — jesteś gotów zasmakować po raz pierwszy wirtualnej rzeczywistości?

Bleszinski kiwnął głową, przyłożył prototyp do twarzy i po kilku sekundach zaprezentował dokładnie to, na co liczył Iribe: niesamowity entuzjazm, z którego znany był ClifffyB. „Jasna cholera. *Jaaaasna* cholera! Nie ma mowy, nie ma mowy, nie ma mowy!”. Bleszinski był tak zdumiony, że nie zdołał nawet dotrzeć do końca demonstracji.

ClifffyB nie tylko czuł potrzebę publicznego podzielenia się swoją ekscytacją — napisał na Twitterze: „Dziś miałem okazję pobawić się prototypem gogli VR Oculus. To naprawdę ekscytujące! VR powraca! Firma niedługo zaczyna kampanię na Kickstarterze...” — ale zorganizował też wszystko tak, by najważniejsze osoby z Epic Games miały możliwość wypróbowania prototypu Luckeya. Bleszinskiemu zależało na tym, by jak największa część jego kolegów miała możliwość zetknięcia się z tym niesamowitym doznaniem, którego właśnie doświadczył — w tej sytuacji w demonstracjach wzięło udział wiele osób, od założyciela firmy Tima Sweeneya i wiceprezesa do spraw technicznych Daniela Vogela aż po deweloperów w rodzaju Marka Reina i Steve’a Polge’a. Iribe zdołał zaprezentować urządzenie dziesiątkom pracowników Epic, o czym donosił z ekscytacją zespołowi Oculus, gdy zmierzał na lotnisko.

OD: Brendan Iribe

DATA: 16 lipca 2012 r.

Dobre wieści — wracam właśnie z siedziby Epic, gdzie niemal cały ich zespół deweloperów (kilkadziesiąt najważniejszych osób, które tam pracują, w tym ClifffyB, Sweeney, Vogel, Rein, Polge i inni) wypróbował prototyp i wszyscy byli nim ZACHWYCENI. Mamy zapewnione wsparcie Epic Games. Będziemy mieli dostęp do UE3 i UE4 — teraz to Mike, Andrew i reszta stoją przed zadaniem zintegrowania tych rozwiązań z naszym sprzętem.

Palmer zajmuje się id/Carmackiem/Bethesdą, Valve, a także Mahjongiem [sic]? Ja wezmę na siebie Cryteka, Unity, Hawkena i kilka innych rzeczy. Bardzo istotną kwestią będzie teraz przeznaczenie odpowiedniej ilości czasu na stworzenie filmu...

EKIPA Z LMU

— Dźwięk?

— Łącz!

— Kamera?

— Poszła!

Usatysfakcjonowany odpowiedziami Win Bates zawołał:

— Akcja!

Wraz z tym słowem 18 lipca rozpoczęło się oficjalnie filmowanie materiału wideo, który miał być wykorzystany podczas kampanii Oculus na Kickstarterze. Bohaterem początkowej części filmu był oczywiście nie kto inny jak Palmer Luckey.

— Nazywam się Palmer Luckey i jestem entuzjastą wirtualnej rzeczywistości oraz twórcą Rifta — powiedział Luckey, czytając napisany przez Mitchella tekst, który pojawił się na prompterze tuż obok obiektywu kamery.

Inaczej niż większość inżynierów, którym bardziej odpowiadało pozostawanie za kulisami, Luckey chętnie występował przed kamerą. Nie chodziło nawet o to, że lubił znajdować się w centrum zainteresowania — ważniejsze było to, w jaki sposób takie sytuacje zmuszały go do dania z siebie wszystkiego. Gdy występował przed kamerą, wiedział, że musi okazać stuprocentowe zaangażowanie, co było bardzo przyjemnym doznaniem.

McCauley zaproponował, by ekipa nakręciła film w jego studiu w Livermore. Choć Luckey wiedział, że to miejsce bije na głowę jego przyczepę, większa atrakcyjność scenarii pociągała za sobą poczucie dyskomfortu. Laboratorium danej osoby jest czymś w rodzaju jej sanktuarium, a to miejsce — no cóż, było po prostu sanktuarium należącym do kogoś innego.

Pełniący obowiązki reżysera Bates wyczuł ten lekki dyskomfort. Nie wyreżyserował jeszcze samodzielnie zbyt wielu filmów — był dopiero na ostatnim roku studiów w LMU School of Film and Television — ale widział w swojej karierze wystarczająco dużo, by zdawać sobie sprawę z tego, że takie trudności są właściwie regułą w przypadku projektów stylizowanych na produkcje dokumentalne. W tej sytuacji wraz ze swoją ekipą (złożoną z jego kolegów z LMU, czyli Loyola Marymount University) dokładał wszelkich starań, by uspokoić Luckeya, wychwalając jego naturalną prezencję. Przypominał mu również, że nie ma się czym martwić, ponieważ, jak to podsumował, „większość tego materiału i tak zostanie pocięta na etapie postprodukcji”.

