КОРІ ПАЙН

ПОДОРОЖ ДО БЕЗЖАЛЬНОГО НУТРА КРЕМНІЄВОЇ ДОЛИНИ



ЖИВИ ПРАЦЮЙ ПРАЦЮЙ ПРАЦЮЙ ЗДОХНИ

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ ФАБУЛА #PRO

Корі Пайн

ЖИВИ ПРАЦЮЙ ПРАЦЮЙ ПРАЦЮЙ ЗДОХНИ

Видавничий дім «Фабула» 2022

Оригінальна назва твору:LIVE WORK WORK WORK DIE by Corey Pein

Опубліковано за домовленістю з Метрополітан Букс, Генрі Голт енд Компані, Нью-Йорк.

Copyright © 2017 by Corey Pein

© О. Петюх, пер. з англ., 2021

© ВД «Фабула», макет, 2022

ISBN 978-617-522-061-0 (epub)

All rights reserved. Усі права збережено. Жодна частина даної книжки не може бути відтворена в будь-якій формі без письмового дозволу власників авторських прав.

Електронна версія створена за виданням:

Пайн Корі

П12 Живи працюй працюй працюй здохни / пер. з англ. О. Петюх. — Харків : ВД «Фабула», 2022. — 248 с.

ISBN 978-617-522-062-7

Одного дня талановитий британський журналіст і невдатний підприємець Корі Пайн задумав сміливий план. Він вирішив запустити новий стартап у Кремнієвій долині і заробити на ньому $30 мільярдів, паралельно пишучи про

це книжку. З мільярдами у Пайна не склалося, проте вийшло блискуче журналістське розслідування.

Покинувши останні ілюзії щодо колиски безжалісного підприємництва, Пайн довів оманливість ідеології знаменитої мекки айтішників. Ба більше, автор переконливо показав, що володарі новітніх технологій мріють захопити увесь світ. І в цьому світі «звичайним» людям уготовано незавидну долю — покірно тицяти пальцем по екрану ґаджету.

Написано гостро, дотепно і захопливо.

УДК 330.16

Vom Affen zum Roboter[{1}]

Сучасна людина ніколи не питається, якою є плата за її могутність. Ми маємо ставити собі це питання.

Жак Еллюль «Технологічне суспільство», 1954

ПЕРЕДМОВА
Або мільярдер, або пропав

Із найнаївніших вірян виходять найзатятіші єретики. Це про мене. Ще в дитинстві я навчився кодити на старому запилюженому комп'ютері *Commodore 64*. За законами жанру, я мав би стати вундеркіндом-мільярдером ще до другого курсу вишу. Але дав маху. Замість того щоб пропускати пари, створюючи в кімнаті гуртожитку здатний змінити світ онлайн-сервіс, я піддався спокусам музики, книжок і дівчат. Яким недалекоглядним я був! Як безнадійно заблукав! Коли ж замість програм я почав писати статті, то мій потенційний заробіток буквально обвалився. В прийдешні роки, коли хибно обрана мною журналістська професія зазнала удару діджиталізації, я із заздрістю дивився на технарів — переможців, першопрохідців. Вони мали ідеї, потенціал і головне — гроші. Чому не я?

В 2010 році ми вдвох із моєю дівчиною покинули роботи в газетних редакціях і втекли до Англії, де я запустив перший власний стартап. Це був нішевий новинний сайт.[1] Щиро наслідуючи приклад своїх екзальтованих попередників, журналістів-підприємців, я забезпечив стартап дешевою робочою силою — своєю власною. Після двох років важкої праці по дванадцять годин на добу в ролі видавця, розробника, редактора і репортера я опинився у безвиході. Тоді я кинув сайт і пішов на звичайну роботу. Перший стартап у моєму житті провалився. Я зазнав поразки. Яке інше пояснення цьому могло бути? Бо ж, як відомо, інтернет забезпечує рівні умови для всіх, це є вільний і бездоганний засіб обміну інформацією, де найкращі ідеї приречені на успіх. Усе це — засаднича риторика інтернету, яку повторюють наче Святе Письмо, а ставлять під сумнів лише диваки й циніки. А ще все це — бридня собача, хоча тоді я цього не розумів.

Під час зміни кар'єрного шляху я з релігійним запалом читав техноблоги. Спочатку заходив на них лише для розв'язання таємничих програмістських проблем. Але вже невдовзі читання їх стало звичкою, і в оманливому намаганні стати більш «продуктивним» я масово поглинав розміщені там усілякі селф-хелп і мотиваційні матеріали. Більшість із них були націлені саме на таких, як я,— людей, що мріяли про власний стартап. Лежачи в ліжку зі смартфоном у затерплих руках, я знаходив утіху в оптимістичному потоці новин на *Hacker News* — форумі для технарів, яким опікується венчурний фонд та «інкубатор»

стартапів під назвою *Y Combinator*. Джерело це видавалося загалом престижним, а коментатори — добре обізнаними.

Назви натхненних проповідей на *Hacker News* переконували, що ти такий не один: «Зазнавай швидких, частих, навмисних невдач», «Швидкі провали — численні провали», і найлаконічніший варіант — «Успіх через невдачу». Я справді вірив у все це і перетлумачив власну поразку як етап на шляху формування характеру. Але щось було не так з усією цією самоопікою. Я не просто змінював кар'єру, слідуючи модному заклику «вчися кодити», а неухильно занурювався в оманливу ідеологію. Почувався таким гордим, засвоївши «важливі» нові навички (можу розгорнути застосунок на *Ruby on Rails!* умію керувати віртуальним сервером!), але не розумів, що почати заробляти цими навичками можна, лише погодившись із правилами економіки цифрового світу, що їх установлюють гігантські корпорації. Енергійний власник сайту й початківець серед журналістів-підприємців — я був схожим на теля, що уявляє, ніби володіє корівником.

В 2012 році я пішов працювати на передовий онлайн-сервіс *Demotix*, який займався продажем робіт фотографів-фрилансерів із усього світу різним новинним виданням. Коли мене призначили головним редактором, *Demotix* мав 30 тисяч зареєстрованих фотографів і невеличкий штат постійних працівників. Офіс-опенспейс із кріслами-мішками та кавомашиною створював відчуття пристойного високотехнологічного стартапу. Він містився в лондонському представництві свого найбільшого інвестора — корпорації *Corbis* із Сіетлу, власником якої був Білл Ґейтс.

Щойно я почав працювати, *Corbis* повністю викупила *Demotix*. Засновники, які, гадаю, все-таки бажали добра своєму дітищу, продали свої частки повністю. Усім і всюди твердили, що це чудова новина. «Придбання є величезним кроком до спільної мети»,— йшлося в офіційному повідомленні. Звучали обіцянки, що *Corbis* дотримуватиметься наших «цінностей із підтримки свободи слова та висвітлення замовчуваних тем». Я гадав, яким стане редакційний бюджет завдяки Ґейтсові, буде це п'ятизначна сума чи шестизначна?

Страшна правда відкрилася, коли прибув менеджер *Corbis* із Нью-Йорка. Я прозвав його Трутнем. Хоча він похвалявся, що не читає газет — наших основних клієнтів,— але якимось чином примудрився очолити напрямок новин, спорту і розваг. Трутень ощасливив нас презентацією в *PowerPoint* — мабуть, так вони вітаються на своєму кораблі-матці в Сіетлі. Поступово групками ми підсідали до Трутня на маленькі червоні офісні диванчики.

Мерзенно посміхаючись, цей менеджер пояснив усім нові реалії. «*Corbis* цікавлять дві речі,— сказав він,— Перша — гроші. Друга — підривні інновації. Гадаю, Білл особливо зацікавлений в останньому пункті».

Ми мовчки витріщалися на нього. Я розумів, що мої англійські колеги можуть так і сидіти вічність у ніяковій тиші, тоді як Трутень очікував на якусь реакцію. Оскільки він щойно торкнувся питання грошей, я вирішив порушити питання наших фотографів. Пояснив, що ці люди часто залазять у борги — не кажучи вже про ризики бути викраденими, заарештованими чи вбитими — для того, щоб дістатися зони воєнних дій і надіслати фотки нашому стартапу. Отримавши доступ до потужних ресурсів компанії *Corbis*, можливо, ми могли б почати платити цим фотографам якусь мінімальну ставку, скажімо, $100 на день? «Цьому не бувати»,— відрізав Трутень. З медичним страхуванням аналогічно.

Це був лише початок. Виявилося, що *Corbis* має геть інакше бачення новин як таких. Вони скаржилися, що ми забагато висвітлюємо різні вуличні протести й пожежі на виробництвах у всіляких далеких країнах. Надто складно. Надто неясно. Натомість менеджмент бажав, щоб наші вуличні фотографи ходили слідом за телезірками на різні пафосні заходи з червоними доріжками. Очевидно, пригод Кардаш'ян забагато не буває. Трутень також пояснив, що *Corbis* залюбки матиме справу з фотографіями боїв у Сирії, Малі чи будь-якої іншої нещасної зруйнованої країни, за умови, що ми не будемо морочитись із проблемами наших фрилансерів, які вскочили в халепу.

Уже невдовзі ми, сумирні працівники викупленої фірми, дізналися, що Трутень мав таємний план звільнення половини колективу. Між іншим він намірявся перебрати на себе основні обов'язки головного редактора, доручивши мені організацію «взаємодії з аудиторією та клієнтами» чи якісь подібні дурниці. Я звільнився.

Усього через кілька років Ґейтс продав компанію *Corbis* китайському дистриб'ютору її основного конкурента, *Getty Images*. *Demotix* закрили без попереджень — тисячі фрилансерів залишилися на завданнях без грошей і доступу до раніше завантажених на сервери *Corbis* власних зображень. Знову ж таки, деякі з них перебували в небезпечних ситуаціях. Разом із *Corbis* було продано обширний історичний фотоархів, де була також і фотографія «Танкова людина» з антиурядових протестів на пекінській площі Тяньаньмень. Ґейтс продав знакове зображення мужності й інакодумства компанії, яка була зобов'язана цензурувати це фото на вимогу уряду Китаю.

Припинивши працювати на «дядю», я ще кілька днів грівся в променях власної праведності. Казав друзям, що планую повернутися до писання на деякий час. Фактично весь наступний рік я провів у піжамі. Врешті зрозумів, що настав час зібратися і знайти нове поле для спроб і помилок. Але яке саме?

Варіантів мав кілька. Можна було знову спробувати щастя з іншим нашвидку зляпаним стартапом. Можна було ще раз повернутися до моєї конаючої газетної професії. Або ще було можна знову почати мити підлогу, як колись одразу після університету. Де я схибив? Що такого мав Білл Ґейтс, чого в мене нема (крім мільярдів і мільярдів доларів, звісно)? Такий образ мислення врешті навів мене на думку, що розв'язання всіх моїх проблем просте: я маю стати - мільярдером на кшталт мого колишнього працедавця.

Мільярдерство — ось найбажаніша кар'єра XXI століття. Вона має купу переваг перед таким усе більш поширеним родом занять, як-от кріпацтво. Переваги ж у неї просто неймовірні! До об'єднання кількох компаній у корпорацію *U. S. Steel* 1901 року у світі не було жодної компанії з капіталом у мільярд доларів, тим паче не було якогось одного мільярдера. Нині ж мільярдерами стають активніше, ніж будь-коли. За даними аналітиків Forbes, маємо вже понад дві тисячі людей, які зробили цей гігантський стрибок угору. Фактично жоден аспект геополітики, довкілля чи життя звичайних людей не уникнув їхнього впливу. І так вийшло, що найпотужніша фабрика мільярдерів Америки розташована в найбільш розкрученому та найменш вивченому скупченні роздутих передмість світу, Кремнієвій долині.

Центр підривних інновацій і домівка героїв хай-теку, Долина, наче міфічна сирена, кличе до себе амбітних, досвідчених і прозорливих з усього світу. Її винятковий підхід до збагачення — назвімо його «метод Кремнієвої долини» — підтримав особисто колишній президент Барак Обама. В щорічному зверненні «Про становище країни» він пообіцяв підтримувати «кожного підприємця, кожного, хто ризикує, намагаючись стати наступним Стівом Джобсом».

І правда, чого б нам усім не потрапити до верхнього одного відсотка багатіїв?

Попри те, що ви могли чути, важка праця у своїй професії — стовідсотково найбезнадійніший і найтупіший спосіб потрапити до клубу мільярдерів. У Кремнієвій долині — цій теплій, привітній колисці безжалісного підприємництва — найкращі у світі випускники менеджерських програм *MBA* і IT-спеціалісти знайшли найкоротший шлях до небачених багатств. Здається,

використовуючи дивовижні сили інтернету, кожен незаможний дурень або дурепа може перетворитися на сучасне втілення великого феодала. «Індекс Кремнієвої долини»[2] — щорічний огляд, створений тутешнім аналітичним центром і фондом місцевої громади,— показує, власне, наскільки добре живеться Долині порівняно з рештою Сполучених Штатів. Цей звіт свідчить, що від 2007 року — останнього перед світовою економічною кризою — в Кремнієвій долині помітно зросла кількість робочих місць, тоді як в інших регіонах країни робочі місця в найкращому разі залишилися на докризовому рівні. Заможний клас Долини — засновники стартапів, інвестори, топові управлінці з акціями, різні посередники — процвітають, як ніхто інший. Сферою бізнес-інтересів цих компаній колись були лише комп'ютерна техніка і програмне забезпечення, але тепер вони все більше цікавляться соціальним управлінням, фінансами та біотехнологіями. Амбітні випускники університетів Ліги плюща, які колись стікалися на Волл-стрит, нині пакують речі та переїздять на захід. *CNBC*{2} констатує, що «все більше спеціалістів галузі фінансів і випускників бізнес-шкіл переходять до індустрії високих технологій, полишаючи банківську кар'єру». Забудь *Goldman Sachs*{3}, думай у стилі *Google*.

Не обманюйтеся: єдиний шлях гарантувати собі довгострокове виживання у важкі прийдешні часи — це стати фантастично багатим. Нікого особливо не турбуватиме, яким чином ви отримали гроші. З нерівністю, що сягає історичних висот, вибору взагалі не існує — усе просто: або мільярдер, або пропав. Ви можете посміятися над цим зараз, але пожалкуєте, що не використали час на заробляння мільярдів, коли роботи випхають вас із професії, й ви навіть не зможете купити суперекономне авто, яке зробило б справді прибутковими обтяжливі години гарування на *Uber*. Крім того, чи ви справді бажаєте працювати все життя? Звісно, що ні. Ніхто не бажає собі такого. Не я — це точно.

Коли я починав писати цю книжку, вона мала робочу назву «Як заробити $30 мільярдів за методом Кремнієвої долини». План був такий: запустити стартап і стати непристойно багатим, пишучи книжку про те, як запустити стартап і стати непристойно багатим,— точно за методом Кремнієвої долини! Уже двічі я зазнав невдачі зі стартапами, але ж я ще не спробував на смак невдачу на найпотужнішому ринку світу, в районі Сан-Франциської затоки. Я покинув дім, озброєний саморобними візитівками і купкою сирих ідей. Чи не найтупішою ідеєю було сподівання, що я зможу якимось чином елегантно пірнути у мілкий басейник сан-франциського стартап-майданчика без того,

щоб завдати собі непоправної шкоди. Звісно, я не натрапив на золото ані навіть на якийсь блискучий пірит — лише на холодний твердий цемент.

Час я обрав невдалий, у роботі підхалтурював, але справжньою проблемою виявилося не це. Біда була в тому, що я геть заплутався: журналіст я чи бізнесмен? Я обманював себе, повіривши, що зможу бути і тим, і тим, не спровокувавши непримиренні внутрішні конфлікти. Не вийшло. Непереборна ворожість до індустрії високих технологій надихала мою журналістську місію. Кінець кінцем саме ця індустрія позбавила мене засобів до існування, залишивши на обід лише купу мемів. Це вона викрала моїх друзів, підкидаючи щоденно записку від викрадачів під назвою *Facebook*, у якій друзі запевняють, що у них усе чудово, ставлення до них прегарне, а їжа завжди неперевершена. Але ж я знаю правду. Найбільші технологічні компанії потоптalися буквально по всіх можливих приємних переживаннях. Ці гіганти не зупиняться, поки все не редукується до однієї речі: втуплений в екран погляд. У той самий час моя підприємницька місія вимагала зовні приймати те, що я ненавидів усередині. Це була неможлива ситуація, яку я сам для себе створив. Із часом ці протиріччя довели мене настільки, що я просто лежав у позі ембріона на продавленому матраці в орендованій на *Airbnb* занедбаній квартирці. Довкола були порожні пивні пляшки й сумні сувенірчики, які я лишив на згадку про попереднє життя.

Моя двояка роль як журналіста та бізнесмена також породжувала численні етичні дилеми та конфлікти інтересів. Але цю неоднозначність я знову й знову використовував із користю для своєї справи. Ось, наприклад, шахраї з IT-конференцій збирають сотні або й тисячі доларів з наївних дурників, які вишикувалися в чергу, щоб почути аналог рекламної промови від якогось ботана, який має лише трошки вищий статус. У мене просто не було грошей на всі ці конференції, зате як репортер і письменник я міг видурити собі VIP-місце, просто натякаючи на можливу публікацію звіту про подію. І я завжди так робив, коли мав можливість. Але іноді не треба було навіть наголошувати на своєму журналістському бекґраунді. Майже завжди я розповідав, що працюю над книжкою про високі технології. Але просити про інтерв'ю доводилося нечасто, бо я просто вважав, що мені все говорять під запис. І лише екстремально рідко хтось просив не використовувати його чи її слова в публікаціях. Правду кажучи, я ніколи не конкретизував, яку саме книгу пишу. Поводився обережно: мій нотатник частіше був у задній кишені, ніж у руках. Утім, я не терорист і вважаю, що до цивільних осіб необхідно ставитися з пієтетом. Тож, коли, на мою думку, було неправильним використовувати

чиїсь справжні імена — як, наприклад, у випадку із сусідами по кімнаті — я вигадував псевдоніми. Але «збірних» персонажів тут нема. Усе, що описано в цій книжці, справді відбувалося, але часом в іншій послідовності. Цитати передані настільки точно, наскільки це дозволила моя пам'ять і доступні джерела. Це не сувора класична журналістика, та розповідь моя правдива. Я сподівався отримати настільки автентичний підприємницький досвід, наскільки це можливо зробити без того, щоб удавати роботу «під прикриттям». Ретроспективно можу сказати, що було б набагато простіше одразу піти на радикальні заходи — узяти вигадане ім'я та підробити резюме. Але брехун з мене такий собі, ба більше — вважаю, що безумство мого плану приховувало певний саморуйнівний імпульс.

Найдивовижнішим у Кремнієвій долині було те, що в ті хмільні дні 2015 року більшість людей не сміялися мені просто в обличчя, почувши, що я планую хутко заробити мільярди доларів на нікому ще не відомому стартапі. Саме там і тоді подібні дива видавалися чимось абсолютно звичайним. Гляньте на *Uber!* Він виник нізвідки. *Snapchat! Instagram! Facebook*! Кожна історія успіху, здавалося б, підтверджувала наш національний міф, що важка марудна праця відкриває доступ до землі, що тече молоком і медом. Але це брехня. Єдина можливість для 99,999999 % із нас стати мільярдерами — пережити неймовірний економічний катаклізм, після якого ми возитимемо у візочках купи паперових грошей і стоятимемо в довжелезних чергах за черствим хлібом і кашею з додаванням тирси. А ще, прилетівши до Сан-Франциско 2015 року, я не розумів очевидну нині річ: ці похмурі дні можуть настати швидше, ніж гадають більшість «розсудливих» людей.

I
Бідні переможці

Через кілька годин після прибуття до блискучого споживацького раю Сан-Франциско люди почали давати мені безкоштовні речі. Дармові закуски й випивка, дармові футболки й усілякі цяцьки, дармові стратегії просування бренду й поради — лише простягни руку. Усе це було прикрашене корпоративними логотипами, за всім цим стояли добродії, яких нечасто побачиш серед нас, смертних. Не варто очікувати, що квазіміфічна еліта IT-індустрії особисто матиме з нами справу. Вони мешкають в емпіреях зі слугами-роботами та прекрасним видом на Затоку. Я вважав цю халяву саме тим, чим вона і була,— не просто виявом щедрот, але манною небесною, якою обдаровує нас незрима десниця венчурного капіталу.

Яскраво-рожевий талон, витягнутий із кошика біля касового апарата, був першою дармовою річчю, яку я отримав. Безкоштовна ознайомча поїздка на таксі від другого за популярністю міського «трансферного сервісу» *Lyft*. Мені була огидна ця корпоративно-брендова манера замінювати голосні. (Звичайне англійське Lift як назва їм не підходило?) Нічого доброго я не міг сказати й про лого з витонченими вусами. Але я людина надто «ощадлива», як каже моя дружина, щоб відмовитися від $25 суто через естетику. Тож я встановив застосунок *Lyft*, надав доступ до своїх геоданих та купи іншої інформації, а потім викликав машину, яка мала перевезти мене з багажем через усе місто до орендованої квартири.

Щойно звівши очі, я помітив авто біля узбіччя. Користуватися застосунками на кшталт *Lyft* мені ще не доводилося, і видавалося нереальним, що тачка з'явиться так швидко. Тому кілька хвилин я просто стояв і роззирався навсібіч. Але водійка не нервувала — навпаки, мала щасливий вигляд через невеличку перерву.

Сімона[1] була страшно заморена. Нічого дивного, бо переді мною постала типова представниця мікропідприємців XXI століття — людей, яких жорстко експлуатують. Вона жила в Окленді, але вставала дуже рано, щоб дістатися центру Сан-Франциско, де відпрацьовувала дві зміни водійкою шкільного автобуса. На *Lyft* вона працювала в обідню перерву та після основної роботи до ночі. Для обох роботодавців вона була незалежним підрядником-сумісником. І ніхто не цікавився, наскільки втомлена людина, що сідає за кермо. Вона не очікувала підвищення. «Хочу потроху зістрибнути з роботи на *Lyft*. Лише

збагачую інших, а могла б витрачати цей час на власну компанію»,— сказала Сімона.

У Голлівуді кожен має недописаний сценарій. У Долині кожен має технологічну компанію на стадії «перед початковим етапом інвестування», яка працює в «стелс-режимі». Тобто насправді у них є нібито таємна (насправді — спрагла розголосу) ідея, не підкріплена жодними грошима. «Який у тебе стартап?» — запитав я.

Повагавшись із відповіддю, вона спитала, чи я часом не релігійна людина або не надто вразлива. «Та не дуже»,— відповів я.

Поки авто поволі проїжджало районча Тендерлойн — попід автострадами, повз галасливі скупчення безхатьків і багаття у смітниках,— Сімона виклала мені все про свою компанію під назвою *Racy Laydeez*[{4}]. Вона заплатила комусь за створення сайту. Це був каталог секс-іграшок із детальними інструкціями для новачків і… «наочними матеріалами». Мене це, звісно, заінтригувало. Хоча я так і не зрозумів, чим саме вона планувала підкорити перенасичений ринок секс-товарів, окрім хіба того, що чорношкірим жінкам із робітничого класу на кшталт неї зручніше замовляти ділдо в інтернеті, ніж бродити рядами центрових секс-шопів серед натовпів білих яппі. Можливо, бізнес-план і був дещо дірявим, але ж подібне не завадило тисячам значно тупіших стартапів залучити великі інвестиції. Звісно, я не збирався підривати її ентузіазм. «Знаю, що можу стати крихіткою на мільйон доларів!» — заявила вона, коли машина під'їхала до бровки. Побажавши їй успіхів, я помахав на прощання і спробував зрозуміти, де опинився.

Посеред бетонного павутиння піднятих над землею автомагістралей і вицвілих складів стояла сяюча нова багатоповерхівка. Десь там — мій новий дім. Я підніс свої пожитки до парадного входу, над яким красувався цікавий напис «ЖИВИ/ПРАЦЮЙ». Можливо, це була ознака чогось на кшталт прогресивних практик багатофункціонального проєктування будівель, але читалося воно наче заповідь. Живи, працюй. Що нам ще робити до смерті, окрім як працювати? Або ж цей напис пропонував вибір. Можеш жити, а можеш працювати.

Ця багатоповерхівка, яку я назвав Хакерський Вулик, була найкращим нашвидкуруч знайденим місцем. Як і більшість новоприбулих до району затоки Сан-Франциско, я покладався на короткотермінову оренду через застосунок *Airbnb*. Квартира за $85 на день коштувала дешевше, ніж

у середньому по ринку, але однаково більше, ніж я міг собі дозволити. Плюсом було те, що це житло розташоване в місцевості, що її ріелтори звали Сома[{5}] — модному райончику, який ідеально підходив для журналістсько-підприємницької діяльності. Колись це був дешевий фабричний район, який зараз став надійним місцем для стартапів, які шукають шикарних опенспейсів в індустріальному стилі. Хоча від безхатьків цю місцину ще не повністю зачистили. Рекламне оголошення Хакерського Вулика недвозначно віддавало перевагу технарям: «Раді вітати мотивованих і серйозних підприємців, які прагнуть розширення кола знайомств». Блискуче. А ось найкраща частина: «Жодних двох'ярусних ліжок». Господарям, Броуді та Майку, я розповів, що сам є засновником стартапу на «ембріональній» стадії та письменником. Цього, разом із усміхненою фотографією в профайлі та повною авансовою проплатою, було достатньо, щоб легко пройти співбесіду. Але це місце не належало Броуді та Майку — я дослідив питання. Іпотечна угода була оформлена на одного хлопа з Європи, який переважно займався серфінгом на курортах, а технологічний бізнес був лише його хобі — звична справа для знуджених аристократів. Правовий статус цього договору оренди був, скажімо так, неясним.