Kolejne zachęty zapewniała Palmerowi Nicole Edlmann — jej radosna twarz wzbudzała w chłopaku poczucie ożywienia. Podobne działania miały zachowania Iribego, Mitchella i Antonova, którzy kiwali zachęcająco głowami, traktując Luckeya jako kogoś w rodzaju młodszego brata. Gdy chłopak dostrzegł, że z minuty na minutę czuje się coraz pewniej, złapał właściwy rytm.

— Gry są czymś, do czego podchodzę z autentyczną pasją. Jeszcze większe zainteresowanie wzbudzają we mnie próby przeniesienia tych doznań na wyższy poziom — wyjaśnił przed kamerą. — Interesowałem się wyświetlaczami stereoskopowymi i wyświetlaczami nagłównymi, lecz problem polegał na tym, że nie znalazłem niczego, co zapewniłoby mi doznania, jakich poszukiwałem, czyli coś, co przypominałoby Matriksa. Marzyło mi się, że włączam sprzęt i przenoszę się do gry. Byłem przekonany, że ktoś zbudował gdzieś takie urządzenie, a ja będę mógł je kupić. Okazało się, że nic takiego nie istnieje, a ja postanowiłem zmienić ten stan rzeczy, tworząc gogle Oculus Rift.

Luckey nie dysponował tekstem, którego miał się trzymać słowo po słowie, aczkolwiek Mitchell i Bates sporządzili listę kwestii, które warto było ich zdaniem poruszyć. Te, które najtrudniej było przedstawić — zagadnienia wymagające największej ilości pracy podczas postprodukcji — dotyczyły spraw technicznych. Na szczęście były to również tematy, w przypadku których Luckey czuł się najbardziej komfortowo. Niezmienny optymizm widoczny w jego oczach i słyszalny w głosie pozwolił mu utrzymać uwagę odbiorców, gdy wygłaszał stwierdzenia w rodzaju:

— Magia, która wyróżnia ten zestaw, to immersyjny stereoskopowy rendering 3D, szerokie pole widzenia oraz śledzenie ruchów głowy realizowane z bardzo niewielką latencją.

— *Przyglądałeś się* temu miejscu? — zapytała Nicole Palmera podczas jednej z przerw w kręceniu materiału, odnosząc się do studia McCauleya. — Nigdy wcześniej nie znajdowałam się tak blisko kogoś, kto ma tyle pieniędzy.

Luckey zachichotał.

— To fakt, Jack nieźle sobie radzi.

— Nieźle sobie radzi? Właśnie zajażdżałam do garażu — powiedziała dziewczyna. — Zobaczyłam tam coś w rodzaju ferrari do samodzielnego montażu!

Zaledwie kilka miesięcy wcześniej Edelmann obsługiwała staromodną budkę fotograficzną w Kolorado, a teraz w trakcie tej zwariowanej podróży jej chłopak był filmowany podczas prac nad materiałem wideo promującym jego nową firmę. Jak gdyby tego było mało, on nie tylko był filmowany, ale *gra!* To wszystko odbywało się również w tym osobliwym miejscu. Czy właśnie takie życie czekało ją i Palmera? To wszystko wydawało się surrealistyczne, aczkolwiek jej chłopak w jakiś sposób radził sobie z tym bez większego wysiłku. Luckey chciał zapewnić jej podobne życie — coś, dzięki czemu całkowicie zapomniaby o jego przyczepie — a Nicole właśnie po raz pierwszy pomyślała sobie, że nie jest to niemożliwe.

Jeśli wziąć pod uwagę, jak daleko zaszedł w tak krótkim czasie, Luckey uważał, że nic nie zdoła go powstrzymać. Potem jednak Iribe powiedział do McCauleya coś, co sprawiło, że Palmer został błyskawicznie ściągnięty na ziemię:

— Jeśli Wikipad nie wykorzysta czarnego piątku, będziemy, praktycznie rzecz biorąc, w dupie.

W tym komentarzu nie było żadnego okrucieństwa ani złośliwości. Luckey od początku wiedział, że Iribe jest zaangażowany w funkcjonowanie innych start-upów (takich jak chociażby Wikipad), a Oculus był po prostu jedną z firm w jego portfolio. Gdyby kampania na Kickstarterze zakończyła się sukcesem, Oculus mógł się stać istotną częścią tego portfela inwestycji — być może tak ważną, by przekonać Iribego do rozstania się z Gaikai — ale niezależnie od tego, jak miała się zakończyć ta zbiórka funduszy, wypowiedź Iribego wyraźnie przypominała Luckeyowi, że Brendan ma też inne możliwości. Z perspektywy Palmera sytuacja wyglądała inaczej: albo Oculus, albo nic.

— Angażujemy się teraz w Oculusa — oznajmił nieco później Iribe, zwracając się do kamery — ponieważ dostrzegamy tu niezwykle okazję, dzięki której twórcy gier będą mogli doświadczyć czegoś nowego.