Я подзвонив у двері квартири з написом «КВАРТИРАНТ». Якийсь чоловік відповів одразу — явно вже чекав. Невдовзі двері прочинилися, і я зустрів свого нового сусіда по квартирі, довгов'язого новозеландця на ім'я Ліам. Ліфтом ми піднялись трьома поверхами вище і зайшли до тихого коридору, застеленого бежевим килимом. «Ти вже бачив сусідів?» — спитав я. «Ще ні. Якось увечері в 14-й була вечірка, ми стукали, але ніхто не відчинив»,— сказав Ліам. Нашою була квартира 16. Перше, на що звернув увагу всередині,— це купка чоловічого взуття. Але далі все здалося вже кращим. Хакерський Вулик усе-таки був сучасним будинком і виявився просторішим, ніж здавалося ззовні. Квартира розтягнулася на три поверхи. Непоказний нижній рівень міг використовуватися як кімната для відпочинку чи тренажерка. На основному поверсі розташовувалися кухня, столова й вітальня. Над усім нависала головна спальня, спроєктована як такий собі внутрішній балкон. Від темної дерев'яної підлоги до стелі було не менше шести метрів простору, всіяного ефектними вікнами. З меблів тут стояли стіл для пікніка та модульний диван на всю ширину вітальні. Непогано! «А що у нас з ключами?» — спитався у сусіда.

«Ключ лише один»,— відказав Ліам.

«Один ключ на всіх?» — здивувався я.

Через кімнату до мене долинув голос: «Маєш двадцять чотири години, щоб повідомити *Airbnb*, що умови проживання не відповідають заявленим в оголошенні». Ой-йой. А що тут іще не так?

Ліам показав мені настінний світильник у коридорі, де вони ховали ключ від внутрішніх дверей. Дістати його могла людина з довгими руками, інакше доводилося підстрибувати. Потрібно було вивчити й інші трюки. Усі вони були наслідком, імовірно, незаконної природи орендних угод такого штибу й скнарості тутешніх господарів. Хакери ніколи не потрапляли до Вулика через парадний вхід, пояснив Ліам. Це було надто підозріло. Слідом за Ліамом я спустився до гаража, далі ми вийшли до заднього входу будівлі. Він показав, як треба просунути руку вздовж ґрат, щоб намацати крихітний запаролений сейф, у якому лежав ключ від зовнішніх дверей. Робити це краще було, поки ніхто не бачить.

Ми повернулися, щоб познайомитися із сусідами-квартирантами. Я знав, що на ці знайомства не варто витрачати забагато часу,— наші взаємини тимчасові, а статус мінливий, бо кожен тут — технар-перекотиполе. В орендованій кімнаті я міг жити не більше двох тижнів. Щойно підключившись до WiFi, мені необхідно буде почати шукати інше житло, де будуть нові меблі, нові правила, нові паролі й нові співмешканці, щоб із ними знайомитися й забувати.

Біля вікна за єдиним нормальним столом сидів Радж, міцний кодер із нальотом мачизму. Це він кричав мені через усю кімнату. Намагався бути корисним.

Посередині дивану, скоцюрбившись над своїм ноутом й випромінюючи нервозність, примостився Арун — сухоребрий стажист із Банґалору, студент Дартмутського коледжу.

На дальньому краї дивана з крихітними навушниками у вухах сидів Юрій із Норвегії. «Юрій — напівросіянин, напівараб. Щодня випиває»,— пояснив Радж. Юрій суворо кивнув.

Дієго сидів сам на кухні. Він, як і інші, займався програмуванням, але у вільний час також промишляв «апаратним хакерством». У менш претензійні часи таку людину назвали б любителем радіоелектроніки. Дієго був диваком. Я подумав, чи бува запахи перепаяного залізяччя часом не вплинули якось на його мозок. Виявилося, почасти так і було.

Я попрохав Ліама показати мою кімнату. Він дещо спантеличився, але потім кивнув, щоб я йшов за ним на нижній поверх квартири. Коли ми прийшли, я вилаявся. В «моїй» кімнаті стояли п’ять ліжок. А я сподівався, що заплатив за особистий простір. «Я теж на це сподівався. Формулювання в рекламці були розпливчастими»,— зізнався Ліам. Я перевірив: там обіцяли «жодних двох’ярусних ліжок», але внизу я-таки побачив приписку дрібним шрифтом «спільна кімната». «Така підлість тут повсюди»,— констатував Юрій.

З наближенням обіднього часу я піднявся на кухню. «А є в чому закип’ятити воду?» — спитав.

«Ніт. Ласкаво просимо до нашого будинку»,— сказав Дієго.

Хакери з Вулика всі були або іммігрантами, або дітьми іммігрантів, тож звикли до найрізноманітніших незручностей. Вони також були надто зайнятими, щоб учиняти галас. Навіть випиваючи, ці хлопці нечасто припиняли працювати — завжди приносили роботу додому. Вони уявляли себе підприємцями-початківцями, а насправді переважно були трудовими мігрантами з макбуками. Як тисячі інших технарів, ті з них, хто народився в інших країнах, приїхали за робочою візою H-1B, яка залежала від їхнього успішного працевлаштування. Як і у мене, у кожного з них була ідея стартапу. На відміну від мене вони мали професійну підготовку, затребувані на ринку навички і потенціал, щоб одного дня почати заробляти достатньо для прожитку.

Я плюхнувся на диванчик. Якийсь час усі мовчки друкували. Але потім Радж підвівся і вирячився на мене. «У нас тут суворі традиції, як у студентських братствах»,— сказав він. Я вже здогадався — протягом двох годин у кімнаті прозвучали два жарти про зґвалтування. «Ти мусиш пройти обряд ініціації»,— продовжував Радж. Хлопець був більший за мене, але якщо б я вдарив першим — добряче в носа,— певно, зміг би врятувати себе від будь-якого задуманого ним ритуалізованого приниження.

До кімнати піднявся Ліам — тепер вони вдвох стояли плече до плеча навпроти мене. «Ти куриш?» — спитав Ліам.

«Що?» — відповів я.

«Відповідь правильна»,— сказав Радж.

Ініціація тривала — ми викурили добрячий косяк на даху. Було геть не кепсько. Говорили про компи, насолоджувалися видом заходу сонця над Затокою, попри те, що цю картину ми майже не бачили. З одного боку громадилися міське управління поліції, окружна в'язниця та офіси організацій, які звільняють підозрюваних під заставу. З іншого було видно величезний шляхопровід, під яким щоночі з'являлися брезентові підстилки й картонні матраци. «Ти туди не ходи»,— казав Ліам.

Хтось запропонував замовити піцу. Поблизькі ресторани, що обслуговували поліціянтів і юристів, уже не приймали замовлення. «Ніхто тут не живе,— кинув Юрій.— Окрім нас».

Я тільки починав призвичаюватися до безмежного соліпсизму мого нового оточення. Це був світ, де зароблені в соцмережах бали важать більше, ніж знайомство з людьми, які ділять з тобою одну ванну кімнату. У цьому світі задоволення життям сприймалося як результат простих рутинних процесів, як інструкції на коробках із напівфабрикатами. Ми були дорослими чоловіками, що жили, наче піщанки в клітці: натисни на важіль — ось тобі їжа, потягни за інший — отримай швидкоплинну розвагу. Усе на вимогу. *Airbnb* і *Foodpanda* служили плоті, *Netflix* і *Lifehacker* підживлювали душу.

І не скажеш, що цим технарям геть бракувало індивідуальності. Юрій, наприклад, явно був козлом, але я все одно йому симпатизував. Якось я запросив Юрія на вечірку, присвячену «дівчатам-розробницям». Він вирішив, що я маю якісь свої зв'язки серед організаторів, від чого змусив мене почуватися таким собі прохаваним чуваком. Насправді ж цю вечірку відкрито рекламували в інеті, як і більшість халявних речей у цьому місті. Щоб підтримувати свій світський календар заповненим і економити на витратах, я користувався сайтами штибу *Eventbrite* і *Meetup.com*. Юрій був вдячним за запрошення. Запропонував замовити *Uber* для нас, хоча вечірка була десь за кілометр від нас. Утім, я переконав його йти пішки. Як і передбачав, ми пройшли табори безхатьків довкола Хакерського Вулика без жодних пригод. Попри всі упередження місцевих айтішників, там жили бідняки, а не людожери.

Зустріч відбувалася в суворому на вигляд хмарочосі в стилі ар-деко, який був вельми схожим на похмурі будівлі Ґотем-сіті. Його збудували за часів розквіту національної телефонної монополії для її каліфорнійського підрозділу — компанії *Pacific Bell*. Нині головним орендарем вежі був *Yelp* — онлайн-сервіс,

який дозволяє напівграмотним анонімам постити критичні відгуки про магазини, клініки, ресторани, бари тощо. Зазвичай у таких відгуках нічого особливо не прочитаєш, їхнє основне емоційне забарвлення — дріб'язкове невдоволення, але ж у певному сенсі саме для цього проєкт і задумали. *Yelp* заробляє на рекламі[2]: виходить на власників бізнесів і пропонує їм заплатити за рекламу. Деякі бізнесмени стверджували, що рекламні агенти *Yelp*, які мають постійно виконувати план із продажів, часом обіцяли власникам бізнесів прибрати негативні відгуки чи поставити їхніх конкурентів нижче у списку — в обмін на щомісячну купівлю оголошень. Заснований 2004 року *Yelp* уже через десятиліття заявив про щорічний дохід у $370 мільйонів. Деяким бізнесам манера *Yelp* вести справи видавалася здирництвом, але всі суди *Yelp* вигравав. За версією популярного журналу *Vanity Fair*, провідні особи компанії увійшли до «нового істеблішменту». Генеральний директор *Yelp* Джеремі Стоппельман, якому лише трохи більше за сорок років, особисто пожертвував $125 тисяч Демократичній партії США та її кандидатам. Тож коли 2013 року *Yelp* переїжджав до нового офісу, стрічку урочисто перерізала Ненсі Пелосі[3] — тодішня конгресменка від Пасифік-Гайтс, найзаможнішого району міста. Вона вихваляла *Yelp* як «взірцевий бізнес» і один із «соціально-економічних двигунів, завдяки яким існує "американська мрія"» — мрія, яка «збудована на вірі у майбутнє, вірі в підприємницький дух, вірі в інновації, вірі в технології і справжній вірі в громаду, бо головне для *Yelp* — громада». Ба більше, на відміну від місцевих газет, що їх Стоппельман разом з іншими директорами техкомпаній допоміг витиснути з бізнесу, *Yelp* не фінансує журналістів, які докучають політикам на кшталт Пелосі запитаннями щодо їхніх фінансових донорів або ще пишуть чесні й компетентні відгуки про ресторани.

Ми з Юрієм стояли біля масивних дверей хмарочоса і вдивлялися в імпозантний вестибюль зі стінами з чорного мармуру і стелею, розмальованою в стилі китайських тканих картин. Була одна проблема: на вечірці вже не було вільних місць. Юрій байдуже знизав плечима перед суворим швейцаром, і, на мій подив, нас пропустили до золотавого ліфта. В ньому не було кнопок. Це було моє перше знайомство з «розумним ліфтом» — хитрим пристроєм, який слугував додатковою лінією оборони проти приблудної черні — хитрих нахлібників на кшталт нас або рестораторів, доведених до сказу ідіотськими відгуками на *Yelp*.

Двері відчинилися, й ми побачили накачану пивом купу студенток у вельми подібних футболках — вони заклякли біля діджея. Онлайн-радіо *Pandora*, яке, здавалося, мріє позбавити роботи всіх музикантів, за іронією долі прислало

живу людину, щоб забезпечити приглушений музичний супровід нескінченним розмовам про роботу. Над усім цим променіло ім'я пречудового благодійника: *Yelp*.

Ця вечірка справді могла похвалитися більшою кількістю «дівчат», ніж зазвичай можна бачити на гулянках технарів. Хоча вони переважно стояли окремими групками, які нагадували такі собі захисні кола. Організатори діяли з найкращих міркувань — під час бесіди вони розповіли мені про проблеми, з якими стикаються жінки в IT-галузі: домагання, глузування, зверхнє ставлення, відмови у працевлаштуванні. Вечірка була лише частиною кампанії, спрямованої на вирішення цих питань. Щиро кажучи, я не міг стверджувати, що якось особливо намагаюся допомогти їхній справі, бо привів із собою чувака, який тут лише шукав нагоди підчепити дівчину на ніч. Недалеко від діджейського пульта дебелий хлоп на милицях пропхався крізь групку жінок у корпоративних футболках, ухопив мікрофона і вкрай бездарно почав читати реп. Час було йти далі.

Я блукав серед зарозумілого натовпу, постійно фіксуючи довкола дивне поєднання втіхи й важкої праці. В чому сенс таких тусівок? Звісно, в заведенні корисних знайомств. Щоб знайти кращу роботу, потім — іще кращу, і так далі, аж поки не заробиш грошей категорії «йдіть до біса» — коли можеш нарешті сказати начальству: «Йдіть до біса, я звільняюся». Кожна людина має власне уявлення про те, скільки це грошей, але загалом вважають, що їх має бути достатньо для того, щоб можна було більше не працювати й не ходити на подібні дурнуваті вечірки. Більшість тутешнього народу, здається, працювали в *Yelp* і явно були ще геть не готові сказати своїм працедавцям «йдіть до біса». Тому вони вимушено тусувалися на цьому заході. Але була ще одна причина, яка тримала людей тут,— гнітючий страх незнайомих місць.

Життя за межами стартаперської «бульбашки» було лячним і непередбачуваним. А тут усе таке безпечне. «Потіха» — обов'язкова річ у світі Кремнієвої долини, а стан сп'яніння активно заохочується. Тому в барі компанії *Yelp* було цілих три різновиди крутого крафтового пива та безліч різних вин і міцних напоїв. І все це зовсім не тимчасові блага для розваги поважних гостей — таким був звичайний асортимент. Зазвичай відкрите лише для співробітників компанії *Yelp*-кафе мало чудовий п'ятизірковий рейтинг… на *Yelp*. «Що ж, тепер я вже не полишу рідний офіс!» — писав один із рецензентів. Ну, бо так і задумано.

«Це звичайна річ у цих краях для великих компаній,— відзначив Юрій.— У *GitHub* на кожному поверсі — по бару, плюс є ще секретна кімната, де наливають елітні сорти віскі. Просто нереально». (Наш сусід Арун твердив, що був у цій кімнаті, але йому сказали, що там не можна фотографувати.) Справді це здавалося чимось нереальним: роздавати купу їдла й випивки кожному, хто завітає з вулиці. Я знову наповнив свою пластянку добрячим елем і взяв для нас тарілку арахісових спринг-ролів. Ми з Юрієм переглянулися й подивилися на юрбу довкола. Це було хаотичне видовище ґіківського марнотратства — гулянка високо над містом тривала до ночі, точніше до дев'ятої вечора, бо завтра ж усім на роботу.

«Як гадаєш, це все — усерйоз і надовго? Чи лише чергова бульбашка?» — спитав я. Юрій проковтнув спринг-рол і сказав: «Можливо». Згодом я зрозумів, що говорити про таке не заведено, але я точно був не єдиним, хто питав себе про те, чи свято легких грошей скінчиться, як це сталося під час краху «доткомів»[{6}] півтора десятиліття тому. «Але це вже інакша бульбашка, ніж та, що була 2000 року,— продовжував Юрій.— Ці компанії реально мають юзерів і прибутки». Свята правда — лише за тиждень перед вечіркою *Yelp* анонсував, що вперше отримає річний прибуток. До цього були два роки збитків у статусі акціонерної компанії, а до виходу на біржу — вісім збиткових років у ролі приватного стартапу — великого й швидкорослого, але однаково неприбуткового. Юрій мав рацію, але лише почасти. Прибуток — річ крихка, бо користувачі — створіння непостійні, особливо маси, що сидять на *Yelp*. Усе лише за кілька місяців після цієї вечірки акції *Yelp* впадуть на 75 %, а деякі експерти навіть почнуть говорити, що компанія увійшла в «смертельне піке». (Її акції згодом дещо відіграли падіння, але й на момент написання цієї книжки не відновилися остаточно.) Легко прийшло, легко пішло.

«Ну, пора трохи потусуватись»,— сказав Юрій. Ми розділилися. Я перекинувся слівцем зі смаглявим чуваком біля пивних кранів. «Не знаю навіть, якого біса я раніше взагалі платив за алкоголь!» — вигукнув він. І то правда. Раптом я побачив людину, з якою точно мав поговорити, тому швиденько попрощався з колегою-нахлібником. Своїм виглядом і звучанням той нагадував недогодованого конкурсанта Євробачення, що приблудився з рейв-вечірки, яка почалася ще десь наприкінці дев'яностих. Ключовим елементом його вбрання була пов'язка на голові з парою білих пухнастих кролячих робо-вух, які вертілися як їм заманеться. Він стояв на іншому боці кімнати й дико репетував на купку панянок. Я приєднався до них і спробував поспілкуватися, але, хоч як намагався, не міг зрозуміти акцент чувака. Кролячі

вуха якимось дивом відчули мою спантеличеність, бо тягнулися в мій бік увесь час, поки ми говорили. Коли я знову зустрівся з Юрієм, він розповів, що вже зустрічав кібер-кролика на іншій вечірці. «У нього якийсь стартап, який має замінити візитівки персональними одноразовими лінками. Це буде новий *LinkedIn*»,— пояснив Юрій. Усі мої знайомі ненавиділи *LinkedIn* — сайт для демонстрації резюме, який нагадує комп'ютерний вірус своєю практикою копіювати списки контактів користувачів і розсилати кожному зі списку спамоподібні «нагадування». Але у світі капіталу ця інтернет-чума коштує $25 мільярдів доларів. І ось перед нами стояв можливий засновник «нового лінкедіну».

«Справді так думаєш?» — уточнив я. Важко було уявити чувака з кролячими вухами на голові, який рулить компанією вартістю $25 мільярдів. «Та ні»,— відповів Юрій. Наші погляди зупинилися на свіжій партії допитливих тусівників, які зібралися довкола цього яскравого підприємця, бажаючи роздивитися танцюючі вуха та почути його вереск. «Але хтозна, іноді серйозно поталанити може навіть хлопцю з кролячими вухами»,— сказав Юрій.

Для відчайдушних творців стартапів усілякі трюки — це не так крайні заходи, як можливість виділитися. Бо загалом тутешні технарі мають такий вигляд, наче їх штампують на конвеєрі, і людину, що виділяється хоч трошки, одразу легко запам'ятати. Програмери, дизайнери, розробники та різні інтернет-біженці тисячами тікають із власних маленьких пилових казанів[{7}] до Сан-Франциско, де постійно зростає кількість робочих місць і халяви. Вони дуже схожі один на одного — схожі розмови, схожа їжа, схожі думки. Незабаром я створив власну таксономію технарської братії (а це переважно були хлопці). Я виділив три основні типажі: клоуни, робоТЯГИ й бики.

Не всі клоуни були настільки яскравими, як містер Кролячі Вуха. У середовищі, буквально просотаному соціальною тривожністю, достатньо бути просто привітним. Одного вечора, вештаючись під час вечірки перед IT-конференцією, я звернув увагу на стіл, де в центрі уваги був якийсь повнощокий хлопець. Його звали Едріан[4]. Едріан не виділявся оригінальними ідеями — якраз навпаки. Він був співзасновником стартапу, який розповсюджував купони зі знижками на товари й послуги місцевих підприємств. За це останні віддавали стартапу частину грошей із продажів за купонами. Досить розумна модель бізнесу, але геть не оригінальна — її раніше втілив відомий стартап *Groupon*. Важко засуджувати наслідувачів штибу Едріана, бо ж *Groupon* зробив своїх засновників надзвичайно багатими. У 2011-

му це був наймасштабніший після Google вихід на біржу технологічної компанії. Але вже протягом року Groupon опинився у скруті[5] через те, що інвестори розвідали про суперечливі бухгалтерські практики компанії. Її хвалькуватий засновник, Ендрю Мейсон, разом із ранніми інвесторами ще перед виходом компанії на біржу скинули свої частки у ній, отримавши великі гроші. Едріан, який вбачав у Groupon модель для наслідування, розповів, що за кілька етапів інвестування отримав близько $4 мільйонів. За його словами, мати наполегливість дуже важливо. Але що справді незамінно, так це нюх. «Багато людей роблять те, що модно. Але ти мусиш виділятися»,— підкреслював він. Сам Едріан виділявся тим, що носив блакитну сорочку з яскраво-жовтою кобурою на поясі, яка виглядала так, наче належала лего-чоловічку. Кобура легко вміщувала в собі гігантський *iPhone 6 Plus*, який він радо демонстрував. Це були типові «спецефекти» продавця вживаних авто, але вони працювали!

Друга категорія технобратії щиро вірить, що досягти успіху вони зможуть завдяки важкій праці та самовідданості. Це роботяги. Майже всі чуваки з Хакерського Вулика були роботягами. Кожен мав таємничий «побічний проєкт» — стартап у фазі створення, який неминуче був надто недоладним, щоб його обговорювати, або надто технічно складним, щоб це запам'ятати. Роботяги, здається, приречені завжди залишатися рядовими працівниками, вічно мріючи стати Великими Власниками. Одного разу на вечірці я зустрів уже немолодого незграбного естонця із дуже несвіжим подихом, стартапом якого була мобільна рольова гра, де гравець мав розбудовувати стартап і залучати венчурний капітал. Це нагадувало підприємницький варіант дебютного роману про поневіряння гурту молодих письменників у нетрях Брукліна. І точно було не менш бентежним витвором.

Нестачу креативності роботяги компенсували неухильним гаруванням. Удень вони купчилися біля розеток, як метелики біля ліхтаря. Одним із моїх постійних робочих місць був пречудовий великий стіл біля вікна й розетки. Але нерідко його займав один хлопець, який був ранньою пташкою. Він походив із Ессексу, цієї оббріханої англійської землі автозасмаги та розлогих ватів{8}, яка лежить на північний схід від Лондону. Я чув, як він уперто обдзвонює незнайомих інвесторів, вихваляючи свій стартап. Звали його Тобі[6], і він завше твердив, що Сан-Франциско «абсолютно кращий» за Ессекс. «Там насамперед цікавляться: "Звідки ти і до якої школи ходив?", а тут питають: "Що ти робиш і яка в тебе ідея?"»,— говорив Тобі. Тож що він робив? Чувак пробував пояснювати. Я зрозумів лише, що його стартап якось пов'язаний із

записуванням дітлахів у літні табори. Хоч би чим воно було, але саме цим він захоплювався найбільше.

Та, попри все, цьому хлопцю підхід роботяги, здається, давав користь. У нього були завидні зв'язки у світі венчурного капіталу — інший британець-іммігрант, що працював у *Sequoia Capita*l, одному з найбільших гравців індустрії. А ще він уже мав продукт, що справно працював. Чувак змушував мене почуватися ледащем. Якщо так піде справа, Тобі стане першим у світі мільярдером, що заробив гроші на дитячотабірному онлайн-сервісі ще до того, як я зрозумію, де тут найближча автобусна зупинка.

Але, як мінімум, роботяги непретензійні. Найбільш незносними серед технарів були ті, які, здавалося, були впевнені, що їм судилося стати новими Цукербергами. Ці потрапляли до останньої категорії — биків.

Бики полюбляють качатися в спортзалі й накачуватися алкоголем, й вічно виглядають на двадцять п'ять років. Більшість із них білі, але індієць Радж був нашим місцевим биком у Хакерському Вулику. Наслідуючи демонстративний накокаїнений мачизм своїх володарів із фінансового сектора, бики хотіли, щоб комп'ютерників припинили сприймати ніби якихось сором'язливих євнухів.

Будучи в глибині душі невпевненими в собі, бики дуже рідко ходили поодинці. Якось я цмулив чайок на лавці поблизу купки дорослих наслідувачів технобратії, які розсілися поблизу й похвалялися своїми співбесідами. М'язистий чувак у бейсболці сказав, що тільки-но отримав від мережі кабельного ТБ пропозицію щодо посади веброзробника. Але він збирається якомога довше морозитися, сподіваючись на кращу пропозицію від яскравішої компанії. Інший хлопець постійно обходив різні стартапи. Здоровань дав йому непрохану пораду: будь на позитиві, говори впевнено. «Запал має бути в кожному слові»,— мовив він. Прям чудова порада, дякую, друже.

Вміння молоти язиком важило тут значно більше за програмістські чи дизайнерські таланти або гостре відчуття запитів ринку. Хоча бики цим намагаються компенсувати нестачу кмітливості чи шарму, в певному сенсі вони розумніші і за роботяг, і за клоунів, бо їхній підхід потребує менше реальної роботи, більше — гучних слів. Це наділяло найамбітніших із них великою перевагою: вільним часом.

Бики здавались найпотішнішими, коли самі заганяли себе базіканням у безвихідь. Я швидко переконався в цьому, коли якось увечері блукав

у пошуках халяви поблизу району Маріна. Там я розговорився із кремезним творцем стартапу, який полюбляв позувати для фото із сигарою в одній руці та келихом віскі — в іншій. Його стартап був фотосервісом для мас-медіа. І так уже вийшло, що я сам працював на подібну компанію, тож попитав його, чому деякі стартапи злітають, тоді як інші ледь ворушаться. Він глузливо посміхнувся: «Чувак, та ти реально недавно в Долині. Інакше ставив би значно складніші запитання». Я сказав, що приїхав до міста менше тижня тому, й спитав, як давно він тут. «Шість тижнів»,— відповів стартапер. Оце вже точно — сивочолий ветеран!

Але іноді траплявся хтось, хто не підпадав під цю категоризацію — ані клоун, ані роботяга, ані бик, а незвичайний самобутній оригінал. Одного вечора я зустрів таку людину, коли завдяки своєму завжди помічному календарю прийшов до великої кам'яниці на Маркет-стрит. На першому поверсі цієї будівлі були два елітні магазини одягу, над ними — кілька поверхів із крутими офісами, два з яких нещодавно орендували господарі вечірки, *NerdWallet*. Ані я, ані більшість тамтешніх гостей ніколи не чули про цих чуваків. Для нас це був просто черговий пафосний офіс якогось стартапу з чудовим видом на місто, настільним футболом і безкоштовною випивкою.

Звісно, все мало свою ціну. Наша присутність фактично підтверджувала право *NerdWallet* на існування, на споживання такої великої кількості ресурсів, на використання такої купи простору. Прийти на це свято дарівщини фактично означало погодитися на свою появу в чиїйсь маркетинговій кампанії. Гостей заохочували постити фоточки, цитатки й жартики з вечірки в твіттер, інстаграм чи будь-куди; головне — супроводжувати все унікальним гештегом. Це стандартна практика стартапів: частувати гостей на вечірці, використовуючи їх як розповсюджувачів поголосу про компанію. З якоїсь причини *NerdWallet* залучив як співорганізатора власної дізнайтеся-про-нас-вечірки інший маловідомий стартап Muck Rack, який продавав контакти журналістів різним маркетологам. Я так і не зрозумів чому, але саме *Muck Rack* у результаті отримав найбільший поголос, разом із його нестерпним гештегом #MuckedUp. Організатори навіть установили проєктор, завдяки якому на стінах можна було читати геть усі твіти, позначені #MuckedUp. При цьому зовсім небагато людей підігравали організаторам. А якийсь сторонній саботажник узагалі перехопив гештег вечірки, запостивши його разом із посиланням на книжку «Токсичний бруд вам на користь: брехня, нахабна брехня і PR-індустрія»[7]. На стінах регулярно з'являлася півтораметрова обкладинка цього єретичного фоліанта —

безжальний вирок усім, хто тут зібрався. Згодом я зв'язався з винуватцем, який пояснив, що планував лише виплеснути трохи ненависті — у найкращих твіттерських традиціях. Він і подумати не міг, що його побіжна насмішка так довго картатиме купу медійних базікал. Йому було дуже приємно про це дізнатися. Більшість присутніх удавали, що нічого не помічають.

«Я особливо радий присутнім тут журналістам і піарникам»,— заявив один із організаторів, ветеран піару з двадцятирічним стажем. Він узяв мікрофон, щоб коротко привітати новий дух товариськості між колись ворожими професіями: «Найкращі стосунки — це симбіотичні стосунки. Нам подобається вам подобатися. Насолоджуйтеся коктейлями».

Неподобство? Звісно. Але хто я такий, щоб судити,— зі своїм даровим пійлом і тарілкою екзотичних наїдків? Я спритно вислизнув із розмови зі знудженим репортером *Bloomberg News* лише для того, щоб легковажно потрапити до кігтів речника агрокомпанії, який бажав розповісти мені все про пластик. Це були звичайні тортури письменників у світі високих технологій. Просто неможливо було вийти звідси живим і здоровим — не після того, як твої мізки розтовкли в кашу тонами модних слівець. Мене швидко виснажили дешеві обіцянки й фальшивий ентузіазм. Душа бажала спілкування у більш цинічній компанії, але мені б вистачило й просто кількох щирих слів.

Я відступив до підвіконня, де сидів на самоті чоловік середнього віку — спиною до вулиці, з пониклими плечима й очима, втупленими в телефон. Хоча він просто сьорбав пиво і тихо поглядав на тусівку з безпечної відстані, ігнорувати його присутність було неможливо. Здавалося, він був вищим за все це. Я вже чув, що в Кремнієвій долині найнеохайніші на вигляд люди мають найбільші банківські рахунки. Якщо цьому вірити, то хлопець біля вікна мусив бути мільярдером — завсідником Давоського економічного форуму. Пошарпаний рюкзак лежав біля його ніг. На чуваку були збляклі джинси й нудна клітчаста сорочка. З-під бейсболки стирчали густі чорняві кучері. Я був не в гуморі, але щось у цій людині зробило мене більш привітним. Щоб зав'язати розмову, я спитав про його телефон, бо не впізнав модель. «Оцей? Це Обамафон»[8],— сказав чоловік хрипким голосом курця.

«Обамафон? Що воно таке?» — здивувався я.

«Таким телефоном можна розжитися, коли отримуєш державну допомогу»,— пояснив він.

Я бачив, що в цьому дядьку з кучерявим волоссям є щось незвичне. Він потис мені руку й усміхнувся, глянувши на мене приязно почервонілими очима. «Мене звуть Лоуренс[9]. Я курю багато травки»,— мовив він.

Випадкова суміш територіальної близькості й цікавості привели його на вечірку того вечора. Як і я, він зголосився прийти, побачивши онлайн-запрошення. «Багато великих гравців… вони не люблять афішувати свої інвестиції. Я тільки хотів побачити, що це за чуваки. Зайве казати, що це першокласна нерухомість. Сам живу за п'ять кварталів звідси»,— пояснив Лоуренс.

Він розповів, що мешкає у Сан-Франциско вже двадцять років. Оселився тут після тривалого мандрівного періоду, протягом якого жив у Нью-Йорку й Техасі, де як африканський єврей-мулат відчував себе ще більше не на своєму місці, ніж звичайно. Лоуренс розповів, що народився у Родезії — колишній британській колонії. Жив там під час боротьби місцевих за незалежність і постання сучасної держави Зімбабве. «Мій татко — це людина, що привезла туди Боба Марлі на гастролі. Я бачив чувака, коли був малим»,— казав він. Достовірність цієї історії було важко перевірити. Але те саме можна було сказати про більшість заяв Лоуренса.

Він мав мобільний застосунок, який слугував перепусткою до безкоштовної їжі та пива на численних вечірках у місті. Але проєкт був ще далеким від завершення — перебував на стадії попередньої розробки та переважно в «стелс-режимі». Коли я спитав, що взагалі робить цей загадковий застосунок, Лоуренс завагався з відповіддю. «Чувак, ну є ж така річ, як *комерційна таємниця*»,— сказав він.

Я почав умовляти: «Та ну, скажи мені. Я нікому не розповім. Та кому я взагалі можу розповісти?»

«Добре, чувак. Розкажу,— мовив він, змовницьки нахиляючись до мене.— Це гра. Знаєш *Angry Birds*?»[10]

«Ага, *Angry Birds* знаю»,— відповів я.

«Тут усе як у тих сердитих пташок з *Angry Birds*, крім того, що немає жодних пташок і ніхто не сердиться»,— повідомив він.

Лоуренс став моїм стартап-героєм.

Переді мною була людина, яка вигадала ідеальний пітч стартапу — мініпрезентацію, яка передає бізнес-ідею. Припустімо, *Angry Birds* завантажили три мільярди разів, що означає: або половина людства пограла в цю гру, або більшість гравців у фрустрації багато разів видаляли гру зі своїх пристроїв, а потім знову встановлювали. Хай би що значили ці цифри насправді, але аналітики оцінили компанію-творця *Angry Birds* майже в $9 мільярдів. У цьому й полягала геніальність премило скромного пітчу Лоуренса: який інвестор відмовився б від шансу профінансувати точно таку гру, як-от *Angry Birds*, але нову й інакшу?

Я пообіцяв не розкривати подробиць, тому можу розповісти небагато про застосунок Лоуренса. Скажу лише, що у грі треба було натискати на конопляне листя, яке з різних причин — від правил *App Store* до грайливого невігластва планокурів — було геть не явно схожим на справжнє листя конопель.

Параноя Лоуренса мала дві поважні причини. По-перше — це марихуана, по-друге — досвід. Люди зі стартап-тусівки іноді крадуть ідеї, пояснив він. Лоуренс сам був свідком тієї секретності, з якою найзаможніші технологічні компанії ставилися до своєї інтелектуальної власності. «Коли я був на екскурсії в компанії *Zynga*, то мусив підписати зобов'язання про нерозповсюдження інформації»,— сказав він. *Zynga* — це фірма, що створила *FarmVille* — легендарно-нав'язливу фейсбучну гру, яка підкинула ринкову оцінку компанії при виході на біржу до позначки $7 мільярдів. Але звинувачення в інсайдерському шахрайстві (згодом залагоджені) та проблемне партнерство з *Facebook* спричинили різке падіння ціни акцій *Zynga*. Через десять років після виходу на біржу акція компанії коштувала скромні $3. Лоуренс розповів, що найсильніше *Zynga* захищала свій підвал, в якому розташовувався гігантський центр обробки даних[11]. Він був вражений цим видовищем: «Що вони у ньому зберігають? Просто не знаю». Можемо лише здогадуватися. Список ігрових рекордів? Секретні чит-коди? Хитромудрі поведінкові профайли споживачів, які розкривають свої особисті вподобання у сфері віртуального скотарства?

Я відчув, що Лоуренс може стати для мене своєрідним наставником. Ми випили ще по пиву за рахунок закладу й обмінялися номерами телефонів.

Дорогою в туалет я заблукав — це стало наслідком наявності безкоштовного бару. Мандруючи вузьким коридором, помітив на стіні за розсувними дверима дві сенсорні панелі. На екранах, позначених «КАПСУЛА ДЛЯ СНУ ПІВНІЧ» і «КАПСУЛА ДЛЯ СНУ ПІВДЕНЬ», красувався привітний зелений круг

і слово «ВІДЧИНЕНО». Я прослизнув крізь двері, щоб оглянути зсередини одну з капсул для сну. Вона була просторішою за багато спалень, які я бачив в оголошеннях, і давала більше приватності, ніж моє житло в Хакерському Вулику. До стіни були прилаштовані широкі двох'ярусні ліжка з простирадлами ніжнішими, ніж я звик. Чи хтось помітить, якщо я сюди переїду? Найважча задача буде щодня пробиратися повз охорону без перепустки. Хоча, якщо є затишні ліжка, чисті вбиральні, душ, кімната для йоги, швидкий вайфай, торговельні автомати, які видають різні комп'ютерні аксесуари, регулярні обіди й вечері та вісімдесят різновидів алкогольних напоїв,— нащо мені взагалі кудись виходити? Усе потрібне людській істоті для виживання й ефективного програмування було тут, усередині офісу *NerdWallet*.

Я брів просторим невмебльованим крилом будівлі. Хто за все це платить? І чому? Що таке взагалі цей *NerdWallet*? На вечірці одна жінка намагалася розтлумачити мені суть бізнесу, але оскільки була новачкою, то, здавалося, сама плавала у питанні.

Згодом я повишукував трохи інформації. Давні працівники компанії, які анонімно розповідали про свій досвід роботи на сайті *Glassdoor* — щось на кшталт *Yelp*, тільки про роботодавців,— згадували культуру «страху, лицемірства та поганої комунікації». Один описав менеджерський склад як «зрадливі, млосні, мізерні душиці, які бажають видерти якомога більше бабла» в інвесторів, працівників і клієнтів. Інший констатував: «Толком не розумію, що за продукт розробляємо».

Ця компанія, яка лишалася загадкою навіть для власних співробітників, стверджувала, що має 30 мільйонів користувачів, хоча це взагалі неможливо перевірити. Ще цікавіше, що *NerdWallet* незадовго перед тим отримала «величезну суму»[12] від однієї з топових венчурних інвестфірм Долини, *Institutional Venture Partners*. За даними агенції *Reuters*, компанія *NerdWallet* зібрала $64 мільйони під час першого етапу фінансування — «значно більше, ніж було необхідно»,— отримавши ринкову оцінку в $100–200 мільйонів. Це було свідченням того, що якісь великі гравці в Кремнієвій долині сподіваються, що *NerdWallet* може стати новим «єдинорогом» — компанією вартістю $1 мільярд і більше. Підкріпивши свої амбіції такими інвестиціями, *NerdWallet* зможе залучити ще більше грошей згодом, а це, своєю чергою, підтвердить статус майбутнього єдинорога й дозволить закачати ще більше грошей. Оскільки, якщо все піде за планом, цю компанію вже знатимуть широкі верстви

населення. Ось так єдинороги Кремнієвої долини ставали реальністю завдяки могутності бажання. Це була їхня наймагічніша риса.

Але єдинороги, як і безліч рідких видів, перебувають у зоні ризику. До того часу в 2015-му ходили чутки про очікуване вимирання єдинорогів. Інвестори обходилися тим, що виготовляли довгі закручені роги і прикріплювали їх до голів мулів. У темпі, *NerdWallet*! На цього мула нав'ючили купу грошей — про це свідчила розкіш, що мене оточувала довкола.

Високі ринкові оцінки явно були критично важливими[13] для успіху стартапу. Але що таке ця оцінка насправді? Я витратив багато часу, щоб це вирахувати. Насправді жодних правил не було. Ринкові оцінки — штучний продукт засновників та інвесторів. Прогнавши заявлені самою компанією фінансові показники через різні довільні формули, які розраховують приблизний майбутній дохід, прогнозовані темпи зростання і потенціальний розмір ринку, зацікавлені сторони сходяться на правдоподібно хвалькуватій цифрі. Остання відображає не вартість компанії, а те, скільки вона сподівається заробити. Що більша оцінка, то більше грошей загребуть засновники й ранні інвестори компанії.

Усе це не було секретом для ветеранів Долини. Журнал *Entrepreneur* радив «допродажним» стартапам, що готуються до ринкового оцінювання, демонструвати інвесторам «вправність», дещо підкручуючи цифри. «Будьте креативними,— радив журнал.

Попри поширену думку[14], що ми у світі венчурного капіталу залучаємо армії таємних аналітиків, які допомагають збивати очікувану ринкову оцінку компаній непідготовлених підприємців, це надзвичайно далеке від істини уявлення.

Як сказав якось один везучий жокей єдинорогових перегонів новинному сайту про сучасні технології *Pando*: «Це непередбачувана хуйня. В тому, у скільки вас оцінять, не шукайте логіки».

Ринкова оцінка — геть не те саме, що виторг, який показує, скільки грошей заробила компанія з продажів (або стверджує, що заробила). Прибуток — це скільки у компанії залишилося після оплати всіх рахунків: зарплат, оренди, оплати їжі та випивки тощо. Станом на 2015 рік стартап, «оцінений» у $1 мільярд, як правило, був збитковим. Ці відмінності далеко не завжди очевидні для сторонніх людей, бо мало хто в Кремнієвій долині — чи то

журналісти, чи підприємці, чи співробітники — насмілюється порушувати такі небезпечні питання, а всі матеріальні стимули працюють проти внесення ясності. Крім того, більші цифри просто приємніші на слух.

Зовнішня ефектність була всім. Ось чому *NerdWallet* — навіть ще перед першим етапом фінансування — підписав семирічний договір оренди[15] на свій розкішний двоповерховий офіс площею понад 4000 квадратних метрів. За свідченнями місцевої преси, це був «останній вільний шматок простору» на Маркет-стрит. Ремонт під замовлення містив у собі створення студії для прямих трансляцій і «Стіни Невдач[16], де співробітники прикріплюють папірці з описанням нещодавніх провалів» на п'ятому поверсі. А на шостому збудували лего-стіну.

Обширна елітна нерухомість, як і оцінка, вказує на те, що *NerdWallet* має «потенціал до зростання»[17]. В оголошенні про оренду іншого поверху цієї ж будівлі вказано ціну майже $550 за метр квадратний. Виходячи з цього й медіанної ціни поблизької комерційної нерухомості, *NerdWallet* платить, ймовірно, понад $2 мільйони на рік орендодавцю — «вертикально-інтегрованій» і акціонерній компанії *Hudson Pacific Properties*, яка торгує нерухомістю і має штаб-квартиру в Лос-Анджелесі.

Але *NerdWallet* вирізнявся серед єдинорогів-мулів тим, що заявляв про прибуток. Компанія заробляла на рекламі та платежах від партнерів, коли скеровувала користувачів до певної картки, іпотеки, страховки, інвестиції чи студентської позички. «Я хотів би охопити кожне важливе фінансове рішення, що його будь-хто може прийняти протягом життя. Ми говоримо тут про купу великих рішень»,— заявив виданню *TechCrunch* генеральний директор і співзасновник *NerdWallet* Тім Чен[18], який раніше був банкіром. Офіційний сайт проголошує компанію «вашим джерелом **істини** для всіх фінансових рішень у житті». Але внизу дрібним шрифтом пояснювалося, що істину гордо спонсорують *Bank of America, Capital One, JPMorgan Chase, Citibank, Discover* та інші фінансові інституції. При цьому там же зазначалося, що «грошова винагорода може впливати на те, які картки ми оглядаємо й описуємо та як і де продукти розміщуються на сайті».

Без жартів! В оглядах *NerdWallet* зустрічаються заголовки на кшталт «Найкращі кредитні картки *Bank of America* в 2015-му» та «*CitiBusiness® / AAdvantage® Platinum Select® World MasterCard®*: шлях вашої компанії до привілеїв». Бо привілеї люблять усі. *NerdWallet* був нав'язливою рекламною розсилкою, що маскувалася під «незалежну» фінансову журналістику. Багато

матеріалів там навіть мали кнопки «долучитися зараз». Я утримався від такої спокуси, хоча якась кредитна лінія могла б зробити моє існування в Сан-Франциско трохи менш нервовим.

Технологічний бум, який відбувався на моїх очах, був не джерелом можливостей, а двигуном, що трансформував пенсійні фонди покоління бебібумерів у канапки з випивкою для міленіалів через маркетингові бюджети стартапів, профінансованих венчурним капіталом. І все це було дуже добре, тільки я не міг позбутися відчуття, що тут діється дещо більш тривожне. Може, ми були ягнятами, яких відгодовують лише щоб пустити на м'ясо? Коли ми станемо залежними від крихт вишуканої випічки та крапель текіли зі столу наших господарів-бумерів, чи зможемо вирватися на волю? Нас навчали онлайн-піраміди, наші новини фільтрував *Facebook*, чи можемо ми сподіватися на розуміння справжньої природи цього апарата містифікації, що оточував нас від народження? Ми поскачемо на цих єдинорогах над веселкою до землі достатку або вони роздеруть нас своїми блискучими рогами?

Хто насправді тут керує? І хто постійно платить за мою випивку? Я бажав знати.

На щастя, я мав кілька друзів у місті, які були в темі. У одного старого приятеля була гарна офісна робота, годяща квартира, картка на медичну марихуану й солідна колекція кишенькових бульбуляторів. Я попросив його провести мені пішу екскурсію місцевістю під назвою Ряд Мільярдерів у районі Пасифік-Гайтс. Тож ми гуляли нескінченними пагорбами під яскравим сонцем і всю дорогу курили травку. Більшість особняків здавалися геть пустими — вікна затемнені, під'їздні доріжки порожні. На вулицях також не було помітного руху, окрім кількох особливо живописних маршрутів.

Ми зупинилися над сходами Ліон-стрит, де друг указав на особняк з червоної цегли сенаторки Даєн Файнстайн, який вона та її третій чоловік, впливовий інвестор Річард «Дік» Блум купили 2006 року. Лише за кілька років до того компанія Блума *Newbridge Capital* отримала керівний пакет акцій великого банку в Шеньчжені, світовому центрі виробництва електроніки. Саме вчасно, щоб заробити грошенят на нинішньому технобумі.

Захід сонця звідси був напрочуд захопливий: чарівна суміш золотого, зеленого й блакитного відтінків. Район видавався непоганим, хоча й нудним. Може,

якби якийсь добрий тутешній мільярдер дозволив мені у нього оселитися, я б для нього заспівав і станцював.

Коли ми звернули на Бродвей, то особняки стали ще більшими й пафоснішими. Один будинок був прикрашений гігантським роботом, який міг похвалитися солідним механічним прутнем. Сріблястий член погойдувався в напрямку розташованого через дорогу особняка засновника *Oracle* Ларрі Еллісона. Чи був це такий собі декоративний коментар до репутації Еллісона як конкретного мудили? І так трапилось, що власник робота[19] був одружений на дочці покійного співзасновника *Oracle*, Боба Майнера. Тож ця інсталяція вважалася свідченням якоїсь сімейної неприязні. Хоча власники відкидали цю інтерпретацію в коментарі для журналу *Vanity Fair*. Але якось під час свят робота на ймення Голіаф жорстоко побили. За даними газети *San Francisco Chronicle*, поліція знайшла «слід із деталей робота[20], включно із капелюхом Санта Клауса, який вів через дорогу в напрямку дому засновника *Oracle* Ларрі Еллісона».

Очевидно, студентського віку дочка Еллісона, Меган Еллісон, закотила вечірку у вечір нападу. Співставивши факти, можна припустити, що нападниками стали кілька гуляк.

На щастя, славнозвісний відросток Голіафа не постраждав.

Недалеко від житла Еллісона[21] на Бродвеї розташовувався будинок для оренди на сім спалень вартістю у $8 мільйонів. У новинах це місце називали «гніздом стартапної діяльності», його орендарями були переважно молоді спритняги на кшталт мене й хакерів із Вулика. Видавалося, що це місце буквально створене для мене, але, на жаль, там уже був довгий список очікування із «підприємців, любителів робототехніки та венчурних капіталістів».

Ми з другом зупинилися на перекур біля квадратного білого фасаду найдорожчого дому в Сан-Франциско, який належить телекомунікаційному магнату й відомому фану гурту *Grateful Dead* Майклу Кляйну та його дружині Роксанні, кухарю-сироїду. Особняк Кляйнів оцінювався в $39 мільйонів.

Усередині[22] — стелі з перехресних балок, мармурові каміни, екстравагантні світильники (навіть на кухні вони скидаються на мініканделябри). Будинок має багато подібних кімнат: сім спалень, сім ванних кімнат, чотири вбиральні, дві

кухні, дві вітальні, два кабінети та три тераси на даху. Утім баскетбольний майданчик — лише один.

Архітектор, що проєктував розкішні оселі, про які пишуть журнали штибу *Architectural Digest*, розповів мені, що все одно ніхто не живе у тих будинках. «Люди, яким вони належать, мають ще по п'ять подібних»,— сказав він.

П'ять будинків декого з мільярдерів-технарів навіть розташовані в одному місці. Південніше, в Пало-Альто, Марк Цукерберг придбав чотири будинки[23] по сусідству зі своєю семимільйонною оселею на п'ять спалень за $39 мільйонів — це більш ніж у десять разів перевищує їхню оціночну вартість. Метою цього захоплення землі було забезпечення ізольованості заднього двору та головної спальні Цукерберга. Приблизно в той же час місто Пало-Альто видало постанову[24], яка обмежила доступ до відкритих держреєстрів,— усе для захисту приватності певних «видатних мешканців, пов'язаних із технологічною індустрією».

Недоторканність приватного життя не померла, як твердили магнати великих даних. Приватність просто стала привілеєм, який можуть собі дозволити лише найбагатші.

А в мене не було грошей на п'ять будинків, у мене були гроші на одну кімнату на п'ятьох. І було просто дивовижно, наскільки швидко проживання в цій тісноті підточило мій здоровий глузд. Ночами я не міг спати через хропіння колег-хакерів. Не міг поговорити з дружиною по скайпу, щоб хтось не підслуховував нашу розмову. Було схоже, наче я беру участь у якомусь жорстокому психологічному експерименті: щодня мене випускали понишпорити вулицями й позбирати їжу, а щоночі повертали до клітки, тільки щоб я побачив, що хтось пересунув мої речі. Лише кілька днів такого режиму зробили мене надзвичайно дратівливою людиною.

Я повернувся до Вулика і побачив на канапі незнайомого хлопця. Це був високий блондин, який повністю поринув у свій ноут. Я привітався й спитав, звідки він. «Я норвежець. Зараз розмовляю по скайпу»,— відповів чувак. «А, сорян»,— сказав я. Його ім'я моментально вилетіло з голови. Радж пояснив, що Новий Норвезький Хлоп — перший зі свіжої хвилі нових співмешканців. Семеро інших норвежців — команда цілого стартапу — мають невдовзі заселитися. Ми підрахували, що в Хакерському Вулику скоро буде на три мешканці більше, ніж ліжок.

Гарною новиною було те, що кілька людей, включно зі мною, невдовзі мали виїжджати. Радж збирався перебратися за місто або на узбережжя — ще не вирішив остаточно. Дієго курив свій потужний саморобний вейп, пускав кільця й гучно слухав АББУ з ноута — він готувався до восьмитижневої поїздки. Юрій здобув собі кімнату в особняку в Пало-Альто з басейном і джакузі.

Поки я ходив добувати їжу, в квартирі, очевидно, відбулося щось на кшталт бунту через перенаселеність, нестачу ключів, кухонних знарядь і так далі. Саме тому, мабуть, стільки людей збиралися з'їжджати. Броуді, наш господар, запросив Ліама, спокійного новозеландця, на пару пива, щоб розрядити атмосферу. «Ну, ми ж теж щось типу стартапу»,— видав Броуді як виправдання.