— Wspomniały SDK przekłada się po prostu na zapewnianie programistom fantastycznych doznań — dodał Antonov. — To oprogramowanie, które jest naprawdę wydajne i zaspokaja wszystkie potrzeby deweloperów.

Gdy Iribe i Antonov przekomarzali się ze sobą, Luckey odczuwał ogromną radość. Na tym wczesnym etapie każda wypowiedź będąca oznaką zaufania (nawet jeśli były to słowa członków jego zespołu) była niezwykle ważna, gdyż łagodziła syndrom uzurpatora, z którym od czasu do czasu się borykał. Jedną z rzeczy, które zapewniały mu natychmiastowy przyływ pewności siebie, była jego jasnoczerwona opaska na głowę, nazwana „opaską Ryu” na cześć jego ulubionej postaci ze Street Fightera, wykrzykującej podczas specjalnego ataku słowo: „Hadouken!”. Kilka lat wcześniej Luckey uczestniczył w imprezie promującej wprowadzenie na rynek Street Fightera, lecz to nie pochodzenie tej opaski sprawiało, że miała ona dla niego szczególne znaczenie. Tak naprawdę podstawą jej mocy było zdjęcie, na której chłopak miał tę opaskę na głowie i uśmiechał się niczym idiota, pozując razem ze znanym z telewizji Adamem Sesslerem. Ta fotografia była też przedmiotem niezliczonych przeróbek podejmowanych przez przyjaciół Luckeya z ModRetro. Jeden z nich wyciął głowę Palmera, zabarwił ją na niebiesko, a następnie dokleił do ciała Kapitana Planety; inny dołączył czerwoną opaskę do głowy postaci uwiecznionej na słynnym *Krzyku* Edvarda Muncha; jeszcze inny powiększył zdjęcie, wyciął oczy, a następnie zaznaczył, którą część członkowie ModRetro powinni usunąć za pomocą noży-czek, by stworzyć maski „Palmer Tech”, które mogliby potem nosić.

Wspomniana opaska miała zatem dla Luckeya szczególne znaczenie. Chociaż wszystkie osoby obecne na planie spoglądały trochę podejrzliwie, gdy chłopak wiązał ją na głowie, on sam czuł, że film nie będzie taki, jak trzeba, jeżeli nie pojawi się w nim opaska Ryu.

Zorganizowanie wszystkiego tak, by umieścić w ostatecznej wersji klipu Luckeya w opasce wojownika ze Street Fightera, było najmniejszym ze zmartwień Wina Batesa. Większym problemem była konieczność zmontowania filmu w zaledwie dziesięć dni, zwłaszcza że każdego dnia Iribe informował reżysera i montażystę (kolegę Batesa, Luca Delamare’a), iż najprawdopodobniej będą musieli włączyć do materiału poparcie wyrażone przez kolejną osobę. Wszystko wskazywało na to, że do tego grona dołączy też były zwierzchnik Luckeya z Uniwersytetu Południowej Kalifornii, Mark Bolas.

MARK BOLAS

Chociaż Luckey pracował w laboratorium ICT przy Uniwersytecie Południowej Kalifornii niecały rok, z czasem zaczął darzyć Bolasa podziwem i zaufaniem. Sprowadzenie do zespołu kogoś, z kim Luckeyowi dobrze się współpracowało, było również ważne z perspektywy Iribego, zwłaszcza w sytuacji, kiedy firma pozyskiwała coraz więcej osób, których chłopak wcześniej nie znał. Iribe doszedł zatem do przekonania, że zatrudnienie kogoś znanego Luckeyowi mogłoby zapewnić młodemu wynalazcy oparcie podczas zmagania się z przeciwnościami, które czekały firmę na początku jej istnienia. Jeszcze istotniejsze było to, że Mark Bolas był jednym z najwybitniejszych światowych ekspertów w dziedzinie wirtualnej rzeczywistości.

Niestety, całej tej wiedzy towarzyszył też багаż własnych doświadczeń związanych z próbami skomercjalizowania VR. Innymi słowy, Bolas „miał już wcześniej okazję przejechać się tą kolejką górską”. Ponieważ jego córka wybierała się wkrótce na studia, nie był zainteresowany porzuceniem uczelni (oraz możliwości otrzymania tam gwarancji zatrudnienia) tylko po to, by potem kolejny raz szukać wiatru w polu.

Iribe i Mitchell podjęli ze swojej strony wszelkie możliwe wysiłki, by przekonać Bolasa, że Oculus nie jest inicjatywą skazaną z góry na niepowodzenie. Na Uniwersytecie Południowej Kalifornii, który mógł sobie pozwolić na zbudowanie wartego setki tysięcy dolarów sprzętu VR opisywanego przez Luckeya na forum MTBS3D, Bolas skupiał się na sprawdzaniu granic tego, co możliwe. Oculus miał się z kolei zajmować możliwościami dotyczącymi stworzenia produktu konsumenckiego. Odwołując się do porównania, którego Steve Jobs użył w okresie powstawania firmy Apple, celem nie było zbudowanie stacji roboczej o maksymalnej wydajności, lecz umożliwienie masowemu odbiorcy kupna przystępnego cenowo komputera osobistego.

— Naprawdę wierzę, że możemy tego dokonać — wyjaśnił Mitchell Bolasowi i współzałożycielowi firmy Fakespace, Ianowi McDowallowi, gdy w połowie lipca 2012 roku spotkali się we trzech na zorganizowanej w ostatniej chwili długiej kolacji. Mitchell, który udał się do Berkeley, by odwiedzić swoją dziewczynę, nieco wcześniej tego dnia odebrał telefon od Iribego. Brendan pytał go, czy zdoła zostawić swoją drugą połówkę i pojechać na lotnisko San Francisco.

— Gdzie mam polecieć? — zapytał Mitchell.

— Nigdzie — odparł Iribe. Bolas oraz jego partner byli jednak na lotnisku i mieli trochę wolnego czasu. — Chcieliby się z tobą spotkać.

Przed tym spotkaniem Bolas nie wiedział, czego powinien oczekiwać. Był zaprawionym w bojach weteranem działającym w branży, którą trudno było tak naprawdę nazwać branżą; co więcej, bardzo niewiele osób mogło się tam tytułować weteranami. Mitchell zakładał zatem, że podejście Bolasa może się sprowadzać do czegoś w rodzaju:

„Nierozsądne dzieciaki, nie macie pojęcia o VR i naprawdę chcecie założyć firmę?!”. Lecz spotkanie przebiegło w atmosferze wzajemnego szacunku i zakończyło się w optymistycznym nastroju, a obie strony były gotowe kontynuować rozmowy.

Na tym etapie, gdy Bolas wiedział już całkiem nieźle, co mogą wnieść do firmy Iribe i Mitchell, spora część wspomnianych rozmów była prowadzona przez Luckeya. Wiąż łącząca go z Bolasem sprawiała, że chłopak często wspominał otwarcie o tym, jak bardzo zależy mu, by jego dawny przełożony podjął pracę w Oculusie. Zbliżał się jednak sierpień, a Bolas nadal nie podjął decyzji.

— Wciąż nie może się zdecydować — powiedział Luckey Iribemu i Mitchellowi. — Gdybym jednak miałbym obstawiać, powiedziałbym, że przyłączy się do Oculususa.

Wydawało się, że przeczucie Luckeya było trafne, gdy Bolas zgodził się wyrazić przed kamerą swoje poparcie, które miało potem zostać wykorzystane w filmie towarzyszącym kampanii na Kickstarterze.

— Rift wykorzystuje owoce wieloletnich badań nad wirtualną rzeczywistością i zamyka je w urządzeniu, po które może sięgnąć każdy zainteresowany — stwierdził Bolas w kabinie nagraniowej wynajętej na LMU.

Podczas wizyty w miasteczku uniwersyteckim panowie zajrzeli do Wina Batesa, by zobaczyć, jak idzie mu składanie filmu. Bates odparł, że prace przebiegają fantastycznie, po czym zaprezentował kilka ujęć, w tym wyrażone przez Cliffa Bleszinskiego pochwały, których Luckey jeszcze nie widział. „Niedawno miałem okazję wypróbować gogle Oculus — zaczął CliffyB. — Muszę otwarcie powiedzieć: wierzę w ten projekt”.

Bleszinski uwierzył w tę inicjatywę do tego stopnia, że chciał zainwestować w Oculususa 100 tysięcy dolarów.

Do zespołu Oculususa dotarły też wieści od Dillona Seo, kontaktu Iribego w Korei Południowej. Seo postanowił, że nie chce już być bezimiennym pracownikiem dużej firmy; nie chciał też, by synek spoglądał na niego i widział w swoim tacie jedynie kolejnego biznesmena harującego od świtu do nocy. Zamiast zatem być jeszcze jedną twarzą w tłumie, Seo uznał, że spróbuje zrealizować swoje dawne marzenia i zostać superbohaterem — lub przynajmniej kimś, kto jest gotów podjąć próbę osiągnięcia tego celu.

Oprócz przyciągnięcia uwagi środowiska w Korei, Oculus zaczął też zdobywać rozgłos w mediach. Wynikało to w znacznej mierze z wysiłków dwóch fachowców od public relations, Jima Rednera i Erica Schumachera, którzy współpracowali wcześniej z Gaikai, a teraz byli gotowi pomóc Oculusowi w początkowym okresie istnienia firmy. Gdy próbowali przekonać media, że ten nieznany start-up nie jest tylko wydmuszką, Iribe i Mitchell usiłowali nakłonić Jona Malkemusa, dyrektora artystycznego Gaikai, by stworzył animację do filmu promującego Oculususa na Kickstarterze. Malkemus był zawałony obowiązkami związanymi z jego „prawdziwą pracą... [khhm, Brendanie?]”, ale obiecał przygotować coś w wolnym czasie. W taki oto sposób powstało coś na kształt zespołu.