II
Нетрі як послуга

Двох тижнів було недостатньо, щоб знайти квартиру в Сан-Франциско. Не з моїм бюджетом. Орендна плата тут вища, ніж у Нью-Йорку чи Лондоні. Винайняти однокімнатну квартиру коштувало близько $3000 на місяць, студію — близько $2500, кімнату в уже орендованій квартирі — $1500, нелегальну паршиву кімнату — $1000. Та сама ситуація була через Затоку на схід — в Окленді та Берклі, і південніше — в передмістях Редвуд-Сіті, Пало-Альто та Маунтін-В'ю. Усе, що можна було б заощадити, живучи на околицях, я б витратив на дорогу.

У шаленій бійці за пристановище люди вдавалися до людських жертвопринесень, колективного побиття камінням, задирання цін та інших варварських практик. Якось довелося познайомитися зі скромним комівояжером, в якого напонтовані технарі увели житло з-під носа — ще й перед показом квартири показали орендодавцю свої кредитні бали й повідомили, що згодні платити на 30 % більше запитуваної ціни. І айтішники ще дивуються: *«За що нас так ненавидять?»*

Приятель-планокур скинув мені одну рекламку із сайту оголошень *Craigslist*. Там обіцяли «законні, але дещо унікальні» умови проживання, що містили в собі чоловічу проституцію. «Не лякайтеся»,— так починалося це оголошення. На жаль, надто пізно. Там були певні натяки на те, що ця реклама — якийсь жарт. Найочевидніший натяк — лише $500 на місяць за кімнату в центровому районі Ної-Веллі, який тоді був на піку моди в молодих ініціативних технарів. Тутешнє територіальне розташування чітко свідчило про статус: попри показне педалювання меритократичності серед стартап-спільноти, сигналізувати про статус — критично важливо. «Район Мішн — круто, район Маріна — не круто»,— роз'яснив мені один підприємець.

Однак були інші дивні оголошення, в реальності яких я вже не сумнівався. Ось як ця рекламка з *Airbnb*:

СТУДІЯ/БЕЗ ВІКНА КРАЩА ЦІНА!!! $39 ЗА НІЧ

Наш дім — те, що мої діти звуть «сафарі»! Я, мама,— людина, що відповідає за створення немовлят… Називаю себе «Створіння з Лісу»… це мусить сказати вам ВСЕ про мене!

Жодного взуття, куховарства або замків… У нас у ЖОДНІЙ кімнаті нема замків… Душ — ТІЛЬКИ один раз на день і максимум — 5 хвилин БУДЬ ЛАСКА!

Будь ласка, дякую дуже,— ніт. Основна причина, чому я певен, що це оголошення було реальним,— це довгий список відгуків від колишніх постояльців, переважно неясно-наляканих.

Інформація про кращі варіанти передавалася із вуст в уста, але я був новачком, тому мене вона оминала. Під час постійних блукань знаходились інші можливості. В одному хіпстерському барі мені зустрілася молода жіночка, яка через десять хвилин запропонувала кімнату. Звали її Магдалена[1], родом вона була з Владивостока. Худа блондинка з гіпсом на руці. Її «друг» — товстун із Алабами на ім'я Бо[2] — мав загрозливий вигляд. У його той-тер'єра була чорна куртка із написом стразами «MIMI». «Мімі… вона просто не знає, що таке зло»,— сказав замріяно Бо.

«У мене є житло. Хочу його здати внайми, бо сама живу з ним,— кивнула Магдалена в бік Бо.— Я хотіла б залишитися з хорошим хлопцем, як ти. Бачу, що ти хороший». Я спитав, скільки вона хоче за оренду. Виявилось, що $3200. «Це забагато? Скільки можеш заплатити?» — уточнила жінка.

Жоден власник квартири не питав такого в мене. «Не хотів би платити більше $1200»,— відповів я приголомшено. Магдалена та Бо пошепки порадилися. Із сяючим виглядом вона повернулася до мене: «Чудово!» Це були мої найуспішніші перемовини. Треба було сказати $800. На жаль, подальша дискусія засвідчила, що торгувався я за ніч з Магдаленою, а не за місяць проживання у її вільній кімнаті.

Мені бракувало фінансової стабільності, щоб забезпечити собі нормальну оренду, не кажучи вже про іпотеку. Тому, живучи в Хакерському Вулику, найкраще, на що я міг сподіватися,— знайти інший «хакерський будинок». Останні були продуктом підривних інновацій на ринку нерухомості. Колись місто було переповнене квартирками й будинками на одну родину, де жили мізерні залишки представників застарілих робітничих професій та їхні категорично непродуктивні діти, іноді — протягом багатьох десятиліть. Але ці родинні будинки розкрили повністю свій потенціал як інвестиційної власності саме завдяки техновибуху. Непродуктивні житлові зони тепер кишіли цифровими «робітними домами», які були переповнені підприємницькою

енергією та битком набиті технарями в чаду золотої лихоманки. На відміну від молодіжних гостелів чи копійчаних готелів, хакерські будинки часто приймали квартирантів мінімум на місяць. Деякі хакерські будинки були закріплені за стартаперськими інвест-інкубаторами чи спільними робочими зонами. Інші являли собою лише хисткі двох'ярусні ліжка в кімнатах без вікон. Численні інвестори, які розумілися на трендах, купували чи орендували десятки житлових будинків біля Затоки, щоб здавати їх унайми в такому стилі.

Я придивлявся до однієї особливої точки в районі Мішн. Вона звалася *20Mission* і отримала почесне звання «найкращий хакерський гостел» у 2014-му від місцевої газети SF Weekly. У статті розповідалося, що *20Mission* — це

комплекс на 41 кімнату, що його створив біткойн-трейдер і підприємець Джеред Кенна, який зібрав там інтернаціональний колектив засновників стартапів і митців. Там є курник, спільна кухня, прекрасний вид на центр міста та панує студентська атмосфера — мешканці молоді, вечірки велелюдні, ідеалізм буквально вбудовано в архітектуру. Є і ще один приємний бонус: власник приймає орендну плату в біткойнах.

Звучало ідеально. В мене не було біткойнів, але роздобути їх не складніше за реальні гроші.

Після подальших пошуків інформації стало ясно, що *20Mission* був настільки знаковим для сан-франциської криптовалютної тусівки, що блог *BitcoinTrader* — авторитетне джерело в цих справах — називав це місце Біткойновим Гоґвартсом. Сподіваючись справити гарне враження, я вирішив дізнатися більше про власника, Джереда Кенну.

Народжений у маленькому містечку штату Орегон ветеран морської піхоти, Кенна встиг попрацювати на корпорацію *Halliburton*. Він писав, що життя в ролі найманця в Афганістані викликало у нього «відчутну відразу до неетичних й облудних бізнес-практик». Кенна переїхав до Чилі й відкрив онлайн-бізнес із торгівлі ґаджетами *Apple* та шкарпетками з альпакової вовни. Але потім йому пощастило розпочати займатися тим, що його справді цікавило: криптографією, «альтернативними фінансами», лібераторіанською політикою та крахом економіки. Кенна накопичив невеликий запас біткойнів, коли вони торгувалися за безцінь. В 2011 році він запустив біткойнову біржу *Tradehill* із офісом на чилійському узбережжі. Співзасновниками його компанії стали нью-йоркські банкіри та колишній топовий інженер із компанії Ілона Маска *SpaceX*. До 2013-го, коли фанати золотого стандарту, воллстритівські спекулянти та

охоча до відмивання грошей публіка доєдналися до біткойноманії, Кенна став почесним членом «клубу біткойнових мільйонерів», і його відраза до «неетичних» бізнесів еволюціонувала далі. Тепер він переконував, що необхідно офіційно дозволити фінансові піраміди за умови, що їхні умови відверто задекларовані. Це ж невинна розвага — наче партія у покер між друзями. Звісно, сам біткойн — фінансова піраміда. Як і купа інших біткойнових компаній, *Tradehill* загрузла в болоті судових процесів. Кенна «рвав на собі волосся… не спав», і він знову залишився крайнім і без грошей. «Я був банкрутом і потребував житла в Сан-Франциско, а це жахлива ситуація. Поговорив із другом, який сказав: "Ну, є один наркопритон, який можна вигідно винайняти, але місце реально жахливе". Я сказав: "Окей, звучить чудово"»,— згадував він пізніше у відеоінтерв'ю одному біткойновому блогу. Кенна орендував це місце й переконував друзів орендувати там кімнати за $800 на місяць. Так народився комплекс *20Mission*. Через два роки Кенна поїхав слідом за своєю дівчиною до Колумбії, де відкрив інший хакерський гостел і броварню. Він не підкорив світ, але й до в'язниці не потрапив. А для біткойн-трейдера це вже непогано.

У рекламному відео для потенційних квартирантів та інвесторів власник *20Mission* пояснював феніксоподібне перетворення «старого готелю для нарків і безхатьків» на «житловий простір для технарів», а кінець кінцем — на самодостатню точку революційних інновацій, яка існує завдяки неоподаткованим цифровим наркодоларам і духу необмежено вільного підприємництва.

На сайті *20Mission* була маса привабливих фотографій: осяяна сонцем тераса, вкрита штучною травою, на якій стояв великий гриль; ідеально чиста простора вітальня зі шкіряними диванами; весела вечірка в приміщенні з високими стелями; заняття йогою на даху; чиста, модно обставлена спальня з двомісним футоном і гамаком. «Серед наших мешканців є розробники, графічні дизайнери, фотографи, відеографи, маркетологи та підприємці зі зв'язками в Долині, тому ви матимете під рукою всі ресурси»,— обіцяли на сайті. Очевидно, що так! Я склав улесливу самопрезентацію й заявив про палке бажання приєднатися до спільноти *20Mission*. Доволі скоро менеджер Стівен Ломбарді запросив мене «зайти й перекинутись слівцем». Я почувався наче напередодні співбесіди. Відписав і домовився про час. А тоді трохи почитав про історію найкращого в місті хакерського будинку. Видавалося, що сусіди були не в захваті від приїзду сюди таких блискучих інноваторів. У ніч перед Геловіном, яка тоді збіглася з перемогою «Сан-Франциско Джаєнтс»

у бейсбольній Світовій серії, по всьому місту почалися заворушення[3]. У районі Мішн розбили вікна й підпалили недобудовану шикарну будівлю. На автобусній зупинці з рекламою *iPhone 6* з'явилося графіті «НАХУЙ ТЕХНАРІВ». Один гугл-автобус[{9}] закидали всім, що підвернулося під руку. Розлючений натовп узяв в облогу *20Mission*, люди жбурляли в будівлю сміття й пляшки, скандуючи «Технарі! Технарі!». Самі ж технарі видавалися незворушними. «Ми творимо майбутнє!» — заявив репортерам один із мешканців *20Mission*.

Коли настав день призначеної зустрічі з менеджером Стівеном, я побачив, що архітектура майбутнього має мутні шибки й зачинені наглухо двері. Як виявилося, муніципальна інспекція закрила хвалений коворкінг *20Mission* через відсутність необхідних дозволів. З іншого боку будівлі я знайшов ще один вхід і подзвонив у двері. Невдовзі почув із домофону жіночий голос. Замок клацнув і, прочинивши двері, я побачив темний сходовий майданчик. До стелі були прилаштовані ряди велосипедних стійок, тож, піднімаючись сходами, я мусив притискатися до дальньої стінки, щоб не вдаритися обличчям об кермо чи колесо. Зверху побачив розсувні двері, що вели на терасу. Саме місце було тіснішим, ніж здавалось на промофото, а також смутнішим. Підлогу вкривала не штучна трава, як я гадав, це був брудний і пом'ятий зелений килим. Піддони для перевезення вантажів стояли біля стін, а шматки брезенту накривали лавки. Дерев'яні меблі та керамічні горщики валялися по всій терасі. Далі я побачив крихітну спільну кухню. Над головою висіло так багато каструль, сковорідок і лопаток, що під час землетрусу того, хто маститиме собі тост, гарантовано розчавить посудом. Раковина також була брудною. Посеред цього гармидера стояла несмілива рудоволоса дівчина в яскраво-червоній сорочці й окулярах із червоною оправою. Я впізнав її — у репортажі про хакерський будинок вона розповідала про свою філософію «радикальної особистої прозорості» (колись вона підробляла вебкам-моделлю й влаштовувала еротичні онлайн-шоу) і про своє життя-буття (вона харчувалася на кухні всім позначеним як «безкоштовне» і насилу платила за оренду). Коли я зайшов, дівчина саме знайомилася з іншим сусідом — тихим сухорлявим хлопцем. «Ти надовго тут?» — спитала. «В місті — так»,— промурмотів він. На кухні не було місця, тож я спитав, стоячи в коридорі, де знайти Стівена. «Далі коридором до кінця»,— відповіла рудоволоса.

У коридорі було темно, але я побачив, що стіни й двері вкриті постерами й наклейками, наче в студентському гуртожитку. Повсюди валялися

велосипеди. Запах марихуани — і застарілий, і свіжий — пронизував кожен закуток. Стіни були достатньо тонкими, тож, минаючи кожні двері, я одержував аудіотур з приватним простором усередині: трохи електронної музики в одній кімнаті, трохи оргазмічних стогонів — в іншій. У кінці довгого коридору я знайшов Стівенову кімнату під номером 4. На дверях була наклейка з черепом. Постукавши, почув приглушений жіночий голос. Я вирішив, що мене запрошують зайти, і почав відчиняти двері. Але виявилось, що недочув. «Його тут нема!» — крикнула жінка. Я зачинив двері, повернувся на терасу й почав чекати. Стівен з'явився десь через п'ятнадцять хвилин. Кремезний, круглоголовий і безцеремонний, він страждав від хронічних головняків адміністратора. Останнім із них були присобачені до стін велосипедні стійки, які заважали пересуванню сходами. Муніципальний інспектор вимагав, щоб ці конструкції щезли. «Невдовзі це треба зробити. Не хочу, щоб він тут ошивався й трахав мені мізки»,— пояснив Стівен.

Він трохи провів мене будинком. На цілий гостел, тобто на 41 номер, було два сумісні санвузли. Ми зайшли до темної та запилюженої спільної вітальні, де двійко накурених мешканців мляво відреагували на нашу присутність, не перериваючи своєї відеогри. На цьому презентація будинку завершилася, і Стівен розповів про структуру цін. Маленькі кімнати — дуже маленькі — коштували $1400 на місяць, середні — $1600, найбільші — $1800. «Це як у Макдональдзі»,— пояснив він. Вираз мого обличчя, мабуть, видав мій подив від пропозиції стільки платити за «привілей» спати в крихітній комірці всередині підфарбованого колишнього наркопритону, використовуючи туалет спільно з двадцятьма людьми. Це була моя помилка — Стівен відчув мій скептицизм. Він сказав, що в списку очікування переді мною — дванадцять або тринадцять людей, і всі вони готові укласти довгострокові угоди та викласти готівку (чи біткойни), щоб якомога швидше заселитися. «Я віддаю перевагу тому, хто житиме тут мінімум шість місяців. Це спрощує мені життя — нічого особистого»,— відрізав Стівен. Потім він сказав, що вже мусить іти. Це значило, що мені також час іти. Я було відмовлявся потиснути йому руку, посилаючись на те, що підхопив застуду. «Мене це не лякає, хлопче,— не помру. Я пів життя тиснув руки брудним аборигенам»,— сказав він, потискаючи мені руку. Як і його шеф, Кенна, Стівен був учасником бойових дій. По тому він зник, а разом із ним — і мої надії оселитися в найкращому в місті біткойновому загончику.

Хоча я заздрив їм зі своєї похмуро-вбогої казарми, але постійні мешканці Сан-

Франциско, що живуть у квартирах із фіксованою орендною платою, були майже в такому ж хиткому становищі, яке викликало навіть більше співчуття, ніж моє власне. Я був знайомий із молодою музиканткою-лесбійкою, яка виступала на вулицях і в клубах та організовувала дворові концерти під назвою «Садові зустрічі». Її звали Джулі Інделікато, вона жила в Мішн у квартирі з контрольованою орендною платою в $600. Коли я вперше її зустрів, Джулі боялася, що господар може виселити мешканців й продати будівлю, щоб її можна було здавати внайми вшестеро дорожче білим техно-колонізаторам на кшталт мене. Вона подумувала виїхати сама, щоб уникнути неприємної процедури виселення. Через рік по тому Джулі, на своє здивування, все ще мешкала у тій же квартирі. «Якщо отримаю повістку про виселення, то, ймовірно, полишу не тільки місто, але й узагалі регіон. Сприйматиму це як знак початку кінця проблемних стосунків, які тривали надто довго»,— розповіла Джулі. Вона говорила про місто як про людину. «Колись Сан-Франциско був прикольним. *Колись* було — так можна сказати про будь-які симпатичні мені речі. *Колись* йому було все одно, з ким я зависаю, як одягаюся і скільки грошей маю. Не знаю, як таке могло трапитися»,— сказала дівчина.

Поштовхи великого сан-франциського землетрусу джентрифікації{10} відчули по всьому Західному узбережжі США. Щойно познайомившись зі мною, Джулі запитала про Портленд — вона чула, що там можна орендувати достойне житло за $300 на місяць. Як колишній мешканець Портленду, я знав, що ця інформація застаріла більш як на десять років — частково через численних каліфорнійців, які посунули на північ, шукаючи дешевшого житла. Згодом я повторив оманливу думку Джулі бармену, який переїхав на південь із Портленду в пошуках роботи. Він розповів, що реально винаймає кімнату за $300 навіть у Сан-Франциско. Там мешкала його колишня дівчина. Це була буквально комірчина. Популярний підвид мазохістських блогів про нерухомість відзначав тенденцію до перетворення нежитлових приміщень на нелегальне житло під оренду. Люди віддавали останнє, щоб жити в бетонних гаражах без убиралень, у сарайчиках, наметах і офісах. Якось співробітниця *Yahoo* з відділу інфраструктурної організації розповідала, що їхні працівники іноді отаборяються в кімнатах для переговорів на час пошуків нормального житла. Але я так і не зміг підкупити її, щоб і собі зупинитися у них.

Орендодавці спішать нажитися на такій ситуації, тому лише протягом п’яти років кількість тільки офіційних виселень зросла на 55 %. Однак частіше господарі просто відверто тиснуть на квартирантів, щоб ті забиралися геть. «Квартирантів виселяють просто через чашки у шафах. Орендодавці кажуть,

що це “безлад”. Та вони ладні сказати будь-що. Кінець кінцем квартиранти просто здаються»,— розповів мені юрист із організації захисту прав орендарів житла. Його роботодавця, організацію «Спільний захист від виселення», самого виставили з орендованого офісу, щоб його власник міг здати внайми приміщення стартапу.

Якось вдень я випадково натрапив на протести проти виселень. Близько півтисячі людей зібралися на сходах під мерією з кричалками і плакатами штибу «НІ — КЛАСОВІЙ ВІЙНІ». «Наш будинок продають. Стерв’ятники вже кружать»,— повторював натовп слідом за одним чоловіком. Перед тим як піднятися сходами і вручити петицію, протестувальники розгорнули гігантський плакат «НІ — МОНСТРУ В РАЙОНІ МІШН».

Монстром вони називали запланований до зведення житловий комплекс на 350 розкішних квартир, з мінімальною орендною платою в $5000 на місяць. Для протестувальників на кшталт Б’янки, матері-одиначки латиноамериканського походження з двома дітьми, «розвиток нерухомості» означав примусове виселення. «Будівлю, де ми живемо, виставлено на продаж. Ймовірно, невдовзі мене виселять»,— розповіла вона мені. Корінний городянин на ім’я Кенні сидів сам-один на сходах. Це був середнього віку чорношкірий, який щойно став безхатьком. Органи соцзахисту надали йому сертифікат на оренду житла, але користі з цього було небагато, бо чоловік мусив орендувати нормальне житло менш ніж за $2000 на місяць. «Це вже занадто. Вони не здатні допомогти, якщо тільки ти не багатий»,— мовив Кенні. Далі я зустрів Фатіму, чорношкіру матір трьох дітей, яка махала транспарантом біля дороги. Вона сприймала цей технобум як чистку нижніх класів. «П’ятнадцять тисяч доларів на місяць — хто може собі таке дозволити? Тільки гугли, яху й убери. Ці великі корпорації відбирають усе більше житла, усе більше робочих місць, усе більше всього»,— пояснила вона мені. Вона навіть не перебільшувала: шикарні дво- і трикімнатні квартири за $15 000 на місяць і більше можна було зустріти по всьому місті.

Я прогулявся на захід до Гейз-Веллі, новомодної мекки для яппі, й надибав генделик, який виправляв власні поминки. Бармен, ірландський іммігрант, розповів, що за кілька днів заклад закривається назавжди. А на моє запитання про те, що тут буде замість нього, відповів: «Буде інший бар, але з коктейлями по п’ятнадцять доларів». Коли я назвався письменником, то він узагалі відмовився говорити на цю тему. Виявляється, після того як один із працівників поговорив із пресою, власник бару підписав з орендодавцем угоду про нерозголошення. Мірою того, як технологічні компанії встановлюють свою

владу над містом, є той факт, що все більше звичних аспектів життя починають нагадувати угоди про умови використання вебсайтів — нечесні, нереальні для виконання, приховано загрозливі й тотально маніпулятивні. Хтось навіть створив застосунок, який дозволяв жебракам отримувати милостиню біткойнами, але популярнішим був застосунок, завдяки якому представники заможних класів могли легко скаржитися міській владі на небажаних бідняків.

Коли стемніло, я побачив на вулиці чоловіка в костюмі, який зупинився, щоб дати жебрачці кілька пом'ятих купюр. Його пасія була явно не вдоволена цим жестом. «Ну ти й дурень»,— кинула вона.

Посилення класового розшарування було буквально написане на цеглі, склі та плитці по всьому місту. Корпоративні джентрифікатори заліпили міський краєвид гігантськими білбордами, які пропагували технарську версію сімейного добробуту — щось на кшталт суміші побуту Джорджа Джетсона та Ебенезера Скруджа{11}. «Звільнити твого робота-дворецького — це окей: він приземлиться на свої колеса»,— йшлося в рекламі застосунку *Wink*, який організовував «розумний будинок» для людей, які надто ліниві, щоб натиснути кнопку при вході в гараж і тому хочуть, щоб двері відчинялися автоматично.

Єдиною силою, яка протистояла приголомшливому напливу вуличної реклами, було, звісно, графіті. Хай там яким злом був цей бум для тисяч давніх мешканців Сан-Франциско, виселених високою орендною платою, але він же надихав вуличних митців міста. Стерильні форпости яппі ставали полотнами для витончених муралів у мексикансько-американському стилі чикано, на яких зображувалась чистка міського робочого класу. Ці мурали ставали розпізнавальними знаками околиць, хоч і часто оновлювалися. Також вони почали відображати нові втілення Людини Влади з техно-автобусами й пафосними багатоповерхівками, в оточенні доброчесних мас. Усякий солодкавий рекламний слоган зазнавав зухвалої переробки людьми з чорними маркерами. Кількома саркастичними штрихами невідомі покращили й вивіску нібито благодійної «корпорації економічного розвитку» в районі Мішн, яка викуповувала в околицях квартири, щоб зробити з них офіси:

Агенція *(анти)*соціальних послуг

Центр розвитку ~~трудових~~ *(рабських)* ресурсів Мішн

Корінні мешканці району не симпатизували роботам-дворецьким. За злиденну платню вони доставляли їжу, наливали напої та підтирали бруд, який залишили

цифрові колонізатори. Що вони отримували навзамін? Погані чайові та повідомлення про виселення.

Якщо багаті новоприбульці щось робили, то тільки погіршували ситуацію. Узяти хоча б компанію *Airbnb*, що вивела з ринку довгострокової оренди близько шести тисяч квартир. Цим вона чи не найбільше доклалася до виселення квартиронаймачів Сан-Франциско, але при цьому з відвертим презирством ставилася до своїх критиків. Районні активісти змогли влаштувати під час виборів у листопаді 2015-го муніципальний референдум за те, щоб змусити венчурно-капітальний стартап чесно конкурувати з існуючими готелями та традиційними орендодавцями. Зокрема, йшлося про необхідність переконатися в тому, що власники, які здають унайми житло через *Airbnb*, сплачують податки, дотримуються норм і ретельно звітують про квартирантів і свої заробітки. Серед інших обмежень була й умова, що здавати житло в короткострокову оренду зможуть лише постійні мешканці міста. У відповідь *Airbnb* почав «обробляти» не лише мерію, але й звичайних городян. Перед виборами компанія встановила глузливі білборди, на яких вихвалялася тим, скільки грошей принесла міському бюджету:

Любий сан-франциський податківцю!

Чи пам’ятаєш про 12 мільйонів доларів податків з готелів?

Гуляй на них по повній.

З любов’ю, *Airbnb*

При цьому *Airbnb*, звісно, сплатила ці податки лише після затятого спротиву. Другий білборд нахабно розвивав думку:

Ну… і якщо вже гуляєш на всі 12 мільйонів доларів, радимо зупинити свій вибір на буріто.

З любов’ю, *Airbnb*

Заходи проти експансії *Airbnb* зазнали невдачі, хоча явка була значно нижчою за минулорічну, тому фактично на боці корпорації опинилися лише 18 % людей, що мають право голосу. Таким був стан місцевої демократії в Сан-Франциско. «Якщо бідним щось не подобається, хай куплять своє власне місто»,— вивів маркером якийсь хуліган на стіні в районі Мішн.