— A co z Laurentem? — zapytał Luckey Iribego, dopytując o człowieka, który ich ze sobą skontaktował. — Miałem wrażenie, że chciał się zaangażować w ten projekt.

— Istotnie — odparł Iribe. — Sądzę, że nadal mu na tym zależy. To nie byłoby jednak zbyt dobre rozwiązanie.

Iribe wyjaśnił, że uwielbia Laurenta i uważa go za prawdziwego przyjaciela, lecz jego zdaniem w Oculusie nie ma dla niego miejsca. Naprawdę lubił tego gościa, ale do czego byłby im potrzebny?

Wykluczenie Laurenta Scalliego wydało się Luckeyowi trochę bezduszne, ale kim on był, by kwestionować tę decyzję? Iribe sprawił, że do ekipy dołączyli CliffyB, Jack McCauley i Dillon Seo. Wyglądało na to, że są też bliscy zwerbowania Marka Bolasa. Gdy jednak Luckey i Iribe próbowali ściągnąć Bolasa do firmy, kusząc go posadą głównego inżyniera, ten skupiał się na wysiłkach związanych z nakłonieniem Luckeya do podpisania zupełnie innego porozumienia.

UNITY

— Wybrałeś idealny moment — oznajmił David Helgason, witając Iribego w siedzibie Unity w Kopenhadze. — Jak już wspominałem w e-mailu, dziś będą tu wszyscy trzej założyciele.

Oprócz Helgasona — ówczesnego prezesa Unity, ubranego tamtego dnia w srebrną koszulę, której kołnierzyk sięgał tak wysoko, że zahaczał o uszy Helgasona, gdy ten gdzieś szedł — pozostałymi założycielami firmy byli Joachim Ante (dyrektor Unity do spraw technologii) i Nicholas Francis (dyrektor kreatywny firmy).

— To fantastycznie — odparł Iribe, gdy Helgason zaprowadził go do pomieszczenia konferencyjnego, gdzie Ante i Francis czekali już na nich z przyjaznymi minami. Pomimo tych pozorów wszyscy trzej założyciele Unity żywili poważne obawy co do wirtualnej rzeczywistości. Jedyńm powodem, dla którego zgodzili się na to spotkanie, był szacunek, jakim darzyli Iribego. Od momentu kiedy ich ścieżki przecięły się po raz pierwszy jeszcze w 2009 roku, Helgason okazywał Iribemu ogromną sympatię.

— Brendan jest niezmordowany — mawiał często. — Wie, jak nagiąć świat do swojej woli, i to w bardzo pozytywny sposób.

— Potrafię sobie wyobrazić, co musicie sobie myśleć na temat wirtualnej rzeczywistości — oznajmił Iribe — ale obiecuję wam, że nie przyjechałem tu, by marnować wasz czas. Naprawdę wierzę w to, że VR odmieni oblicze gier, a my jako Oculus postawiliśmy sobie za cel dokonanie czegoś takiego. Chcemy zrealizować obietnicę autentycznej immersji.

Gdyby Iribe zwracał się do innej publiczności, jego słowa mogłyby się wydać słuchaczom przesadnie ambitne. W uszach trzech mężczyzn obecnych w tamtym pomieszczeniu brzmiały one jednak znajomo, przenosząc każdego z nich do okresu zaliczającego się

już do przeszłości. Wrócili w ten sposób do ciemnego, zagraconego mieszkania na parterze, które wszyscy bardzo dobrze pamiętali (choć te wspomnienia nie zawsze były przesycane nostalgią). Dziesięć lat wcześniej jako trzej działający w Danii wielbiciel Steve'a Jobsa założyli tam firmę zajmującą się tworzeniem gier. Nosiła nazwę Over the Edge Entertainment, a większość obserwatorów zgadzała się co do tego, że poniesie ona porażkę. Oprócz wszelkich zagrożeń towarzyszących zazwyczaj takim przedsięwzięciom (kosztów, cyklu rozwoju oprogramowania i innych podobnych czynników) istotną kwestią było to, że ci goście podjęli odważną decyzję i postanowili skupić się wyłącznie na grach na komputery marki Apple. W tamtym czasie był to segment stanowiący mniej niż 1% całego rynku gier wideo¹⁰. Można to również ująć bardziej dobitnie: spośród 100 najlepiej sprzedających się gier 2002 roku żadna nie została napisana na maca.

Początkowo Helgason, Ante i Francis planowali napisanie gry szpiegowskiej osadzonej w realiach konfliktu izraelsko-palestyńskiego. Nie zakładali, że ich gra powinna mieć charakter edukacyjny; celem było natomiast wykorzystanie technik szpiegowskich — co zmuszałoby graczy do poznania przeciwnika i wykazania się empatią — jako środków pozwalających zgłębić ten konflikt w szczegółowy i wyjątkowy sposób.

Tamta gra nigdy nie ujrzała światła dziennego, a ta, którą udało się stworzyć (GooBall), borykała się z nieuniknionymi problemami związanymi ze znalezieniem grupy odbiorców. W trakcie pisania GooBall jej twórcy stwierdzili jednak, że interesuje ich nie tyle sama gra, którą przygotowują, ile silnik opracowany, by ją napędzać. Nie zakładali wcale, że ich silnik jest „lepszy” niż inne rozwiązania funkcjonujące już na rynku (jak chociażby szalenie popularny Unreal Engine 2 firmy Epic Games, który dopiero co święcił swoją premierę). Z drugiej strony, czuli, że w przypadku ich produktu nacisk kładziony jest na użyteczność i organizację zadań, co zdecydowanie ułatwiało życie deweloperom. Dotyczyło to zwłaszcza tych programistów, którzy mieli mniejsze doświadczenie i ograniczone zasoby, czyli stanowili mniej zamożną grupę w świecie deweloperów. W grę wchodziły tu osoby, które nie mogły sobie pozwolić na coś w rodzaju Unreal Engine 2 (który kosztował około 400 tysięcy dolarów); osoby, które nie mogły sobie nawet pozwolić na *sprawdzenie*, czy chcą być deweloperami. To właśnie do takiej publiczności chcieli dotrzeć twórcy GooBall, marząc o zapewnieniu tym ludziom nowych możliwości. Tak oto z porażki zrodziła się firma Unity, a także nowa misja: demokratyzacja branży związanej z tworzeniem gier komputerowych.

Rok później, w 2005 roku, podczas organizowanej przez Apple'a Worldwide Developers Conference (WWDC) zaprezentowano Unity 1.0¹¹. Chociaż ten silnik nie był początkowo zbyt wielkim hitem, rozwiązanie — którego cena wynosiła 1499 dolarów dla użytkowników profesjonalnych i 249 dolarów dla niezależnych deweloperów — było dokładnie tym, czym miało się stać w zamyśle trzech założycieli firmy: potwierdzeniem słuszności ich koncepcji oraz obiecującym pierwszym krokiem ku rewolucji w tworzeniu gier.

Przez kilka kolejnych lat sytuacja firmy była niepewna, aczkolwiek trójka przyjaciół zdołała stworzyć coś, co przypominało firmę balansującą na progu rentowności. Zatrudniono kilku pracowników, do silnika dodawano nowe funkcje, a pensje były wypłacane w mniej więcej regularny sposób.

— Bardzo ciężko pracowaliśmy — wspominał Helgason w obecności Iribego, przygotowując pomieszczenie konferencyjne do demonstracji. — Nieustannie byliśmy ze wszystkim do tyłu, a nasze zaległości robiły się coraz większe i większe. Na całe szczęście firma się rozwijała, ale ten proces był powolny. A potem... pojawił się iPhone.

iPhone został wprowadzony na rynek w czerwcu 2007 roku. Założyciele Unity nie traktowali wówczas tego wydarzenia jako momentu przełomowego, którym później się okazało — byli jednak zaintrygowani w wystarczającym stopniu, by stworzyć wersję Unity pozwalającą wydawać aplikacje na to nowe urządzenie. W grudniu 2008 roku, zaledwie kilka miesięcy po uruchomieniu App Store firmy Apple, opublikowano Unity na iPhone'a. Po sześciu latach nieustannej walki z trudnościami trio wielbicieli demokracji branży związanej z tworzeniem gier znalazło się nagle w punkcie zwrotnym.

W 2009 roku liczba deweloperów korzystających z Unity przekroczyła 10 tysięcy. W 2010 roku takich osób było już 170 tysięcy. Kiedy Iribe udał się do Kopenhagi w lipcu 2012 roku, liczba deweloperów używających Unity przekroczyła właśnie milion. Siła Unity wykraczała poza same liczby; w znacznym stopniu wynikała z kompleksowego ekosystemu stworzonego przez firmę.

To, co początkowo było zestawem narzędzi na komputery Apple i zapewniało wsparcie dla platform sprzętowych tej firmy, zostało wkrótce rozwinięte i zaczęło wspierać więcej platform niż jakikolwiek inny silnik. Zdaniem założycieli firmy coś takiego było dobrym pomysłem, gdyż deweloperzy nie musieli teraz stawiać wszystkiego na jedną kartę, aczkolwiek to wciąż nie zadowalało tria kierującego Unity. Wszystko dlatego, że chociaż ich produkt pozwalał dowolnemu deweloperowi na założenie własnego studia tworzącego gry, większe firmy nadal dysponowały wieloma atutami niezwiązanymi z silnikiem. Te kwestie stawały się wyraźnie widoczne zwłaszcza wtedy, gdy w grę wchodziły szczegóły.