Хай який бідний, але я все одно був частинкою IT-індустрії, тому частково зазнав зневаги, яку місцеві відчували до техноприбульців. Для тих, хто не розумів пасивно-агресивних натяків у стилі мешканців Західного узбережжя, якась добра людина розклеїла флаєри з таким текстом:

НОВЕНЬКИЙ У МІСТІ? ПРАЦЮЄШ В IT?

ТИ ТУПО ПОШЕСТЬ

І МІСЦЕВІ

ТЕБЕ КУРВА НЕНАВИДЯТЬ

ГЕТЬ

• • • • •

Я не пройшов суворий відбір у *20Mission* і не міг собі дозволити залишатися в Хакерському Вулику, але все-таки мені вдалося знайти інше житло на *Airbnb* — на тривалий час і значно дешевше. Це місце не прикидалося спільним робочим простором для технарів-підприємців, хоча все одно приваблювало цю публіку. Воно розташовувалося в районі під назвою Ексельсіор, що в перекладі з латини означає «все вище», та насправді це залежало від напрямку руху. Для мене кожен схил вів униз.

Були підстави підозрювати, що переїхати до будинку в Ексельсіорі означало продати здоровий глузд за доступне житло. Наприклад, там був дико надокучливий і буквоїдський «домашній посібник», в якому, серед іншого, заборонялося «тусуватися» на кухні під час прийомів їжі. Нестримний потік правил не висихав:

Не курити. Жодних заборонених наркотичних речовин. Ніяких вечірок чи небезпечної поведінки. Жодних домашніх тварин.

Необхідно бути незалежним і фінансово відповідальним.

Будь ласка, забезпечте себе власними туалетно-косметичними засобами.

Правило про наркотики можна було спокійно ігнорувати. Однак деякі правила — незвичайно конкретні й, однак, неймовірно таємничі — змусили мене замислитися. «Необхідно бути незалежним»? Думаю, малося на увазі

щось штибу «не треба скиглити». Застереження, що квартиранти мають бути «фінансово відповідальними» звучало дивно, враховуючи той факт, що орендна плата вносилася наперед.

В оголошенні також згадувалося, що треба буде підписати додатковий контракт при заселенні. Та скільки завгодно. Певну довіру викликали стримано вдячні коментарі: «Загалом свою функцію виконує» — десь таким був типовий відгук. Та й проти орендної плати особливо нічого не скажеш: $38 за ніч, тобто $1000 на місяць. «Здається, у вас ідеальне місце для мене»,— відписав я господарці, Луні[4]. Заплатив за два місяці наперед і спакував валізи.

Приїхав по обіді. Сам будинок був пофарбований у нудний оливково-зелений колір. Просто навпроти будівлі стояв бетонний шумозахисний екран, який затуляв мешканцям чудовий вид на автостраду. Двері мали електронний замок з клавіатурою. Луна дала мені код, тож я увійшов. У запилюженому коридорі не було світла — штори запнуті, а рипуча дерев'яна підлога, здавалося, поглинала залишки світла. «Агов»,— гукнув я. Жодної відповіді.

Усередині повертати було нікуди. Зліва — зачинені двері до однієї зі спалень. Справа — висока ширма. Вона розділяла те, що колись було маленькою вітальнею. Нині ж у кімнаті біля протилежних стін стояли дві койки, залишаючи острівець завширшки десь у метр для багажу й маневрування. Я зрозумів, що, мабуть, тому в короткому списку спільних зон і не було згадки про вітальню. Я пройшов далі коридором. На стінах, пофарбованих у той же сірувато-зелений колір, що й будинок зовні, біліли різноманітні роздруківки. Один папірець прикрашали фотографії з камер відеоспостереження та напис «Увага, ведеться спостереження». У різних частинах будинку були причеплені кілька копій цього оголошення. Можливо, *Google* і зробив із моєї електронної пошти стукача, та саме *Airbnb* встановив 24-годинне відеоспостереження на моїй кухні.

Кухня, до речі, була найкращою кімнатою будинку — повна свіжого повітря й природного освітлення. Дуже прикро, що я погодився не «тусуватися» в ній.

Двері в мою кімнату незамкнені, ключ лежав на столі. Окрім дверей, що зачинялися, номер мав також й інші зручності, за якими я встиг скучити, в тому числі мініхолодильник і чомусь цілих чотири настільні лампи. Вперше за довгий час я розпакував усі речі. Потім прикрасив кімнату вервечкою райдужних прапорців, яку мені поклала з собою дружина і яка мала нагадувати про дім. Це було тісне місце посеред якоїсь пустки біля автостради, але воно

було моїм — хай і тимчасово. Тут навіть було вікно. Я розсунув прозорі блакитні штори і побачив просто перед собою інше вікно — то була чиясь спальня. Вузький простір між завісками дозволяв сонячному світлу щодня прослизати в кімнату на кілька хвилин. Я вирішив, що всепроникна напівтемрява сприятиме моїй зосередженості.

Я повернувся на кухню, щоб переписати пароль до інтернету з одного з папірців на стіні. На іншому боці кімнати стояла громіздка фігура в заплямованій білій майці, яка лиш трохи прикривала кучеряве чорне волосся на грудях, руках і спині. Це був Майк[5] — середнього віку, зростом добряче за метр вісімдесят, масою за 130 кілограмів. Він мав пов'язку на одному з колін, які визирали з-під мішкуватих сірих спортивних шортів. Ходив Майк накульгуючи. Він пошкодив коліно на флоті, звідки нещодавно звільнився. - Окрім травми та схильності залишати на кухні пишномовні записки великими літерами з анонсами чогось на кшталт чистки холодильника, загалом мало що вказувало на його військове минуле. Хоч би що сталося з ним на флоті, але Майк навчився не висовуватися. Він часто перепрошував без потреби й був трохи наполоханим. «Ой!» — вигукнув Майк, побачивши мене на кухні.

Я спитав, як довго він живе у підвалі. Виявилося, що рік.

«І як воно?» — спитав я.

«Та паршиво»,— відповів Майк.

«О»,— сказав я.

«Це найдешевше місце в Сан-Франциско»,— відзначив він.

«Ага. А як тобі господарка, Луна? Я її ще не бачив»,— продовжував розпитувати я.

«За моїм досвідом, що менше ми її бачимо, то краще»,— відповів Майк.

«А чого так?» — зацікавився я.

Майк раптом затнувся, жалкуючи, що бовкнув зайвого. «Не треба було мені цього казати. Неважливо. Я нічого такого не казав»,— мовив він, мало не в страху.

Луна керувала ще кількома об’єктами, які здавалися через Airbnb. Кожен мав немало різних відгуків. Коли я врешті склав усе докупи, то зрозумів, чому Майк здавався таким переляканим. Він відчайдушно хотів переїхати, але, щоб це зробити, йому потрібна була рекомендація від Луни. А ця жінка не дуже добре сприймала критику. Коли одна колишня квартирантка поскаржилася на чистоту її приміщень, Луна відповіла: «Думаю, вона просто зі злості хоче зруйнувати мою репутацію господарки». Одній парі, яка також вважала Лунині стандарти занизькими, та не дала спуску: «Вони заплямували матраци, простирадла й рушники та зламали ручку унітазу. Я б їх більше ніколи не погодилася прийняти». Коли інша жінка назвала «сумнівною» практику Луни окремо здавати вітальню, господарка зайшла з козирів: «Її поведінка була огидною… вона притягла двох волоцюг, яких підчепила напередодні… Сподіваюся, що наведена вище інформація буде корисною для її потенційних орендодавців».

Але більша частина цих відгуків насправді була надто м’якою критикою. Поламане ліжко щоночі катувало мою спину, перенаселеність була неймовірною: іноді потрібно було чекати годину, просто щоб потрапити в туалет. Санвузол був вельми брудним, а на єдиному тамтешньому рулоні туалетного паперу зверху маркером було вишкрябано «МАЙК». Переважання оманливо позитивних відгуків можна було пояснити лише властивим *Airbnb* підходом до рецензій, який можна назвати «доктрина взаємного гарантованого знищення». Зазвичай на похвалу відповідали похвалою. Тоді як навіть легке нарікання — незалежно від ступеня його справедливості — викликало хвилю руйнівних наклепів. Одна з колишніх квартиранток написала, що коли вони з хлопцем випадково запізнилися з виїздом, то Луна «погрожувала не віддавати нашу заставу, доки ми не залишимо позитивний відгук».

«Я її не шантажувала, вона мала просто дотримуватися умов оренди»,— відповіла Луна.

За словами Луни, суворі правила будинку були необхідними для того, щоб стримувати її варварських постояльців. «Люди були занадто компанійськими»,— скаржилася господарка. Її відповідь — комендантська година в зонах спільного використання — стала справді ефективним рішенням. Коли квартиранти десь зустрічалися, то переважно не дивилися одне на одного, швиденько прослизали до своїх кімнат і грюкали дверима.

Загалом у чотирьох верхніх кімнатах й у вітальні жило дев’ять людей. Унизу були три нормальні спальні — не знаю, скільки народу там жило. На

протилежному від мене кінці коридору жили двоє студентів-кулінарів, які працювали вночі в ресторанах Затоки. За менш ніж пів року вони вже змінили три житла на *Airbnb*. І через тиждень мусили знову переїздити, бо Луна відмовлялася продовжити оренду людям, які запізнилися з оплатою. Чорношкіра жінка, яка спала на койці у вітальні, йшла рано-вранці, поверталася пізно ввечері й була неговіркою. Південноазійська родина з трьох людей жила в одній кімнаті далі коридором. Вони не говорили англійською, тож я так і не дізнався їхню історію. До середини червня більшість номерів зайняли білі й східноазійські юнаки — студенти, які приїхали в місто на літнє стажування в *Google* та інших ІТ-конторах.

Луна стверджувала, що «займає певну нішу в спільноті *Airbnb*». Ага, колись ця ніша була відома під назвою «доступне житло», а тепер — «нетрі як послуга».

Злість і неприязнь, які тут постійно булькотіли серед різних категорій населення, розплескувалися на всі боки. Це, звісно, не означає, що провина всіх була однаковою. Вандрівна ІТ-буржуазія була як мінімум наївною, як максимум — шовіністичною, але загалом повною невігластва щодо свого оточення, навіть за стандартами двадцяти-з-чимось-річних вихідців із безбідних передмість. Мої сусіди з технарської братії були захищеною групою населення. Окрім жіночих загадок і робочих завдань, їхнім найбільшим джерелом занепокоєння, здавалося, був сам Сан-Фран. Місто та його мешканці лякали їх, особливо латиноси, чорношкірі та безхатьки. «Ніхто не попереджав мене, що я муситиму спати поряд із *чорною жінкою*»,— заявляв один гуглівський стажер, молодий американець азійського походження, який займав другу половину розділеної вітальні. А вона ж, мабуть, не очікувала, що доведеться ділити кімнату з не пристосованим до життя расистом. Але саме він поскаржився господарці, домігшись переселення до іншої кімнати.

Звісно, мало хто так відверто висловлював свої упередження. Для розбалуваних споживачів із середнього класу, які заповнили Кремнієву долину та район Затоки, все видавалося питанням вільного вибору. Постулати лютого лібертаріанства були міцно вбудовані у світогляд цих новоприбулих щасливчиків. Улюбленці долі говорили так, ніби жертви підживлюваних технологіями виселень і джентрифікації самі обрали життя в злиднях й убозтві, натомість вони самостійно обрали програмування, перспективну роботу у великих корпораціях і комфортне заміське життя верхнього середнього класу. «В Маунтін-В'ю будинки такі гарненькі. Це ніби маленьке містечко, а не

брудне велике місто»,— сказав мені стажер *Google* родом із Чехії. Він збирався переїхати за межі міста тієї ж миті, як його візьмуть на роботу. Молодик, що працював у банку в міському центрі, мав амбітніші плани. «Я збираюся дочекатися наступного економічного спаду й повикупати тут усі будинки»,— повідомив він.

«Ага, але ж ти не знаєш, коли станеться той спад. Це може бути й через п'ятдесят років»,— зауважив чех.

«П'ять років, п'ятдесят років… рано чи пізно — станеться. В банку ми над цим працюємо»,— заявив багатонадійний банкір.

Ці дітваки знали, що їхня доля — успадкувати це місце. Методично й швидше, ніж будь-хто міг би очікувати, місто підлаштовувалося під смаки й упередження цих незрілих принців.

До речі, про смак: вони його і близько не мали.

Щоб заощадити гроші, я переважно сам готував собі їжу. Саме тоді зрозумів, що значно легше запустити власний стартап, якщо завжди можеш собі дозволити замовляти їжу та взагалі не турбуватися про буденні справи штибу прання, миття посуду чи закупів. Як влучно зазначив один твіттерний дотепник, у Сан-Франциско «ІТ-культура зосереджена на розв'язанні однієї проблеми: що за мене більше не робить моя матінка?».

Ніколи не почувався більш старим і буркотливим, ніж тоді, коли спостерігав за цими «цифровими аборигенами», які не можуть дати собі раду з повсякденними ритуалами дорослого життя. Один із хлопчаків, суперздібний студент університету Ліги плюща, стажування якого в *Google* вимагало знань вищої математики, був абсолютно безпомічним, коли діло доходило до використання простої рисоварки. Ця безпорадність особливо дратувала мене, бо рис він їв майже під час кожного прийому їжі. Я пояснив процедуру: кладеш рис, додаєш воду, натискаєш кнопку з написом «Готувати». Але він метушився все більше, тож я запідозрив, що хлоп хоче, щоб рис йому готував я. Він спромігся злегка підсмажити куряче філе, але лише завдяки буквальному слідуванню інструкції на упаковці. «І як воно вийшло?» — спитав я.

«Жахливо. Ніяке. Та я наївся — це головне. Мені все одно, яке там воно на смак»,— сказав хлопець.

Почувши вперше про *Soylent* — стартап із продажу «здатного замінити їжу» в'язкого розчинного напою з категорично «нейтральним» присмаком,— я подумав: треба бути геть позбавленим смакових рецепторів, щоб добровільно харчуватися таким багном. Тепер я все зрозумів. Хлопець із Чехії харчувався вдома виключно вареними яйцями. Інший гугл-стажер віддавав перевагу грінкам. Але зазвичай вони взагалі не готували — роботодавці наймали спеціальних людей, які мали це робити за них.

Тоді як технарі мали завидну впевненість стосовно майбутньої кар'єри, вони губилися, коли йшлося про особисті бажання, за винятком бажання споживати. Якось увечері я зайшов на кухню й побачив одного із сусідів, який сидів за столом, витріщившись у смартфон. Він дивився кіно? Ні, він переглядав рекламу взуття — одну за одною. Наш чех, дійшовши додому від зупинки свого спецавтобуса, щоразу варив яйце, відкривав на кухонній стільниці ноут і запускав улюблену карткову фентезійну онлайн-гру. «То ти тільки це й робиш: приходиш додому, граєш у комп'ютерні ігри і йдеш спати?» — спитав якось інший сусіда. «Загалом так»,— відповів чех.

Можливо, це всім йшло на користь, що ботани із завищеними зарплатами сиділи собі по домівках. «Уся молодь, що тут живе, працює в IT та фінансах. Це місто десятиліттями продукувало мистецтво й культурні цінності. Тепер воно стало безплідним. Говорять собі про телефони на *Android*, та вони самі вже андроїди. Зануди»,— казала мені біла жінка пенсійного віку, яка роздавала флаєри проти джентрифікації біля мерії. Дехто бачив за цим грандіозну таємну змову філістерів, організовану технологічними гігантами, щоб зруйнувати нехитрі старі радощі та замінити їх брендованими демографічно--таргетованими мультимедійними лайфстайл-переживаннями. «Вони завозять дітей, щоб знищувати культуру»,— заявив мені один молодий власник олдскульного бару. Таке обурення не обмежувалося самими лише далекими від IT людьми. «Інтернет — брудна штука, чувак»,— сказав один звичайний працівник IT-компанії, який понад усе бажав стати музикантом. «Я виріс тут. Усе життя провів. Колись місто було блискучим культурним центром, а тепер довкола тільки оце все,— мовив він, імітуючи мастурбацію з пивною пляшкою.— У кого кращий мобільний додаток? У кого довший член?»

Справді, це викликало роздратування — постійно чути, як мамчині мільярдери з невинними личками прилюдно втирають одне одному всяку хвалькувату маячню. Їхнє незмінне перше запитання: «Яке в тебе поле діяльності?». Не «Як справи?», не «Ти звідки?» — ні, «Яке в тебе поле діяльності?». «Та оте поле, де

жито посіяно»,— завжди хотілося їм відповісти. Це був чи не найнестерпніший приклад технарського жаргону. «Яке в тебе поле діяльності?» означало «Що робить твоя компанія?». Це було навіть не зовсім те саме, що спитати «Чим заробляєш на життя?», бо чиясь компанія могла й узагалі ніц не заробляти. «Поле» такої людини могло неймовірно надихати, чого геть не можна було б сказати про її щоденну роботу, яка давала гроші. Якщо ти цілий день перегортаєш гамбургери, то не скажеш: «Я куховар у забігайлівці», натомість ти скажеш: «Моє поле — карбонізовані протеїни». Якщо ти гробар, то скажеш: «Моє поле — технічний супровід завершення життя». Якщо ти письменник, не варто казати: «Я — письменник», скажи: «Моє поле діяльності — виробництво контенту», а якщо ти більш амбітний: «Моє поле — медіасфера». Але якщо ти реально амбітний, то знаєш, що «медіа» — це не круто, тепер круто «платформи», а мірою — вибачте, «метрикою», яку інвестори використовують для оцінки платформи,— є увага. Бо саме цю ефемерну річ, увагу, можна продавати рекламодавцям. Тож якщо хтось спитає: «Яке твоє поле діяльності?», а твоя робота — це щось настільки немодне, як-от письменництво, то ти мусиш сказати: «Я забезпечую перегляди, як ілюзіоніст на стероїдах».

У попередньому житті я б швидше влаштував перегляд власним кишкам, ніж описував би себе подібним чином, але коли ти оселився в Сан-Франциско доби пострецесії, постбуму, построботи, постсорому, то для виживання зробиш і не таке.

III
Підробітки нас вільними зроблять{12}

Я заздрив технарям, хоча мені було їх і шкода. Зарплати в цієї публіки були геть непогані, а бонуси вони мали воістину діонісійські. Їхня індустрія була прибульцем-загарбником, який поглинав усе, до чого торкався. Його радіоактивна присутність була спроможна вихолостити зовнішній світ, придушуючи всі органічні форми життя, але в теплих обіймах материнського корабля технарі-роботяги мають комфортні умови, щедрі заохочення і повний достаток.

Один корпоративний рекрутер пояснив мені рушійні сили «війни привілеїв» — запеклих змагань між компаніями за допомогою різних видів дармових бонусів для працівників на кшталт стейків з доставкою на робоче місце, безкоштовних пральних послуг, дарових велосипедів, безкоштовних особистих помічників та, звісно ж, халявних напоїв. «Вони, можливо, отримають стейк за $20, але за додатковий час на роботі зароблять своєму працедавцеві додаткові $200»,— розповів кадровик. Тож розкішна приманка — лише спосіб привабити прибуткових програмістів, попит на яких надзвичайно високий, не пропонуючи їм більшу платню. До того ж усі ці бонуси — чудове прикриття рабського робочого графіка.

Але мої сусіди-стажери видавалися дуже задоволеними своїми угодами — як мінімум, спочатку. «Усе, що кажуть про *Google*,— правда. Там двадцять кафешок, спортзал — що завгодно»,— розповідав мені один стажер після ознайомчої екскурсії в *Googleplex* — штаб-квартирі компанії. Рано-вранці по буднях він з іншими працівниками *Google*, скориставшись своїми посвідченнями, сідали в гугл-автобус, який чекав біля станції метро, та їхали 55 кілометрів до Маунтін-В'ю. Вони починали працювати ще в обладнаному WiFi автобусі, та не полишали кампусу аж до двадцятої години, коли після вечері в кафе інший автобус відвозив їх додому. Усе це — доволі стандартна штука для великих компаній Кремнієвої долини. А безкоштовне харчування пропонують навіть поганенькі стартапи з гаражними офісами в районі Сома. «Бонуси, чуваче!» — емоційно вигукнув сусід, який працював не в *Google*, приїхавши додому о двадцять другій після першого дня на роботі. «Я працював до дев'ятої, бо якщо так довго засиджуєшся — вечеря безкоштовна… І ще вони оплачують тобі таксі додому»,— провадив він далі. Такий розклад став для нього звичною справою, і він навіть не не брав його під сумнів. Якщо

вдуматися, цей хлопець взагалі нічого не брав під сумнів — як і купа його ровесників.

У цьому середовищі певна терпимість до нещирості — необхідна передумова. Недостатньо було мати потрібні навички, вкладати свій час і виконувати роботу — ти мусив буквально скакати від захоплення своєю роботою, інакше час шукати іншу. Попит на певні спеціальності був значнішим, ніж на інші. Будь-які бовдури з гуманітарною освітою та гарно підвішеним язиком могли б працювати в маркетингу, але програмістів надибати важче. Одного сонячного дня я пройшовся набережною до виставкового центру на 27-му пірсі та завітав на захід під назвою «Тиждень розробників» або *DevWeek*, як його тут усі називали. Загалом це був тижневий ярмарок вакансій, розбавлений різними доповідями й обговореннями. Було дуже дивно бачити, як роботодавці відчайдушно вишукують працівників, а не навпаки. По всій Америці 2010-х єдиним місцем, де постійно шукали нові кадри, окрім Кремнієвої долини, був місцевий центр вербування Армії США. Сотні й сотні людей стікалися сюди в пошуках кращої роботи, і все одно кандидатів було недостатньо, щоб заповнити всі вакансії для «легенд *Java*, звірюг *Python*, героїв *Hadoop»* та програмістів інших спеціалізацій, описаних в подібному дурнувато-дитинному стилі. Хоч як захопливо було поринути в метушню на біржі праці цієї успішної індустрії, але щось у сміховинних назвах вакансій мене дратувало. Технарів Західного узбережжя віддаляли від їхніх сусідів, тутешніх корінних мешканців, і не лише звички та практики, але й мова. Технарі ладні були назватися будь-як, аби тільки уникнути цього ганебного тавра — «працівник». Вони могли спокійно дивитись на себе в дзеркало лише тоді, коли їхні бейджики переконували, що вони «рок-зірки», чи «ніндзі», чи ще щось романтичне, сміливе й індивідуалістичне — що завгодно, крім правди, що завгодно, крім «роботяги».

Офіційною мовою *DevWeek* був малозрозумілий цифровий жаргон. Розклад ряснів заходами з назвами на кшталт «Інтеграція *Browserify* та *Gulp* із *Sprockets»* та «Загальноорганізаційні застосунки не такі нудні, як ви могли вважати» (з цим мені важко погодитися). Я ледь розумів половину того, про що довкола говорили, але це нічого, бо я знайшов так багато нових речей, якими можна позахоплюватися. Програмістський з'їзд розкинувся через увесь термінал пірса, заповнивши встелені паласом просторі приміщення і спускаючись аж до води, де на холодній бетонній підлозі стояли намети й портативні обігрівачі. Я перелітав від столу до столу, від обговорення до обговорення,

збираючи кольорові брошурки й вбираючи найактуальніший жаргон. Я приміряв захоплення, неначе вибирав у магазині нову пару джинсів:

Я захоплююсь **інтернетом речей**.

Я захоплююсь **великими даними**.

Я захоплююсь **машинним навчанням**.

Я захоплююсь **базами даних «ключ-значення»**.

Я захоплююсь **оригінальними системами електронних запитів**.

Я захоплююсь **інтеграцією моделі «платформа як послуга»**.

Саме під час *DevWeek* стала зрозумілою важлива річ: я не єдиний, хто йшов до успіху в технарському середовищі через блеф. Це робили всі — навіть талановиті програмісти, які вже користувалися великим попитом. Мене вразило те, наскільки багато розробників, як і я, не були справжніми програмістами, а вміли трохи того, трохи сього, трохи ще чогось. У значної частини «техноніндзь» насправді не було чорного пояса, коли діло доходило до суворої програмістської роботи. Так багато складних окремих завдань, які необхідно було виконати при створенні сайту чи застосунку, були автоматизовані, що вже необов'язково було мати обширні чи навіть просто глибокі знання програмної механіки. Робота кодера зрідка була актуальним ремеслом. Застосунки йшли як із конвеєра, створювані з готових компонентів на відкритому програмному коді. Найважливішими командами, що їх ніндзі мусили освоїти, стали «копіювати» та «вставити». Немало з найгарячіших стартапів збудували, просто склепавши шматки чийогось чужого коду за допомогою віртуальних еквівалентів скотчу й дроту.

Маленьке ноу-хау йшло на користь. Але повне невігластво теж зайшло далеко.

На одній із повечірок *DevWeek* в барі біля пірса я познайомився з упевненою в собі професіоналкою з Техасу, яка переїхала до Затоки. Там вона працювала на маленькі стартапи, а тут потрапила до великої компанії. І сталося дещо дивовижне: щойно отримавши нову роботу, вона відкрила в собі справжнє захоплення користувацькими інтерфейсами. «Інтерфейс користувача — це все»,— заявила жінка. Хоча вона не мала технічної освіти, та велика компанія поставила техаску на чолі команди високоспеціалізованих розробників. Тобто вона мала лише обмежене розуміння того, чим її підлеглі займаються цілими

днями. Але так і було задумано. «Моя роль проста: я нетямуща, не знаю, що там і до чого, і якщо за чотири секунди не можу розібратися, як чимось користуватися, то цьому варіанту кінець»,— пояснила вона. Можна сказати, вона захоплювалася власною тупістю.