Wystarczyło wyobrazić sobie chociażby wirtualny las: przedstawioną w trzech wymiarach przestrzeń zamieszkaną przez wiewiórki i jak okiem sięgnąć wypełnioną drzewami. Tak się składało, że każde drzewo (każda wiewiórka i każdy komponent) w tym wirtualnym lesie musiało zostać przez kogoś stworzone. To oznaczało, że większe studia dysponujące większymi zasobami mogły przygotowywać lepsze komponenty. Firmy tego rodzaju mogły też używać stworzonych przez siebie lepszych narzędzi (choćby skryptów, shaderów czy efektów specjalnych), by zadbać o optymalną implementację wspomnianych komponentów. W październiku 2010 roku przedsiębiorstwo Unity stworzyło zatem rozwiązanie pozwalające zwalczać tę naturalną nierówność: Asset Store.

Asset Store był wirtualnym targowiskiem, na którym deweloperzy mogli kupować i sprzedawać wszelkie niezbędne elementy związane z tworzeniem gier: drzewa i wieiórki, shadery i efekty specjalne. Programiści zyskali zatem możliwość kupowania tego, co było im potrzebne, oraz sprzedawania tego, co stworzyli — i zaczęli masowo korzystać z tej opcji.

W marcu 2011 roku EZ-GUI i Sprite Manager przyniosły Brady’emu Wrightowi ponad 15 tysięcy dolarów¹². W marcu 2012 roku projekt NGUI sprawił, że Michael Lyashenko zarobił ponad 25 tysięcy dolarów (po części dzięki wyprzedaży w Asset Store)¹³. To oczywiście wybrane przykłady, ale ogólny wniosek był jasny: firma Unity niestrudzenie dążyła na wszelkie możliwe sposoby do tego, by zapewniać masowemu odbiorcy wysokiej jakości narzędzia deweloperskie. Iribe liczył, że to podejście zadziała na korzyść Oculus, gdy wręczył prototyp Davidowi Helgasonowi, uruchomił demonstrację wykorzystującą platformę testową i niecierpliwie oczekiwał na reakcję współzałożyciela Unity.

— To jest naprawdę gówniane! — oznajmił Helgason radosnym tonem, który nijak nie pasował do jego słów.

— Słucham? — zapytał Iribe, zdziwiony dodatkowo tym, że Helgason zaczął chichotać.

— Sprzęt zachowuje przez cały czas pewną bezwładność — wyjaśnił prezes Unity. — To naprawdę gówniane, *ale* odczucia, jakie zapewnia, są dla mnie niezwykle atrakcyjne. Chcę tu zostać. To miejsce, w którym chce się być!

Helgason zdjął gogle z szerokim uśmiechem na ustach, po czym przekazał sprzęt Antemu i Francisowi, którzy doszli do podobnych wniosków: istniały jeszcze wyzwania, z którymi należało się uporać, ale człowiek, który stworzył to urządzenie, był niezwykłą osobą. Iribe powiedział im, że potrzebuje, by Unity stanęło po jego stronie, dzięki czemu w obliczu nadchodzącego wzrostu popularności VR niezależni deweloperzy nie zostaliby na lodzie.

Iribe zapytał również uprzejmie, czy mógłby nagrać Helgasona wypowiadającego się na temat swoich doświadczeń, a następnie włączyć ten materiał do filmu promującego kampanię na Kickstarterze.

— W tym samym filmie pojawi się też CliffyB — dodał, dostrzegając niepewność w spojrzeniu Helgasona. — I nie musisz wspominać, że Unity będzie wspierać Rifta. Oczywiście ogromnie by mnie to ucieszyło, ale chodzi przede wszystkim o to, żebyś opisał swoje doznania.

Helgason nadal borykał się z niepewnością — był w końcu prezesem i nie mógł wygłaszać na lewo i prawo pochwał dotyczących różnych urządzeń. Jego podejście zmieniło się dopiero wtedy, gdy miał okazję obserwować, jak jego pracownicy jeden po drugim wchodzą do pomieszczenia konferencyjnego, wypróbują Rifta, po czym wychodzą, odczuwając ogromne podniecenie. Okazywali tak dużą ekscytację, że przyszłość VR

wydawała się oczywista: Brendan miał po raz kolejny nagiąć wolę świata, a Oculusowi pisane było wskrzesić koncepcję wirtualnej rzeczywistości.

— No dobrze — powiedział Helgason. — Myślę, że jestem gotów, by wygłosić przed kamerą swoją rekomendację.

— To fantastycznie! — odparł Iribe. — Jesteś pewien?

— Nie pożałuję tego, prawda?

— Nie, wszystko ułoży się wspaniale.

Chwilę później Helgason zaczął:

— No cóż, muszę powiedzieć, że wypróbowałem właśnie prototyp Oculus i było to tak immersyjne i niesamowite doznanie, że całkiem szybko — mniej więcej po godzinie — postanowiliśmy wesprzeć ten projekt.

W sytuacji, w której do rozpoczęcia kampanii na Kickstarterze zostało zaledwie pięć dni, Iribe siłą rzeczy zaczął rozmyślać nad tym, jak daleko zaszedł Oculus w tak krótkim czasie. Wydawało się, że są niemalże... prawdziwą firmą. No ładnie. Całkiem nieźle, jeśli wziąć pod uwagę, że od momentu, w którym on i jego kumple po raz pierwszy wypróbowali wynalazek Luckeya, minęły zaledwie trzy tygodnie.

Niezależnie od tego Iribe wiedział, że jest jeszcze coś, dzięki czemu mogliby się wznieść na zupełnie inny poziom: Valve. Gdyby Valve wsparło Oculus, nowa firma Iribego mogłaby zaprezentować się w jeszcze lepszym świetle ponadstumilionowej rzeszy użytkowników platformy Valve.

Dobrą wiadomością było to, że dzięki rekomendacji Carmacka Luckey zdołał umówić się na spotkanie z przedstawicielami Valve. Zła wiadomość — przynajmniej z perspektywy Iribego, który przebywał właśnie w Kopenhadze — polegała na tym, że on sam nie będzie mógł wziąć udziału w tych rozmowach. Takiej możliwości nie miał też Mitchell, który razem z macochą i ojcem wyjechał właśnie na wakacje do Chin. To oznaczało, że w najważniejszym spotkaniu decydującym o losach Oculus mieli uczestniczyć dwaj najmniej obcy założyciele firmy: Michael Antonov i Palmer Luckey.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —

1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion

THRILLER. NIESAMOWITA HISTORIA. EMOCJE. INTRYGI. FAKTY!

Wiele firm, które później stały się najpoważniejszymi graczami Doliny Krzemowej, rodziło się w garażach. Historia Oculusu łąmie ten schemat — jej założyciel, Palmer Luckey, pragmatyczny ekscentryk, inżynier samouk i wizjoner, stworzył swój start-up w zdezelowanej, sześciometrowej przyczepie kempingowej. Młody człowiek chciał sprawić, aby wirtualna rzeczywistość *wreszcie zaistniała*. Miała pozwolić każdemu, kto chciał, dotknąć Świętego Graala współczesnej technologii — przenieść się do wygenerowanego przez komputer świata, gdzie wszystko jest możliwe, i wykorzystać go do zabawy, zdobywania wiedzy i komunikacji.

Stworzone w Oculusie gogle zachwyciły Marka Zuckerberga do tego stopnia, że Facebook wykupił start-up za niewiarygodną kwotę trzech miliardów dolarów. Wydawać by się mogło, że to *happy end* fantastycznej opowieści o młodych wizjonerach, z żelazną konsekwencją dążących do spełnienia marzeń o wirtualnej rzeczywistości. Okazało się jednak, że najciekawsza historia dopiero się zaczyna. Sklecony niegdyś naprędce start-up, wspierany przez charyzmatycznego, seryjnego przedsiębiorcę, błyskotliwego rosyjskiego programistę i wiele innych barwnych postaci, rozpoczyna rewolucję związaną z wirtualnym światem. Z czasem przeradza się ona w niesamowitą podróż — obfitującą w niezliczone zwroty akcji, wygrane bitwy, bolesne porażki, przełomy i intrygi.

Tę książkę można czytać jak pasjonującą powieść o amerykańskim śnie. Może też być potraktowana jako opowieść o biznesie, jakim stały się gry komputerowe. Przedstawia niesamowite zdarzenia i opowiada o nich w wyjątkowy sposób: autor dołożył wszelkich starań, aby trzymać się faktów. Dzięki temu ta książka jest jeszcze bardziej niezwykła — zawarta w niej historia jest prawdziwa!



BLAKE J. HARRIS — amerykański pisarz, dziennikarz i twórca podcastów, autor bestsellerowej książki *Wojny konsolowe*. Interesuje się tym, jak technologia odmienia rzeczywistość i wpływa na historię. Współpracuje z licznymi mediami, przeprowadza wywiady z największymi gwiazdami zaangażowanymi w tworzenie najgorszych filmów. Mieszka w Nowym Jorku.

	<i>Sprawdź nasze szkolenia!</i>	KOD KORZYŚCI <i>Sięgnij po więcej!</i>	
helion.pl		ISBN 978-83-283-6689-3	
HELION SA ul. Kościuszki 1c 44-100 Gliwice tel.: 32 230 98 63 helion@helion.pl	AKADEMIA IT & BUSINESS		
INFORMATYKA W NAJLEPSZYM WYDANIU	HELIONSZKOLENIA.PL	9 788328 366893	
		Cena: 59,00 zł	

DEY ST.
An Imprint of WILLIAM MORROW