ІТ-компанії взяли на озброєння низку гарно відпрацьованих управлінських тактик, здатних посіяти кривду й нестабільність. Найбільші з них полюбляють так зване стекове ранжування, відоме як «примусовий рейтинг». Це тактика, що нацьковує одне на одного колег та цілі відділи — вони борються між собою за те, щоб не потрапити на останнє місце в рейтингу продуктивності та не бути звільненими. Великі й малі компанії використовують такі підходи до управління проєктами, як «аджайл» і «скрам», які дозволяють необізнаним менеджерам дисциплінувати й контролювати розробників. При цьому самостійно менеджери не здатні ані відтворити, ані компетентно оцінити роботу програмістів. Однак хіповіші й новіші стартапи обіцяють утіху й гнучкість, але насправді застосовують ще огидніші трудові практики — від дискримінації при наймі до такого поширеного прийому, як невиплата зарплати. Невідступна гонитва Кремнієвої долини за прибутком, поєднана з майстерним поводженням із техніками управління та підвищення продуктивності, змушує працівників невтомно гарувати та вдавано всміхатися, аж поки їхні сили не виснажаться повністю.

Працівники технологічних компаній — не єдині приречені бігати в цьому виснажливому колесі для хом’ячків. Підприємці — номінальні власники цих компаній — і себе втоптали в бруд задля прибутку своїх босів, венчурних капіталістів.

Стартапи обіцяли незалежність і фінансову свободу всім, хто відчайдушно бажає і того й того. Але значна частина вищих керівників стартапів отримували небагато цих омріяних благ, бо зазвичай усім рулили інвестори — від заснування і аж до свого виходу з проєкту. Якось за пивом я спитав одного відрадно-цинічного венчурного капіталіста: «Засновники стартапів — це капітал чи робоча сила?» Він відповів, що буває по-різному. «Марк Цукерберг — капітал. Але на кожного Цукерберга припадає сотня хлопців, яких буквально звільняють з їхніх власних стартапів. Вони не капітал, вони — робоча сила»,— пояснив професійний інвестор. Ба більше, вони ідеальні батраки, бо мають алергію до солідарності як такої. Ці засновники працювали як собаки і, поки на них не звалювалося багатство (чого майже ніколи

не траплялося), нерідко жили в казармоподібному житлі, не набагато комфортнішому за моє. Але уявлення було таке, наче в них усе суперкруто.

Я побачив, що більшість творців стартапів розповідали правду про жалюгідні умови життя, лише добряче напившись або ж під захистом анонімності. Тріщини на глянцевій поверхні ентузіазму знайти було легко, це стосувалося навіть такого неймовірно ентузіастичного новинно-дискусійного сайту, як *Hacker News*. Деякі запитання від різних користувачів у рубриці «Запитай *Hacker News*» давали розуміння стресу й занепокоєності, які вражали тих, хто застряг на своєму шляху до скарбів Кремнієвої долини:

Чи маю я вдавати, що мій стартап уже успішний?

Що мені робити, якщо я відчуваю вигоряння?

Скільки років ви «змарнували» на невдалий стартап?

Мій стартап зазнав невдачі. Я заборгував $9000 і маю виплатити більшу частину за 12 днів.

Я використовував кредитні картки для фінансування свого невдалого стартапу — тепер на мене подали до суду.

Життя в стилі стартапу: гаруєш, щоб збагатити інших?

Чи були у вас проблеми зі знаходженням роботи після невдалого стартапу?

То що ж таке «реальний досвід» і як мені його отримати?

Може, в армію?

Скоро стану безхатьком — що порадите?..

Як ви боретеся з депресією?

Навіщо жити далі?

Може, варто оплачувати через краудфандинг психотерапевта, який допомагав би хакерам у депресії?

Це історія 95 % підприємців, які зазнали невдачі. В тому числі такою виявилася історія Едріана — того ґіка з гігантською жовтою кобурою для айфону, з яким

я познайомився на вечірці, де він частував публіку розповідями про свій стартап — копію *Groupon*. За цим ґіківським шармом Едріана проглядало щось сумне. Якось, добряче підмогоричений, він щиросердно мені все виклав. Після навчання в громадському коледжі Едріан роками працював менеджером у мережі магазинів та ресторані. Все це були досить стресові роботи. Але ставши засновником стартапу, він уже постійно почувався на межі повного вигоряння. Він більше не міг відпочити на вихідних або попрацювати менше дванадцяти годин на день, щоб не відчути всеохопну провину та не викликати легкої зневаги в колег, які за сумісництвом були його друзями. Стосовно грошей: заробітки Едріана як генерального директора були менші за суму, яку він міг би отримувати як звичайний працівник своєї компанії. У нього не було ані повноцінної медичної страховки, ані навіть поліса соціального медичного страхування *Obamacare*. Ще він згадав про свою препаршиву квартиру, але й після цього сумна сповідь продовжувалася. Я спробував був указати на численні досягнення Едріана: він знайшов інвесторів, зібрав мільйони доларів, відважно йшов дорогою до великого успіху! Для мільйонів він був справжнім зразком для наслідування!

«Якби я зміг почати все спочатку, то пішов би працювати на державну службу»,— сказав цей чоловік з низько опущеними плечима.

Було б добре, якби я тоді сказав йому, що це нормально — кинути той стартап. Але я цього не зробив. Натомість побажав йому успіхів. Десь через рік, пишучи ці рядки, я вирішив дізнатися, як там справи в Едріана.

Справи були не дуже.

Стартап Едріана боровся за виживання, про що він розповів у емоційному пості. Творець стартапу все більше залазив у борги — навіть платити за житло стало непросто. Приблизно через три місяці після нашої зустрічі Едріан пішов до аптеки, купив кілька пляшечок потужного знеболювального і повернувся до квартири. А там ковтнув достатню кількість пігулок, щоб розпрощатися з життям, точніше, це він так думав, що достатню. Але Едріанові онлайн-пошуки інформації про способи самогубства виявилися недостатньо якісними. Замість того щоб безболісно впасти в смертельну кому, він дванадцять годин корчився на підлозі в агонії, то втрачаючи свідомість, то знову приходячи до тями. Проблювавшись, нещасний доповз до телефону й набрав 911. Приїхала «швидка». Він ще немало промучився в реанімації, де, рятуючи життя, доктори з медсестрами зондували йому отвори й промивали кишки. Справжньою удачею для Едріана стало те, що він залишив шпиталь, не втративши жодної

нирки. Але далі на нього чекала психушка, де пацієнтам, якщо їх не вимикали заспокійливими, дозволяли розважатися прецікавими речами на кшталт пазлів із відсутніми елементами. Едріан, який уже був скептично налаштований щодо стартап-культури, розповів, що навчився одного зі свого гіркого досвіду: корпорації не турбуються про людей. Та він радів, що залишився живим, і влаштувався працювати метрдотелем до мережевого ресторану середньої руки.

Найсумніше в долі таких, як Едріан,— те, що вони не мали якихось непомірних амбіцій. Бо ж просто робили те, що їм сказали. Адміністрація президента Барака Обами заохочувала кампанію Кремнієвої долини «Вчися кодити» — це була офіційна державна програма зі створення нових робочих місць. У часи, коли традиційний ринок праці США після краху 2008-го був схожий більше на тліючу купу вугілля, вміння програмувати рекламували як надійний спосіб отримати очікуваний американцями рівень процвітання й стабільності: гарний дім, нову машину, гарну кредитну історію, великий телевізор, повну аптечку, найновіші іграшки та пенсію.

Але чому ж тоді так багато програмістів, які «досягли успіху» в Кремнієвій долині, так відчайдушно намагалися піднятися з рівня «розробник» на рівень «засновник»? Керівництво стартапом не обов'язково давало більше грошей, а зростання статусу було незначним, якщо тільки ваш стартап не отримував величезні інвестиції та відповідне висвітлення в пресі. Основна причина цього — розуміння програмерами того факту, що їхня власна драбина до успіху горить і швидко руйнується. Вони знали, що високооплачувані програмістські робочі місця невдовзі також здиміють. Бо, по-перше, розповсюдження в усьому світі курсів програмування знизить ринкову вартість їхніх навичок, а по-друге, розвиток штучного інтелекту дозволить комп'ютерам перебирати на себе все більшу кількість буденної роботи з виробництва програм. Програмісти також знали, що найшвидший спосіб домогтися омріяного перетворення на засновника — це знайти нову галузь, яку ще не автоматизували. Кожна кампанія ІТ-індустрії із заохочення інвестування в Наступний Великий Прорив (на той час це була «економіка спільної участі») приховує за собою ширшу програму суспільних змін — завжди в напрямку, вигідному класам інвесторів і директорів.

За сім літ після краху 2008 року 16 мільйонів американців втратили *роботу*. І за цей же період країна — завдяки вчасному безпринципному пристосуванству Кремнієвої долини — отримала неоціненний дар *підробітку*. Підтримані Волл-

стритом стартапи повилазили з пропозиціями до звільнених працівників спробувати численні схеми заробляння грошей у стилі «тільки натисни кнопку», які видання *Bloomberg News* назвало «підприємництво під тиском обставин»[1]. Потрібні швидкі гроші? Позич їх за схемою «рівноправного кредитування»{13} чи почни краудфандингову кампанію. Потрібна кар'єра? Берись за разову ручну роботу на *TaskRabbit*{14} або втелющуй дарові корпоративні цяцьки як «влогер» на *YouTube*. Робота на повний робочий день з соціальними гарантіями й платою за понаднормову працю може бути на шляху до зникнення, але натомість ми маємо інтернет з купою підробітків і можливостей для фрилансу, коли фізичне виживання залежить від чогось на кшталт комп'ютерної гри: тисни на кнопки й отримуй негайне задоволення та мізерну винагороду.

Понад третину американських працівників тепер кваліфікують як «фрилансерів» чи «тимчасових працівників», тобто їхні засоби до існування залежать від примх менеджерів. Це все тому, що цих людей зробили підприємцями без їхньої згоди. Нищення соціального забезпечення, державної освіти та профспілок створило явище, яке можна назвати «економіка в стилі *50 Cent*» — систему, в рамках якої можна вибрати лише одне з двох: «Розбагатій або помри»{15}. Президент Джордж Вокер Буш назвав це «суспільством власників». Обама, причарований своїми спонсорами з Кремнієвої долини, подарував нам ініціативу під назвою «Америка стартапів». А Дональд Трамп — найбільший везучий переможець в історії — правив нацією «невдах». Остання ітерація «американської мрії» стверджує: якщо ти ще не мільйонер, ти недостатньо старався.

Для початку мого освоєння нової підробіткової економіки не було кращого місця, ніж найнижчий рівень — врешті звідти я міг іти лише наверх. Сучасним еквівалентом найнижчої посади в компанії став сервіс дистанційної роботи *Mechanical Turk*, яким володіє *Amazon* — інтернет-магазин із річним виторгом у $136 мільярдів, що ним керує Джефф Безос{16}. Задумка *Mechanical Turk* — організувати цифрову конвеєрну лінію, що складається з тисяч окремих «завдань для людського інтелекту», створених, щоб їх вирішували за секунди й, відповідно, отримували копійки. Наукові опитування[2] засвідчили, що багато «туркерів» працювали понад 30 годин на тиждень за середню платню нижче $2 за годину. При цьому такі працівники вважаються самозайнятими дрібними підприємцями. Роботу їм давали представники різних соціальних наук, які хотіли заощадити на вартості масштабних опитувань, а також різні комерційні організації, які за потреби наймали сотні «туркерів» замість того,

щоб тримати постійних працівників на повний чи неповний робочий день. Штука була в тому, щоб розбити роботу на низку окремих мінізавдань, які б відповідали структурі платформи *Amazon*. Найпростіше надавалися до деконструкції такі онлайн-послуги, як-от SEO-маркетинг, опрацювання масивів даних і шахрайські операції штибу діяльності фабрик фальшивих клікбейтних новин, які намагаються заробити на різниці між вартістю праці «туркерів» і ціною за клік у рекламних брокерів.

Швидкість, ефективність і витривалість — ознаки самороботизації — були ключами до успіху на *Mechanical Turk*. Більшість завдань на сервісі були виснажливо одноманітними:

- Клікніть на конкретний пошуковий результат *Google*.

Винагорода: $0,05

- Поглянувши на чек, визначте сферу діяльності компанії.

Винагорода: $0,01

Деякі завдання вимагали трохи більше творчих зусиль:

- Опишіть зображення завершеним реченням на 10 чи більше слів.

Винагорода: $0,01

- Напишіть для цього 5 альтернативних заголовків.

Винагорода: $0,05

Коли я працював новинним редактором, то за те саме отримував набагато більше. Але тоді якість моєї роботи перевіряли. Цей же бізнес був створений виключно для того, щоб брати кількістю. Втім, не стану стверджувати, що він був геть знеособленим:

- Навчіть комп’ютер значення слова «сім’я».

Винагорода: $0,65

- Оцініть фотографії з анкет для знайомств.

Винагорода: $0,03

• Позначте зображення з образливим змістом.

Винагорода: $0,01

Перелік завдань на *Mechanical Turk* давав змогу побачити темне нутро онлайн-економіки — для багатьох сайтів «туркери» були цензорами на замовлення. Ті з них, які взялися за це, часом змушені були переглядати дитячу порнографію. Цей ринок супердешевої робочої сили, задуманий як засіб утілення ідеалів вільного ринку, створив дивну субкультуру цифрових сміттярів, психічно травмованих пережитими жахіттями, а іноді і з фізичними розладами через одноманітні рухи.

Таке життя було не для мене. Я подав заявку, але її відхилив якийсь алгоритм *Amazon*. «Ми не можемо розкрити причини відмови, бо маємо пропрієтарні патентовані критерії розгляду акаунтів»,— йшлося в листі. Нудна стерильність їхнього викладу викликала бажання опинитися в заповненій людьми старомодній профспілковій біржі праці або, як на те вже пішлося,— просто в черзі безробітних.

Існували й веселіші способи наскрести мідяків навіть у світі безперервного скорочення штату працівників. Інший сайт, *Twitch.tv*, турбувався про геймерів і давав деяким із них можливість заробити на хобі, влаштовуючи трансляції своїх ігрових партій для глядачів з усього світу. Коли 2015 року *Amazon* купив *Twitch* за $970 мільйонів, сайт мав 60 мільйонів користувачів — утричі більше аудиторії популярної передачі «Футбол у неділю ввечері» на американському телеканалі *NBC*. Близько 11 тисяч із цих користувачів заробляли хоч трохи як «партнери *Twitch*», збираючи численних підписників завдяки регулярним трансляціям. Не всім може бути зрозуміло, для чого комусь узагалі дивитися, як інші люди грають у відеоігри. Що вже казати про розуміння мотивів компаній, які платять гравцям. *Twitch* варто сприймати як частину зусиль корпоративної Америки, спрямованих на контроль за новим середовищем, яке вона створила, але навряд чи добре розуміє. Партнери *Twitch* стали бенефіціарами ширшої кампанії корпоративних відділів реклами з масового «висвячення» нових знаменитостей, здатних доставляти рекламу молодшій аудиторії, до якої не можна дотягнутися більш традиційними методами. Я провів кілька днів, граючи в ігри й намагаючись прорватися до цього середовища, але швидко з’ясувалося, що мені вже трохи запізно займатися подібними речами.

Любов до комп'ютерних ігор — уже не привід для глузування, вони стали неодмінною ознакою щоденного життя мільярдів людей. Тим більше це справедливо для індустрії високих технологій, де ігри — основна розвага у вільний від роботи час. Ці ігри за самою своєю суттю вчать розуміти, що таке ризик і винагорода, що таке життя й робота, що таке жага до матеріальних ресурсів, досягнення і змагання. Отже не дивно, що Кремнієва долина мала намір «ігровізувати» всі аспекти людської поведінки. Корпорації витрачали сотні мільйонів доларів на «забаво-консультантів», які давали поради з упровадження «ігровізації всієї організації», наповнюючи навіть найбільш принизливу роботу винагородами й покараннями — «забавними» й невідворотними, як в експериментах Павлова над собаками. За словами футуролога Рея Курцвейла, скоро «не існуватиме чіткого розмежування між роботою та грою». Якщо вам це видається надуманим, зважте, наскільки успішно *Facebook* «ігровізував» дружбу.

Грою та способом заробітку став і секс — на сайтах штибу *Chaturbate*. З назви можна зрозуміти, що *Chaturbate* — це *Twitch* для сексуальних шоу. При цьому деякі з них, здається, проводять у справжніх борделях. На цьому сайті глядач отримав можливість за приблизно $0,1 купити віртуальний жетон, який можна залишити як чайові людині, чиє шоу особливо запало в душу. Правда, понад половину цієї суми забирають собі анонімні власники *Chaturbate*. Окрім мізерності таких заробітків, публічна мастурбація за копійки — не така вже легка справа, як здається. На форумах вебкам-моделей — купи сумних історій про панічні атаки, посттравматичні спогади, знущання з боку клієнтів і набридливі глюки сайтів, які дорого обходяться. «У мене нема справжніх друзів. Усі вони — або в університетах, або живуть своїм окремим життям, або заводять нові стосунки, а я почуваюся абсолютно забутою»,— написала одна з моделей. Традиційні суспільні інститути не звертали уваги на таких людей без нормальної роботи й освіти, але постробоча економіка спільної участі прийшла на порятунок, подарувавши їм можливість бути віртуальними стриптизерками. Хто сказав, що в IT-індустрії зовсім немає місця для жінок?

Найбільшою історією успіху для економіки спільної участі стала одна знаменитість з *YouTube*, для якої робота і гра, реальність і вигадка злилися докупи. У сходженні цієї зірки було багато сумнівних аспектів, не останній із них — політика, починаючи з вибору імені: *PewDiePie*. Це звучить ще дивніше, коли вимовляється з характерним протяжним вереском: «П'ю-дії-пааааааай!» Справжнє ім'я цього персонажа Фелікс Чельберг, живе він у Брайтоні

в Англії — я сам там колись мешкав, тільки далеко не в такому гарному будинку. Ютюб-канал *PewDiePie* вже накрутив 10 мільярдів переглядів і 40 мільйонів підписників, і зростання продовжується. Усе, що він робить,— грає в комп'ютерні ігри і записує це на відео. Косячи віртуальних монстрів, *PewDiePie* верещить, лається і видає дивні буркотливі звуки — на радість своїм юним послідовникам, переважно хлопцям, які звуть себе «бро-армія».

Для мільйонів малолітніх геймерів *PewDiePie* став чимось на кшталт замінника старшого брата — більшість своїх відео він закінчує дружнім вітанням «брофіст» — кулаком, направленим просто в камеру. Зі своїми різкими шведськими рисами обличчя він би чудово вписався в якийсь третьосортний бой-бенд. Його симпатична італійська подружка — також ютюб-знаменитість *CutiePieMarzia*. Культи особи цих двох важко пояснити лише тягою мас до симпатичних людей з красивим життям. *PewDiePie* — екзистенційний бро, постійне ниття якого про марноту існування добре резонує з почуттями його зіпсутої екранами дитячої аудиторії. Як він сам це висловлює: «Просто я почуваюся таким порожнім, розумієте? Гештегни менізнайомо!»

Коли шведська газета повідомила, що *PewDiePie* заробляє на своїх відео близько $7 мільйонів на рік, він став у захисну позу й почав говорити про заздрісних «хейтерів»:

Вони гадають, що я просто сиджу на дупі цілий день і просто волаю тут на екран… Це правда, але ж усе далеко не так просто… Насправді взагалі не важливо, що ви там собі думаєте. Життя несправедливе. Таке вже воно є. Якщо вважаєте когось забавнішим за мене, то йдіть і передивляйтеся його відео знову й знову, бо саме завдяки цьому ми заробляємо.

Дохід *PewDiePie* залежав від існування індустрії комп'ютерних ігор, річний виторг якої зріс до $61 мільярда. Хоча він був наче звичайним закликайлом, але тривалий час відмовлявся рекламувати чиюсь продукцію, тобто свої мільйони заробляв виключно на доході з реклами від *Google*. Та кінець кінцем PewDiePie все-таки почав рекламувати товари різних компаній, в тому числі *Disney*. Суми були надто спокусливими, щоб відмовитися. Але з цими доходами прийшла й прискіплива увага громадськості. На цьому *PewDiePie* і зламався, бо взагалі не зносив критики. Хлопчина став параноїком. У грудні 2016 року *PewDiePie* заявив, що його добродії з *YouTube* таємно планують скинути його з п'єдесталу й замінити «кимось реально огидним» — індійською дівчиною. «Я — білий. Я можу сказати про це прямо? Але, гадаю, реально це і є проблемою»,— сказав армії своїх «бро» помітно схвильований *PewDiePie*. Певні тенденції, колись

притлумлені, стали очевидними. Він почав щедро всівати свої відео свастиками й аудіофрагментами з німецького гімну *«Deutschland über Alles»*. Він пофарбувався в платинового блондина й зняв відео, в якому підіймав руку в нацистському вітанні. В січні 2017-го зірковий ютюбер запостив ролик, де двійко напівголих індійців тримали плакат з написом «СМЕРТЬ ВСІМ ЄВРЕЯМ». *PewDiePie* сказав, що це просто жарт, але *Disney* припинив з ним рекламне співробітництво, а *YouTube* викинув його зі списку «привілейованих» каналів для рекламодавців. Доходи *PewDiePie* постраждали, але «бро-армія» зберегла відданість — кожне нове відео і далі збирало мільйони переглядів.

Кліп зі «Смертю євреям» не був чимось, що *PewDiePie* випадково надибав в інтернеті. Він сам це організував через сайт *Fiverr*, де найняв тих індійців, які зняли себе на відео з потрібним замовнику плакатом. *Fiverr*, інший вискочень економіки спільної участі, був каталогом фрилансерських «підробітків» — від ілюстрування до перекладу, але всі вони продавалися за фіксованою ціною в $5. Його запустили 2010 року два ізраїльські технарі. За п’ять років *Fiverr* залучив понад $50 мільйонів інвестицій при річному виторгу $15 мільйонів. Інвестори Кремнієвої долини хвалили «неймовірну візію»[3] засновників стартапу й були просто в екстазі від «ліквідності, швидкості й залученості», що їх компанія принесла на світовий ринок.

Засновники твердили, що *Fiverr* переверне всю сферу послуг і стане новою компанією на мільярди доларів. «Ми не зацікавлені в тому, щоб перетворювати людей на довічних рабів»[4],— заявив гендиректор Міха Кауфман.

Та звісно ні.

І до появи *Fiverr* в інтернеті існувало повно бірж фрилансу. Єдиною інновацією *Fiverr* було його калічне обмеження. Модель з фіксованим гонораром створювала те, що економісти називають штучним дефіцитом — не товарів чи послуг, але грошей. Це було схоже на таке улюблене лібертаріанцями пропорційне оподаткування{17}, тільки стосовно заробітків, а не податків. Працюєш протягом п’ятнадцяти хвилин? Заробляєш $5. Працюєш дві години? Все одно заробляєш $5. Наслідки цього подвійні: по-перше, падіння якості, по-друге, зниження вартості праці — не лише тих, хто працює через цей сайт, але й у всій сфері послуг.

Модель *Fiverr* навмисне залишала інвесторам вельми обмежений часовий проміжок для отримання прибутку. Просто тому, що для продавців було вигідно надавати лише послуги, які найлегше повторювати й розбивати на

простіші дії. Але ж такі послуги, найімовірніше, уже в найближчому майбутньому виявляться непотрібними через наступ автоматизації. Подібні сервіси економіки спільної участі, які фактично були бомбами уповільненої дії, цілком улаштовували акціонерів, бо останні мали отримувати прибуток на кожній стадії процесу. Це користувачі, тобто працівники, були тими, хто втрачав найбільше від приходу на ринок праці технологічного «прогресу».

• • • • •

Дивовижно, що люди ладні були робити за $5 (точніше — за $3,92 — після відрахування комісії сервісу). Численні оголошення обіцяли розробку сайтів на замовлення. Інші пропонували логотипи в стилі «косо, криво, аби живо», написання резюме чи послуги коректора. Я сподівався і собі знайти місце в цій дивній сфері дешевого консалтингу за фіксовану плату. Тисячі людей платили $5 незнайомцям за напучування у справах, які вони вважали надто складними, стресовими або банальними, щоб займатися ними самостійно.

Умови надання послуг Fiverr забороняли «нісенітниці» та «неприкольні штуки», але сервіс, здавалося, толерував оголошення на кшталт обіцянки забезпечити клієнта «машиною, що постачає “літературних рабів”» для написання книжок на *Kindle*; чи інше — стосовно інструментів для «нелегальних маніпуляцій з лайками в соцмережах»; або іще одне — про «прибуткову стратегію шахрайства на форексі» — явне ошуканство, яке *Fiverr*, однак, тривалий час позначав як «рекомендоване». Я увійшов до царства сумнівної етики. Не я вирішував, що таке «прикольно» чи «неприкольно»,— це робив *Fiverr*. Покаранням за неприкольність було вічне вигнання. А мені геть не хотілося стати вигнанцем.

Я методично продивлявся всі підробітки. Стало ясно, що найвигідніше було обіцяти нездійсненні речі. Тутешній публіці до снаги були навіть найскладніші питання.

- **Я навчу вирішувати питання Життя і Смерті за $5**

Це було оголошення від людини з сертифікатом «топового продавця» *Fiverr*, яка стверджувала, що є досвідченим брокером у галузі торгівлі дорогоцінними металами.

Іншою популярною тактикою було стверджувати, що володієш надприродними силами. Божественні пророки, медіуми, шамани — усі вони були на *Fiverr*. «Спадкова Священна Жриця» зі Словенії обіцяла «начаклувати потужні чари на ГРОШІ, які зроблять вас багатшими та заможними». Багатшими та заможними? За $5? Дайте дві!

Священна Жриця мала прекрасний 4,9-зірковий рейтинг від двохсот задоволених клієнтів. Кожному вона відповідала взаємністю — 5-зірковим рейтингом покупця. Часом вона навіть давала безкоштовні додаткові консультації. «Я пройшовся там з моїм металошукачем — ніц не знайшов»,— писав один клієнт. «Діамант і рубін містяться глибше в землі»,— відповіла йому люб'язна Жриця.

Не дивно, що вона мала такі зіркові відгуки. Сприяла успіху і її зовнішність. Священна Жриця мала сніжно-білу шкіру, великі очі з довгими віями, гарно зачесане чорняве волосся і нафарбовані яскравою червоною помадою губи. Вона могла б податися в модельний бізнес. І таки подалася! Цей ж фотопортрет я знайшов на одному готичному модному сайті. Звісно, більш імовірно, що Священна Жриця була шахрайкою (чи шахраєм) і просто вкрала фото моделі.

З іншої опери були злободенні підробітки.

- **Я допоможу пережити Смертоносну Епідемію Вірусу Ебола за $5**

Наскільки мені було відомо, від гарячки Ебола ліків не існувало. Але хто я такий, щоб сперечатися з продавцем, який мав 5-зірковий рейтинг? Хіба можуть помилятися дві тисячі шістсот сімдесят дев'ять клієнтів? Інший спритник, що заробляв на смертоносній пандемії, обіцяв «просте домашнє лікування» безрецептурними препаратами. «Саме цим зараз лікуються в Африці!» — кричало повідомлення. Гей, повідомте Всесвітній організації охорони здоров'я!

Та у Фіверрвілі справи йшли не дуже. На форумах продавці послуг обмінювалися історіями про нечесну конкуренцію з боку шахраїв, недостатні платежі від Fiverr, примхливі правила, мізерні продажі та купу витраченого часу. Деякі були буквально у відчаї. *Fiverr* навіть розіслав своїм трударям імейли про підвищення продуктивності через запобігання депресії. Той, хто цілими днями працював на *Fiverr*, мав проблеми також і з фізичним здоров'ям — купа поневолених підробітками скаржилися на швидке набирання ваги. «Розумію, про що ви! Сама купила нові джинси на вихідних»,— писала

одна жінка. А якийсь коментатор побачив тут можливість для заробітку: «Якщо комусь цікаво, я зараз створюю на *Fiverr* підробіток, де пропонуватиму онлайн-уроки з фітнесу».

Fiverr давав можливість краєм ока побачити ідеального працівника майбутнього. Це товстий депресивний гешефтмахер, який постійно кує лихо проти своїх колег, на яких його нацьковують далекі творці віртуального ринку — єдині справжні бенефіціари такого стану справ. Компанія врешті сама прийняла цей образ й оспівала його в рекламній кампанії: в метро з'явилися зображення стомленої моделі зі скуйовдженим волоссям і кругами під очима. «Ти обідаєш кавою. Ти доводиш до краю усі крайні справи. Твій улюблений наркотик — депривація сну. Ти можеш бути справді блискучим працівником»,— проголошувало оголошення. Коли завантаженість роботою стає ознакою статусу, гламуризація виснаження — неминуча.

Квітучий ринок вдячних відгуків надавав вигляду чесності й надійності… будь-чому на бажання клієнта. Попит на схвальні рецензії породжували, головним чином, інші схеми заробітку на Fiverr та деінде.

Одна плодовита й високорейтингова користувачка Fiverr, жіночка середнього віку на ім'я Рода Лі[5], спеціалізувалася на таких облудних схемах. Рода була викладачкою англійської мови й літератури та «кваліфікованою професійною актрисою» з поважною колекцією саморекламних відео. Вона висувала одну умову: «ЖОДНИХ СЕРВІСІВ ДЛЯ ЗНАЙОМСТВ І САЙТІВ ДЛЯ ДОРОСЛИХ». Усе інше годилося. Рода віддавала перевагу імпровізації, що додавало її балаканині природності. Однак будь-який відданий шанувальник творчості цієї жінки невдовзі мав зрозуміти, що всі численні відео, в яких вона під різними псевдонімами виступала на підтримку чогось, були суто рекламними:

- Привіт, мене звуть Джозефін, я б хотіла поділитися власним досвідом використання силіконових накладних грудей…

- Привіт, мене звуть Ерін! Рада поділитися способом, за допомогою якого я врешті скинула вагу після народження двох дітей, це поєднання пігулок…

- Привіт, я — Найла і хотіла б поділитися захопленням від…

- Привіт, мене звати Анна, і так, колись я була на вигляд такою…

Клієнти були в захваті від неї. «Така природна! Просто супер!» — писав один. Інший вихваляв її вміння зобразити «справжню живу людину… а НЕ корпоративний рупор». Та звісно ж ні! Я знайшов її і на *YouTube* — Рода розповідала чергову сумну казку зі щасливим кінцем. Вона стверджувала, що вітамінна харчова добавка ціною в $79 за пляшечку, що «допомагає від будь-яких залежностей», зцілила жахливі й жорстокі перепади настрою в її чоловіка, який повернувся з війни в Іраку. Диво дивне!

Я вирішив спробувати щастя на *Fiverr*. Створити акаунт продавця виявилося легко. Я завантажив фотографію власного усміхненого лиця і ефектно розповів про себе.

Я — розвитковий глобальний підприємець, вірний завданню змінити світ через сміливі підривні ідеї та технологічні чудеса. Я встиг попрацювати в провідних корпораціях і маленьких стартапах. Маю також десятирічний досвід як мультиплатформенний журналіст, письменник, редактор та інтерв'юатор.

Слово «інтерв'юатор» я вигадав — подумав, що воно звучатиме дуже по-передовому й жахливо, як «мультиплатформенний».

Наступним кроком було вигадування підробітку, починаючи з назви. «Вибирайте зважено»,— попереджав сайт. Кожне оголошення не могло містити понад вісімдесят знаків і мало починатися зі слова «я», далі треба було одразу вказати, що саме я збираюся робити. Я добре розумів, що хотів робити й чого не хотів. Але що я реально *міг* зробити? Настирне порожнє місце для тексту викликало творчий параліч.

Я… відповім за вас на імейл?

Жахлива ідея — я ненавидів відповідати на свої імейли, то чого братися за чужі?

Я… зачекаю замість вас на лінії?

Аналогічна проблема — не заробити мені грошей, слухаючи дурнувату фонову музику в телефонному чистилищі.

Треба було змінити підхід. Що мені добре вдається? Я був журналістом, але з таким же успіхом міг казати, що десять років пропрацював гробарем,— настільки небагато поваги викликала моя журналістська діяльність. Був я і на

керівній посаді — недовго й болісно. Та це ж воно! Публіка жадала мудрого управління залізною рукою. Я можу бути Тим, Хто Приймає Рішення.

Я… стану вашим босом.

«Закороткий опис»,— поскаржився *Fiverr*.

Я… казатиму вам, що робити.

«Чудово»,— заявив комп'ютер.

Та все одно мені потрібна була спеціалізація. Але ж я володів якимись корисними навичками? Я замислився. Гмм. В попередньому житті я писав рецензії. Саме так я додумався до ідеї продавати книжкові рекомендації. Звісно, люди дають їх безкоштовно на *Amazon*, але мої будуть персоналізованими. Ба більше — я можу порадити кожному, хто заплатить $5, *купити мою власну книжку*.

Fiverr відхилив мою першу спробу розмістити оголошення.

В описі занадто активно використовується термін: книжка.

Єдиним порятунком було дістати словник синонімів і спробувати ще раз. Мій новий — схвалений — варіант опису почасти мав такий вигляд:

Книжкові магазини можуть вас трохи лякати. Рецензії можуть вводити в оману. Можливо, ви просто не знаєте, з чого почати — це нормально! … На відміну від деяких книжкових оглядачів, я прочитав буквально сотні книжок.

Я бажав перестрахуватися, тому розмістив другий підробіток. Основна ідея була схожа.

- **Я скажу вам, за кого голосувати.**

Вибори можуть ставити перед вами багато складних питань, головним чином — який із багатьох кандидатів в цьому довгому заплутаному бюлетені заслуговує на ваш голос?

Як активний виборець протягом понад десяти років… я маю значний досвід оцінки кандидатів та їхніх достоїнств.

Я радий полегшити ваш тягар у день виборів. Лише за $5 я допоможу вам заповнити бюлетень…

Не зволікайте! Візьміть участь у демократичному процесі вже сьогодні!

Тепер настав час розслабитися і рахувати гроші.

Кілька днів минули без реакцій. Моя «аналітика» відкрила гірку правду.

Кліки 4

Замовлення 0

Скасування 0

Нуль скасувань! Тепер я мав чим похвалятися: рівень задоволеності моїх клієнтів — сто відсотків.

Втім, очевидно, з моїм підходом щось було не так. Мені потрібна була порада експерта-ментора. Може, від когось на *Fiverr*?

• • • • •

Я знайшов Корі Ферейру через його сайт, *makefiverrmoney.com*, який був майданчиком для просування його електронної книжки «Успіх на *Fiverr*: $4000 на місяць. 8 годин роботи на тиждень». Книжка коштувала $17. Ще за $50 Корі обіцяв підкинути сотню свіжих ідей підробіток, тридцять записаних відеоуроків, аудіокнижку та аудіозапис вебінару. Зробивши ставку на братнє ставлення між тезками, я написав Корі з проханням поговорити в скайпі. Тезка погодився. Після чого я переконав його розкрити свої секрети безкоштовно.

Корі був трохи молодше тридцяти років, походив із Торонто. Він заробляв онлайн з шістнадцяти, коли за $100 зробив сайт другові свого батька. *Fiverr* пропонував значно менші ставки, але хлопець дивився на сервіс як на джерело нових клієнтів. Він почав із виконання простих завдань на кшталт переміщення сайту з одного сервера на інший, а також настійливо пропонував своїм тамтешнім клієнтам різні дорожчі послуги. Це працювало. Далі він розширив асортимент послуг, копіюючи пропозиції топових продавців, а також пішов на «формальне» порушення умов використання сайту, розміщуючи копії чужих оголошень. Хоча певний час Корі притримувався кількісної стратегії з планом

продажів не менше тридцяти підробіток на день, але згодом повернувся до попередньої концепції настійливого накидання додаткових послуг.

«Люди реально забагато працюють за чотири долари»,— сказав він. Ще б пак.

Корі прийшов на *Fiverr* «ймовірно, в найкращий час» — на три роки раніше за мене. «Коли я починав, там був слоган “Що ви зробите за $5?” А тепер усе інакше»,— розповів він. Після того як *Fiverr* заповнили фрилансери й підприємці, що працювали повний робочий день, Корі помітив, що сайт почав підривати його сторонні заробітки, бо змушував працівників на інших майданичках знижувати ставки, щоб залишитися конкурентоспроможними. Наприклад, він звик писати копірайтерські тексти за тарифом один цент за слово. Fiverr знизив ціну до пів цента за слово. З часом подібним чином наполовину зменшився його загальний дохід на самому сайті. «Я більше не заробляв стільки, як звик. Свого часу я косив на *Fiverr* по $4000 на місяць. Загалом це була моя основна робота — я було навіть припинив працювати вебдизайнером. А тепер вона приносила лише половину звичних грошей»,— пояснив Корі.

Зіткнувшись із таким зменшенням заробітків, Корі взяв на озброєння новий підхід. Він міг би «продавати метод». Ідею він побачив у книжці[6] під назвою «Мільйонер із ноутбука», яка описує «шлях хлопця фактично від рівня безхатька до людини, що заробляє онлайн; важливість виробництва “інформаційних продуктів” — одна з речей, про які він говорить». Так народилася книжка Корі Ферейри «Успіх на *Fiverr*», «сотні» екземплярів якої вже вдалося продати. За його словами, багато покупців працювали на *Fiverr* повний день і жили в країнах на кшталт Філіппін чи Індії, де $5 важили значно більше. Ця книжка також стала важливою віхою для Корі — віднині він витрачав менше часу на нелегке діло вебдизайну, а більше шукав «ельдорадо» інтернет-маркетингу — «пасивний дохід». Так скорочено називали різні техніки, завдяки яким твоє багатство збільшується, поки ти сидиш і длубаєшся в носі. Деякі з них були гарантовано ефективними, хоча й важкодосяжними, штибу життя на відсотки від інвестицій чи заощаджень. Інші — на відміну від методів Корі — були хитромудрими, негодящими чи незаконними, на кшталт пірамід і шахрайства з кредитними картками за допомогою спам-ботів. Порівняно з надійнішими методами отримання пасивного доходу, штибу успадкування трастового фонду, ці афери мали доволі низький бар’єр входу. Тобто їхня привабливість була самоочевидною. «Просто настає момент, коли

обмін власного часу на гроші видається обмеженням, розумієш?» — мовив Корі. О, я добре розумів.

Якщо *Fiverr* не давав швидкого багатства, то завжди була ймовірність Наступного Великого Прориву. «*Fiverr* — це як новий *eBay*»,— заявив він. Замислившись, хлопець трохи відхилився від теми: «Пам'ятаю, коли з'явився *eBay*. Я був доволі молодим тоді, але вже заробляв. Усі говорили про те, як заробити гроші на *eBay*. Пам'ятаю, як хтось сказав мені: "Під час золотої лихоманки треба продавати лопати"».

«Загалом саме це я і роблю на *Fiverr*»,— мовив він.

У ностальгійних спогадах канадця Корі ховалося справжнє прозріння. Я відчував, що він наблизив мене до великої мудрості: не копай в пошуках золота — продавай лопати всім тим нещасним золотошукачам. Розмістити оголошення на *Fiverr* означало визнати себе лохом. Однак рекламувати всім палким фіверрівцям свої посібники зі швидкого збагачення значило приєднатися до привілейованої касти продавців лопат. Я зрозумів, що мій орендодавець з *Airbnb* — продавець лопат. Як і компанія, яка здавала місце на сервері під мій сайт. Такими ж були й «організатори стартап-спільнот», які продавали квитки на вечірки для нетворкінгу та конференції. Сюди ж варто було віднести й урочисті нагороди для стартапів, і сайт *Hacker News*, і взагалі весь економічний агрегат Кремнієвої долини, який просував ідеали індивідуальних досягнень. А всі ми, охочі до створення стартапів, були не підприємцями, а простаками для продавців лопат, які були значно розумніші за твердолобих «інноваторів» — людей, що робили всю роботу й проґавлювали винагороду. Продаж лопат не був єдино можливим методом збагачення в IT, але це був… *метод Кремнієвої долини*.

IV
Наркота для дітей

Для такої нетямущої в бізнесі людини, як-от я, концепція «продаємо метод, а не сам товар чи послугу» стала справжнім одкровенням. Цей урок — ніби продовження старої приказки про те, що людину треба навчити рибалити, а не просто давати їй рибу. Тепер задум такий: ви переконуєте людину платити за тренінги з рибальства, пропонуючи за потреби ще й навчання в кредит, але не розповідаєте, що сам ставок уже осушили. Та це ж блискучий бізнес! У суспільстві розвиненого капіталізму, де збіднілі працівники мають усе менше можливостей, а поведінка підприємств контролюється лише поверхово, що може бути краще за продаж марних сподівань? Довкола стільки спраглих надії.

Якось увечері мені на мейл прийшло щире запрошення взяти участь у великому ошуканстві.

Добридень, містере Пайн!

Мене звуть Арон. Останнім часом я розглядаю ідею стартапу: застосунку, з допомогою якого звичайні люди змогли б робити фото важливих подій світу політики, спорту, моди тощо. Оскільки ви вже працювали в організації, яка робить схожі речі, я був би дуже радий, якщо ви приєднаєтеся до мене як співзасновник цього проєкту.

З нетерпінням чекатиму на вашу відповідь.

Арон Коен[1]

Це було дивне послання. Я поставився до нього з обережністю, але також — із цікавістю. Нашвидкуруч пошукав якусь інформацію про Арона. В його резюме на Лінкедіні стверджувалося, що він працював у підрозділі 8200 військової розвідки Ізраїлю. Це фактично аналог американського Агентства національної безпеки — амбітна секретна служба, що відповідає за таємне електронне спостереження, а також у великій кількості продукує ІТ-підприємців.

На фото Арон виглядав молодо, хоча був старшим за мене. Він не дивився в об’єктив, а на голові мав капелюха-федору з рівними крисами — модний аксесуар, що асоціюється з певним типом бундючних технарів. Також він захоплювався біткойном. Я вирішив поки проігнорувати всі ці тривожні

сигнали — зрештою, ця людина продемонструвала бездоганний смак у підборі потенційних партнерів. Я відписав йому.

Вітаю, Ароне!

Дякую за листа й щедру пропозицію. Оскільки ви вже шукали певну інформацію, то маєте розуміти, що це вельми непроста сфера діяльності. Який маєте досвід у цій галузі? І який у вас стартовий капітал?

Корі

Відповів Арон швидко, повідомивши, що раніше був співзасновником «компанії, яка надавала додаткові послуги в мобільній індустрії» — хай би що це значило. Але йому судилося зв'язатися з «поганою людиною», яка обманом затягнула його до однієї шахрайської схеми. «Цей лиходій вкрав у мене 3 мільйони доларів, які я заробив за все своє життя»,— писав Арон. Після цієї слізливої історії він повернувся до справи.

Який, на вашу думку, треба мати бюджет для подібного стартапу, враховуючи, що розраховуватися з працівниками я планую переважно за допомогою опціонів/акцій компанії?

Ага! Це був знак, що Арон мав реальний досвід управління технологічною компанією: він не хотів платити зарплату майбутнім працівникам.

Я знав, що жадібні люди — найлегша здобич шахраїв. Міг лише здогадуватися, як Арон примудрився втратити 3 мільйони доларів. Хотілося б почути історію з точки зору того «лиходія». Я ще трохи покопався і побачив, що ім'я Арона пов'язане з прецікавим сайтом. На ньому знайшлася купа фоток жінок у спідній білизні з прихованими обличчями. Підписи там були на івриті, тож я прогнав їх через ґуґл-перекладач. Ці панянки явно були дуже привітними! «Росія сексуальний і збуджений оргазм розмова також очікує вас у телефоні»,— йшлося в одному з підписів.

Це був еротичний відеочат — «перший у своєму роді в Ізраїлі!», Арон був його офіційним власником. Тож мій потенційний бізнес-партнер був кіберсутенером. Ба більше, він був також продавцем лопат — зразковим технарем-підприємцем. Хоча пазл у моїй голові зібрався ще не повністю, але я вже зрозумів, що цей шахраюватий ділок слідує шаблону більш успішних інтернет-підприємців. Ясно, що було б украй нерозумно робити бізнес із Ароном, але, можливо, я міг би чогось у нього навчитись.

Я перейшов на інший зареєстрований на Арона сайт, цього разу — болгарський. Екран наповнився галасливо-миготливою поп-ап рекламою.

«СТАНЬ МІЛЬЙОНЕРОМ ВЛАСНИМИ СИЛАМИ,— кричала одна рекламка.— ЦЕ ТВОЄ ПЕРСОНАЛЬНЕ ЗАПРОШЕННЯ ЗАРОБЛЯТИ ДО $1620,90 НА ДЕНЬ — БЕЗДОГАННИЙ І ПЕРЕВІРЕНИЙ СПОСІБ!» ОК, їм таки вдалося привернути мою увагу.

На сайті містилася низка відеовідгуків, які почали програватися одночасно. Усі ці мільйонери були в такому захваті, що говорили, перебиваючи один одного. «Привіт… Я — мільйонер, що заробив капітал своїми руками». «Я самотужки став мільйонером». «Я використовую *AlgoPrime* протягом, гадаю, семи місяців, і я вже реально мільйонер…» Та моя увага зупинилася на одному з облич задоволених клієнтів. Це була жінка. Її вигляд і голос видавалися такими знайомими. Як же її звали? Анна? Жозефіна? Ні — *Рода*! Із сервісу *Fiverr*! «Мене звати Сьюзен. Я — домогосподарка, і так, я також мільйонерка»,— розповідала Рода. Цей світ занадто чудернацький. Як тільки інтернет може бути настільки тісним?

Коли гамір захоплених відгуків ущух, один голос продовжив розповідь. Це був голос чоловіка, який стверджував, що саме він винайшов цей дивовижний спосіб заробляння грошей. Виходило так, що він створив потужну трейдерську програму для одного приватного інвестфонду мільярдерів, які швидко звільнили генія. Щоб помститися, він вирішив розкрити свій неймовірний секрет… І тут я випадково закрив вікно на комп'ютері, тож ризикував ніколи не дізнатися всю історію.

Але дух із машини був милостивим до мене цього дня, бо браузер одразу запропонував мені іншу вельми схожу інтернет-презентацію. Це диво онлайн-маркетингу також починалося з низки відеовідгуків. «Минулого року я був банкрутом, втратив будинок. Але вже 2014-го я став мільйонером»,— розповідав один пан. Але ж як? Рекламну промову продовжував відшліфований підбадьорливий чоловічий голос за кадром. «Вітаю, ви от-от також станете мільйонером,— сказав він.— Усе, що вам треба зробити,— це кілька разів клацнути мишкою». Проти такого заклику несила було встояти. Я стільки клацаю, а за це, виявляється, можна гроші отримувати. «Сьогодні ви можете приєднатися до нашого таємного Товариства мільйонерів — безкоштовно. Так, безкоштовно. Сто відсотків безкоштовно. Тут немає жодних підступів… Погляньте-но — ніде нема кнопки "Купити зараз"». Я уважно оглянув монітор — поки що дядько казав щиру правду.

Ми не якісь дорослі інтернет-ґуру, які задля швидкого заробітку намагаються обібрати чесних людей на кшталт вас. Хто я? Мене звуть Бред Маршал, і так, я теж мільйонер.

Бред також хотів, щоб я зрозумів: він інакший. «Я не якийсь черговий вилупок-мільйонер»,— переконував він. Цей хлопець викликав симпатію.

«Крім того, що я — мультимільйонер, я також член маленького таємного клубу під назвою Товариство мільйонерів»,— провадив він далі.

Широкі кола не знають про існування цього таємного товариства та про систему, яку ми використовуємо. Ось чому це просто і завжди спрацьовує. Ви — перша стороння людина, якій ми відкриваємо свій секрет.

Було в цьому напівдобровільному спогляданні онлайн-реклами щось сюрреалістичне. Як я тут опинився? Коли це сталося? Бред — реальна людина? Чи ще один фіверрівський актор? Він клявся і божився, що не ламав мій браузер, щоб втягнути мене в якесь шахрайство. Система заробляння його таємного товариства була «на сто відсотків законна й етична». «Наше програмне забезпечення працює. Нам нема чого приховувати». Він усе повторював: «Нам нема чого приховувати». То чому ж це товариство таємне? Рекламна промова невблаганно рухалася далі, на подібних думках було неможливо зупинятися.

Бред почав стрімку демонстрацію софту Товариства мільйонерів. «Я зробив кілька простих кроків, поклав 250 доларів на рахунок… Тепер дивіться, що станеться. За лічені хвилини ці $250 перетворилися на $5365 — лише за час, поки я говорив із вами,— казав він.— Так, це настільки просто». Я не дуже зрозумів, що взагалі сталося, але Бред промовляв так переконливо, а ще мав на озброєнні таблиці. «Тепер давайте начистоту: одна людина справді турбується про вас, вона й запросила вас до цього клубу»,— вів далі Бред. Яка турбота! Можливо, це був Арон.

Тепер, установивши емоційний зв’язок, Бред перейшов до суті. «Пам’ятаєте, я казав, що ви зможете приєднатися безкоштовно? Так от, я збрехав. Це коштуватиме вам п’ятдесят тисяч доларів»,— зізнався він. Ох…

Але не треба панікувати… Ми даємо вам доступ до автоматизованої системи, яка протягом років здатна заробити для вас мільйони… Від вас ніхто не вимагає знань біржової торгівлі… Програма про все подбає за вас.

Невеликий 50-тисячний вклад дуже швидко відіб'ється, переконував Бред. Не встигну я отямитися, як досягну його рівня доходів — $300 000 на місяць. Софт Товариства мільйонерів був такий потужний, що «трейдери найбільших банків США» свого часу намагалися купити його для ексклюзивного використання. Але Бред їм відмовив. «Це надто потужна річ, щоб потрапити до рук не тих людей»,— заявив він. Я був більш ніж просто згодний із цим. Багатим не можна довіряти гроші.

Здається, я підійшов ближче до розгадки таємниці того, як Арон втратив свої статки. Я вбив у *Google* «Товариство мільйонерів — шахрайство?» і натиснув кнопку пошуку. Кілька щасливих клієнтів стверджували, що ні. Але багацько інших казали: так, Товариство мільйонерів — шахраї, натомість мені варто спробувати секретні системи заробляння грошей його критиків. На ютюбі я знайшов відео чоловіка з приємно-заспокійливим британським акцентом на ім'я Стів Дурділ, який у деталях розкривав шахрайську схему Товариства мільйонерів і порівнював її з іншими пропозиціями заробляння грошей в онлайні. «Дев'яносто п'ять відсотків із них — мотлох або взагалі відвертий лохотрон,— говорив Стів.— Купа людей ходять по колу й витрачають цілі статки, перестрибуючи від одного продукту до іншого, але залишаються ні з чим». Далі Стів пояснював, як працює його власна маркетингова система «Мережа миттєвої зарплати». «Гадаю, треба бути схибленим, щоб не зацінити її, якщо ви вже намагаєтеся знайти щось законне й справжнє. Усе, що вам треба зробити,— це клікнути на покликання знизу, заповнити форму, а далі система направить вас на сторінку із 35-хвилинним відео,— розповідав він.— Ви можете почати заробляти з допомогою цього вже протягом лічених днів, якщо тільки бажаєте».

Я досить різко відшив Арона, і він пішов у туман. Була його пропозиція серйозною чи ні, але цей хлопець точно був пов'язаний мінімум з однією шахрайською схемою. Навіть якщо його версія подій була правдивою і якщо навіть він не був кіберсутенером, я все одно не схильний його жаліти. Будь-яка шахрайська схема, що розраховує на жадібність своїх жертв, одночасно робить із них співучасників шахрайства. Очевидна жадібність Арона демонструвала його винуватість. Коли ж, як я підозрюю, його бізнес-пропозиція була просто черговим ошуканством — хай і витонченішим за Товариство мільйонерів,— тоді в цьому є навіть дещо вартісне. Якщо дешевий шахрай штибу Арона може заробити й втратити багатство лише за допомогою підключення до інтернету й набору психологічних трюків, то можливості могутньої корпорації, з її грошима, амбіціями та маніпулятивними технологіями,— безмежні.

З цією думкою я вирушив на чергову IT-вечірку, де зустрів Сайруса і Джо — двох хлопців, які нещодавно закінчили університет і працювали разом на низових посадах високотехнологічної маркетингової компанії у Фінансовому кварталі. Вони ще не спізнали гламурних радощів бізнесу, бо займалися «лідогенерацією». За їхніми словами, це означало створення списків імейл-адрес для різних компаній, які могли б завалювати людей спамом із сумнівними пропозиціями на зразок кредитів для навчання у нікчемних університетах, створених лише для заробляння грошей.

«Мої боси — реальні циніки,— розповідав Джо.— Наш віцепрезидент говорить: "Якщо ви розумієте індустрію торгівлі наркотиками, то розумієте індустрію високих технологій". Це афера. Ви маєте зрозуміти, як переконати людей, що їм потрібно те, що ви пропонуєте».

Сайрус поправив Джо: «Шеф сказав: "Інтернет-маркетинг — це як продаж наркоти дітям"».

«Точно»,— підтвердив Джо.

Продаж наркотиків звучить ще більш прибутково, ніж торгівля лопатами.

Мої нові друзі не лише повторювали зневажливі афоризми своїх босів — вони описували конкретні стратегії, що їх IT-компанії застосовували для приваблення й утримання клієнтів. Їхньою роботою було не лише визначати потенційних клієнтів, яких треба засипати пропозиціями. Вони також мали поєднувати хитрі техніки психологічних маніпуляцій із масштабним і напівавтоматичним таргетингом, що став можливим завдяки комп'ютеризації.

Я краще роздивився ці методи, коли завітав на щорічну Конференцію стартапів у кінотеатрі «Фокс» в історичному центрі Редвуд-Сіті. В глядацькому залі випускник Стенфорда і засновник стартапу Нір Еяль причарував аудиторію з кількох сотень людей, роз'яснюючи суть своєї книжки «На гачку. Як створити продукт, що чіпляє», яка обіцяла маркетологам дати ключ до несвідомого.

«Усе це бере початок у роботах Б. Ф. Скіннера»,— говорив Еяль. Скіннер — найбільш відомий своїми експериментами на тваринах у рамках концепції оперантного обумовлення{18},— людина, що заперечувала існування свободи волі та людського достоїнства і заявляла: «Справжнє питання не в тому, чи думають машини, а в тому, чи думають люди». Потворні теорії Скіннера

надихнули Ентоні Берджеса описати жахливі сцени психологічних тортур у романі «Механічний апельсин». Але тут, однак, Скіннер виступав як герой. Творчо застосовуючи останні дослідження нейропроцесів та поведінки, як і еволюційної психології, стартапні маркетологи могли б змусити користувачів реагувати так передбачувано, як реагують лабораторні щури. «Ми знаємо, що прилегле ядро не стимулює задоволення саме по собі»,— мовив Еяль, згадуючи певну ділянку мозку. Він зазначив, що основна задача — викликати «стрес бажання», а потім отримати зиск на «передчутті винагороди». За його словами, така напруга «властива для всіх різновидів технологій, що формують звички», особливо — для *Facebook*. Титанічне дітище Цукерберга вже привертало увагу загалу через проведення секретних наукових експериментів, які маніпулювали емоціями користувачів, вибірково редагуючи матеріали в їхніх стрічках новин, а також через роль Facebook у розповсюдженні іноземної пропаганди під час виборів президента США 2016 року. Але публіка Конференції стартапів не збиралася замислюватися над кошмарними можливостями подібних методів. Їхні інтереси були прозаїчними та практичними.

Еяль представив кілька категорій віртуальних цяцьок, що їх компанії можуть пропонувати людям в обмін на гроші та увагу. Одну з категорій він назвав «винагороди племені», які він описав як «приємні речі, що містять у собі елемент непостійності та походять від інших людей» — на кшталт лайків. Інша категорія — «винагороди полювання», які отримують під час «пошуку ресурсів» на кшталт їжі. «В нашому сучасному суспільстві такі штуки ми купуємо за гроші»,— сказав Еяль. Потенціал ігрових автоматів викликати залежність — це приклад того, як маркетологи можуть маніпулювати тваринними інстинктами людей. Компанії з розробки відеоігор на кшталт *Zynga* вивели ці процеси в дусі собаки Павлова на новий рівень, доводячи гравців до найвищої точки екзальтації, а потім витряхуючи з них гроші. Це нагадує детективний фільм, який зупиняється під час сюжетного повороту й вимагає вкинути монетку для продовження.

Я не мав достатньої кваліфікації, щоб судити про тези Еяля з точки зору нейронауки, але наукпоп такого штибу змушував мій детектор визначення дурні ревіти, як клаксон. Невідомо, працювали його теорії чи ні, однак тривожно було бачити таку готовність користатися людськими поведінковими рефлексами задля заробітку. Це так Кремнієва долина збиралася зробити світ кращим? Чи існувала взагалі така людина, яку вони б не озброїли цими маніпулятивними інструментами за відповідну ціну?

«Є ще одна річ, яку я хотів би обговорити: моральність маніпуляцій,— вів далі Еяль.— Розумію цей нервовий смішок… Деякі з вас думають: “Чи це кошерно?” Якщо така ваша реакція — браво». Еяль погоджувався, що ці цифрові штуки можуть стати «сигаретами нинішнього століття». Однак він твердив, що вірить, ніби ці продукти, які викликають звикання, можна використовувати на «благо», зокрема — щоб «допомогти людям бути здоровішими, щасливішими, продуктивнішими».

Завершив лекцію Еяль ефектним слайдом із Магатмою Ґанді, хоча фото наркобарона Ель-Чапо було б кращим варіантом у цій ситуації. «Закликаю вас самих робити зміни, які бажаєте бачити в реальному світі»,— закінчив він і потонув в аплодисментах.

Хай би якою вбогою і корисливою була лекція Еяля, це був перший і, здається, єдиний раз, коли я почув слово «моральність» із вуст промовця в Кремнієвій долині. Більшість людей з індустрії були переконані, що їхня робота — моральна, бо вона розширює вибір споживача, а отже — його свободу. Нові технології були свідченням прогресу, тож автоматично вважалися благом. Своєю чергою, будь-яка критика практик і мотивів ІТ-індустрії загрожувала свободі й прогресу. Ніде ця позиція не була вираженою ясніше, ніж у пропагандистській машині індустрії, відомій як ІТ-видання.

Якою ж жалюгідною субстанцією була ця ІТ-преса — схожі одні на одного підлесливі блоги, ентузіастичні підкасти, злегка завуальовані рекламні рубрики, автори яких не мали ані хисту, ані схильності до глибокого дослідження своїх тем. Більшість серед тисяч ІТ-статей, вивалених на голови читачів за час мого перебування в Кремнієвій долині, можна було б замінити однією книжкою, яку я побачив на полиці магазину *Urban Outfitters*,— «Дороби це нарешті». Її створила компанія *Startup Vitamins*, яка займалася продажем мотиваційних постерів. Гортаючи сторінки книжки, я зрозумів, що вона ніби сконцентрувала в собі кожен беззмістовний і порожній слоган, поширюваний ІТ-виданнями часів технологічного буму. «Менше засідань, більше дій. Захват не знає поразок» — так починалася книжка. Усі інші сторінки були заповнені попеременно то бикуватими, то банальними цитатами мільярдерів-керівників штибу Білла Ґейтса («На третьому десятку я не мав вихідних. Жодного») чи творця *Tesla Motors* Ілона Маска («Оптимізм, песимізм — нахуй все! Ми просто зробимо це»). За рідкісним винятком, ІТ-преса — до якої я відношу як

спеціалізовані видання, так і розділи технологій у звичайних медіа — функціонує як придаток маркетингової машини Кремнієвої долини.

Певна історична перспектива в цьому питанні відкрилася мені після спілкування з Ґреґом Паскалем Закарі, журналістом, який став науковцем. Він припинив писати про ІТ саме тоді, коли висвітлення цієї тематики ставало все вигіднішим. Утім, за словами Ґреґа, це заняття ставало також і все менш етичним. Він писав про Кремнієву долину для *San Jose Mercury News* у 1980-х, згодом, від 1989-го до 2002-го,— для *Wall Street Journal*. Саме вчасно, щоб застати і народження інтернету, і роздування та крах бульбашки доткомів. Коли Ґреґ почав працювати з цією тематикою, ІТ-індустрія була погано висвітлена за межами вузькопрофільних журналів та видань для любителів електроніки. Ситуація почала змінюватися в 1980-х, коли через ринковий бум мейнстримна преса почала звертати більше уваги на бізнес, фінанси та різні галузі промисловості. За словами Ґреґа, бізнесредакторами в ті дні «зазвичай були спортивні репортери, які допилися вже до того, що більше не могли нормально робити свою справу». «І я навіть не жартую — вони буквально дозволяли компаніям самим писати всі матеріали»,— розповів він.

Усе змінилося в середині 1990-х, коли під час виходу на біржу *Netscape* зібрав рекордні $3 мільярди. Почався інтернет-бум. Тоді вже розкручені репортери почали шукати способи примазатися до нового високотехнологічного тренду. Серед них був колега Ґреґа з WSJ Волт Мосберг, який раніше висвітлював діяльність Державного департаменту, але тоді зайняв нову нішу, ставши оглядачем ґаджетів і програмних продуктів. Колонка Мосберга стала хітовою і встановила нові (нижчі) стандарти взаємодії мейнстримної преси та ІТ-компаній. За словами Ґреґа, вже до 2000 року ІТ-преса була повністю кооптована ІТ-індустрією, її взяли в кліщі з двох напрямків. По-перше, це були знані заслужені журналісти, які писали про постаті штибу Стіва Джобса так, наче це були якісь рок-зірки. Другою складовою кліщового захвату були «колишні галузеві журналісти, які… прийшли в журналістику просто з індустрії, просуваючись за харчовим ланцюгом; вони не були навчені принципів наглядової журналістики, вони взагалі не знали, що це таке».

Крім того, більшість ІТ-журналістів розуміли, що зрештою вони могли б швидко й легко перестрибнути на краще оплачувану роботу в ІТ-компанії, якщо гарно поводитимуться. «Тебе спокушають у тому числі й тим, що якщо не висовуватимешся й не створюватимеш проблем, то на тебе може чекати

супергрошовита робота з зарплатнею в пів мільйона на рік. Поглянь на Майкла Моріца. Він був репортером у Кремнієвій долині. Сьогодні він — серед найбагатших людей світу»,— сказав Ґреґ. Моріц з'явився в ІТ-журналістиці тоді ж, коли й Ґреґ. На початку 1980-х він писав важливі матеріали про Стіва Джобса для журналу *Time*, а згодом видав першу книжку про історію *Apple* — «Маленьке королівство». Моріц використав свої журналістські зв'язки для входження до компанії з управління венчурним капіталом *Sequoia Capital*, що, своєю чергою, принесло йому місце в раді директорів *Google* й статки більше $3 мільярдів.

Відтоді як 2002 року Ґреґ пішов із журналістики, постала нова проблема. Вплив традиційних засобів масової інформації став слабшим за вплив самих ІТ-компаній. Через те що соціальні медіа штибу *Facebook* розпоряджалися настільки величезною аудиторією, що могли змусити традиційні ЗМІ до шкідливої для останніх співпраці. Старим медіа ставало все важче боротися за увагу публіки, попри все більші зусилля, які вони витрачали на просування в соціальних медіа. Кінець кінцем вони навіть підлаштувалися під нові вимоги, щоб отримувати більше уваги на платформах на зразок *Facebook* і *Twitter*. Звідси — засилля нав'язливих заголовків, що закінчуються заяложеними формулами штибу «Ви просто не повірите, що сталося далі!». Врешті *Facebook* запропонував виданням розміщувати свої матеріали просто на *Facebook.com*, а не на їхніх власних сайтах. Фактично така домовленість означала, що видання платять своїм працівникам за те, щоб вони писали для *Facebook*, який отримує левову частку рекламних надходжень, рівно як і винятковий контроль над даними аудиторії. Ще важливіше те, що це також дозволяє компанії *Facebook* мати певний вплив на редакційну політику. «Як *Twitter* може висвітлювати *Facebook*, коли *Facebook* — важливе джерело доходу для самої *NYT*? Настільки важливе, що вони були вимушені це визнати перед Комісією з цінних паперів і бірж США»,— говорить Ґреґ. Крім того, все більше тих же інвесторів, які фінансують ІТ-компанії, почали засновувати власні медійні організації. Старі медіа невдовзі побачили, що їхні співробітники все активніше переходять на краще оплачувану роботу у фінансованих венчурним капіталом стартапах на зразок BuzzFeed. Останні придушували внутрішнє невдоволення за допомогою політики найму «жодних хейтерів» і робили ставку на «спонсорський контент» — рекламу, замасковану під статті. Для цієї нової хвилі стартапів у сфері онлайн-медіа характерна тотальна сфокусованість на «метриці» й трафіку, бо журналістика стала просто ще одним пунктом в каталозі продукції ІТ-компаній. «Коли *Yahoo* створила новинарську редакцію, ніхто більше не наважувався писати про *Yahoo*. Бо це ж типу: "Ого, та мене ж може

найняти *Yahoo* за вдвічі більшу зарплатню. Я — принциповий, але ж не ворог собі”»,— пояснює таку логіку Ґреґ.

Істеблішмент нових ІТ-медіа запровадив чужі практики в редакційну культуру. Кидати виклик можновладцям було заборонено. Підлабузництво заохочувалося. Просто в Кремнієвій долині на цьому все завжди й стояло. Автор із *TechCrunch* описав мені цей тиск як непрямий, але відчутний: найменш критичні репортери отримували найкращий доступ від компаній, про які вони мали писати. На відміну від державних установ, які контролюються законами про доступ до публічної інформації та врешті-решт є підзвітними виборцям, приватні компанії можуть контролювати, що публіка знатиме про них, обмежуючи коло осіб, що спілкуються з пресою, і умови, на яких вони це роблять. І якщо редактори ІТ-видань більше турбуються про те, щоб першими розповісти, наприклад, про характеристики нової моделі айфону, а не, скажімо, про ставлення *Apple* до своїх працівників або глобальних спроб компанії уникати оподаткування, то репортери отримують усі стимули жити в повній гармонії з PR-відділами компаній, які завжди раді пригостити журналістів випивкою.

Раболіпство ІТ-преси я сам спостерігав на Конференції стартапів. Низка досвідчених репортерів і редакторів слухняно розповідала зі сцени повному залу стартаперів та інвесторів, як краще просувати їхні стартапи. Вони б мусили здогадатися, що давати подібні поради — це не робота журналістів. Це робота рекламістів. Під час перерви я познайомився у вестибюлі з одним із промовців, колишнім журналістом Wall Street Journal, який став редактором *CNET* — великого й потужного ІТ-сайту, яким володіла *CBS Interactive*. Під час нашої розмови я висловив критичну заувагу щодо маніпуляцій *Facebook* із користувацькими стрічками новин. Він відповів типовою тезою цієї компанії — гарним прикладом аргументації в стилі хибного кола, яка усуває необхідність моральних суджень. «Facebook — це просто відображення того, що ви бачите в інтернеті, тож якщо вам не подобається те, що ви бачите у своїй фейсбук-стрічці — це ваш власний провтик». Я знав, що його аргументація — фальшива, бо у фейсбучні алгоритми відбору матеріалів для показу користувачам було закладено упередження їхніх розробників. Але у високорангового ІТ-журналіста не було потреби ставити під сумнів твердження *Facebook* про політичну нейтральність або дошукуватися, як недосліджені расові, класові та статеві упередження розробників компанії могли впливати на програмістські рішення, а отже — на медіаспоживання мільярдів користувачів.

Часом тим, хто відходив від звичного сценарію, влаштовували публічне покарання. Лише зрідка до цього підштовхували самі представники індустрії — IT-журналісти чудово контролювали одне одного, неначе супервідповідальні шкільні чергові. Я знав IT-репортерів, які відгукувалися про різких критиків на зразок американсько-білоруського дослідника технологій Євгенія Морозова як про «підлу» та «бридку» людину — вони мало не випльовували його ім'я. Підставу для підозр давало будь-що, крім радісного стрибання в дусі спортивних групи підтримки. Усі хоч трохи скептично налаштовані журналісти в галузі, з ким я був знайомий, могли розповісти купу історій про те, як прес-служби компаній пресували їхніх редакторів (обережно чи нахабно) і погрожували відплатою навіть за злегка критичне висвітлення. Представники компаній часто вимагали призначати більш зговірливих репортерів. Інакше вони погрожували внести видання в «чорний список». Аналогічні речі трапляються й в інших галузях журналістики. Різниця в тому, що в IT-пресі це не сприймають як скандальне порушення етики, а радше вважають нормальним станом речей. Оскільки свого часу я написав низку жорстко-критичних статей про хайтек-індустрію, то боявся, що люди в Кремнієвій долині не бажатимуть говорити зі мною. Але я лише лестив собі, бо насправді ще нікого не зачепив за живе. Крім того, серед технарів дуже мало любителів читання. Неочікувано багато з них слабко слідкують за новинами компаній, у яких працюють.

Але коли могутня особа в Долині серйозно ображається на висвітлення своєї діяльності в пресі, то зухвалих журналістів змушують за це заплатити. Ніколи це не було настільки очевидним, як в історії 2016 року з успішним позовом Галка Гоґана до *Gawker Media* за порушення приватності. В цьому випадку венчурний капіталіст-мільярдер Пітер Тіль таємно профінансував цей позов проти видання Gawker, яке кремнієвий грошороб вважав «терористичною» організацією. В той час як преса Східного узбережжя вважала цю витівку Тіля тим, чим вона й була — атакою на свободу слова, діячі Долини і навіть деякі представники IT-преси підтримували Тіля. Ця публіка могла б підписатись під словами венчурного мільярдера Вінода Хосли, який сказав, що неприємних їм «журналістів треба добре провчити». Спрацювало: після того як Gawker заявив про банкрутство, медіагрупа Fusion придбала його активи і негайно закрила головний сайт *Gawker.com*, побоюючись подальших юридичних переслідувань.

• • • • •

ІТ-преса зайняла дивне місце, бо її стосунки з індустрією — щось більше за просте співіснування. ІТ-видання — невід'ємна частина індустрії високих технологій. Оскільки всі форми медіа та комерції поступово цифровізуються, всяка компанія прагне стати ІТ-компанією — в тому чи іншому сенсі. І в нинішній ітерації Кремнієвої долини як інтернет-орієнтованої машини зі створення стартапів ці компанії живуть на тому ж базовому ресурсі — переглядах. Доля і капітал індустрії високих технологій тепер залежить від примх людської уваги. Реклама — це все.

Коли ІТ-компанія завойовує аудиторію, то отримує більш ніж просто можливість продавати товари та ідеї. Вона також збирає ретельно пораховані й зіставлені елементи персональної інформації користувачів, яку ті умисно чи неумисно передали, поки прилипали очима до екранів комп'ютерів чи смартфонів. Хоч би якою цінною була ця інформація через те, що розкриває споживчі звички й уподобання окремих людей, вона ще цінніша в поєднанні, у вигляді так званих великих даних, за допомогою яких можна прогнозувати політичні зсуви, ринкові тренди та навіть суспільні настрої. Як говорить давнє мудре прислів'я: хто знає, той силу має. У світі бізнесу все саме так і працює. Подивіться відео, клацніть на посилання, заповніть форму — це та робота, яку ІТ-компанії перетворюють на прибуток. Виконавці цієї роботи вважають себе споживачами, але насправді вони також є неоплачуваними працівниками. Процес, завдяки якому перегляди перетворюються на гроші,— загадковий, але не геть зовсім непрозорий — просто гнітюче складний і нудний.

Я провів два похмурі дні, плигаючи між різними дискусіями на конференції *Ad:Tech*, намагаючись отримати краще розуміння цього процесу. Тисячі усміхнених акул з усіх усюд рекламної індустрії збиралися на цю масштабну конференцію в Центрі Москоне, розташованому в діловій частині Сан-Франциско. У виставковому центрі дрібні торговці несертифікованими харчовими добавками конкурували з шахраюватими учасниками, які обіцяли «купити й забезпечити» вебтрафік. Я усвідомив, що без буйного й нестримного ошуканства весь бізнес цифрових медіа просто обвалиться.

Цьогоріч гарячою темою було шахрайство, бо покупці онлайн-реклами стали розумнішими. Лише через понад два десятиліття від постання комерціалізованої Мережі одна галузева група нарешті профінансувала пристойне наукове дослідження проблеми шахрайства з онлайн-рекламою. Серед іншого дослідження виявило, що маркетологи щорічно втрачають $6,3 мільярди через різні шахрайські схеми, більшість із яких створені

організованими злочинними групами. Загально такі афери дозволяють шахраям зливати собі солярку з баків корпоративних рекламних бюджетів, використовуючи ботів, яких видають за справжніх користувачів, що клікають по рекламі. Ошуканці можуть прихопити частину грошей рекламодавців, через те що видавці (власники сайтів, на яких з'являлася реклама) отримували частку грошей, що їх виплачували продавцям онлайн-реклами компанії-рекламодавці. Шахраї спроможні навіть перенаправляти рекламні гроші від чесних видавців на свої облудні сайти за допомогою процесу під назвою «ін'єкція кліків» або генерувати фальшиві кліки через установлення контролю за браузерами користувачів за допомогою автоматизованих хакерських засобів. На конференції кілька спеціалістів розповіли мені, що в цьому дослідженні занижено багатомільярдну оцінку загальногалузевих втрат через шахрайство, тож справжня цифра в багато разів більша.

Інакше кажучи, онлайн-реклама, цей підмурок економіки уваги, що підживлює всі спекулятивні інвестиції в цифрові медіа (від гігантів на зразок *Google* до дешевих імейл-маркетологів), була ошуканством. У випадку з *Google* покупці реклами заповнюють форми, вказуючи, з якими ключовими словами вони хочуть себе асоціювати. Щоб коли користувачі *Google* пишуть, скажімо, «мило», вони могли бачити рекламу *Irish Spring*. На *Facebook* це працює дещо інакше. Там покупці реклами можуть указати конкретну демографічну групу, яку вони хочуть охопити. Скажімо, йдеться про майбутніх матерів із сімейним доходом від $80 тисяч на рік або про людей із вищою освітою, що їздять на вживаних машинах в районі міста Клівленд, штат Огайо. Такий тип таргетування — ключова обіцянка цифрової реклами. Але за час розмов на *Ad:Tech* я зрозумів, що обіцянка ця є облудою. На друковану й телерадіомовну рекламу нарікали через те, що половина рекламного бюджету витрачається намарно, але ніхто точно не знав, яка саме, бо реклама розподілялася на всіх. Таргетування реклами в інтернеті, як очікували, мало змінити такий стан речей головним чином за рахунок спостереження за користувачами й повідомлення рекламодавцям про те, хто насправді дивився рекламу й хто в результаті купив або не купив їхній товар. Утім, у реальності нові інструменти збирання даних і близько не працювали так добре, як було обіцяно: половина рекламних бюджетів досі змивалася в унітаз.

Механіка шахрайства — складна й технічно відточена, але загалом зводиться до такого: компанії-рекламодавці думають, що платять за кількість потенційних споживачів, які побачать їхні повідомлення, однак реклама не здатна реально ефективно дотягнутися до споживачів. Насправді компанії

часто платять за рекламу, яку «бачать» лише або комп'ютерні програми — боти, або низькооплачувані працівники, що гарують на закордонних «клік-фермах». Боти та клікові кріпаки значно підвищують витрати для рекламодавців, фальсифікуючи кількість показів в їхніх онлайн-кампаніях. Бо кожен раз, коли рекламне оголошення реєструється як таке, що переглянули чи по якому клікнули, *Google, Facebook* чи будь-який інший продавець реклами стягує плату з клієнта.

Тоді як на конференції всі радісно говорили про шахрайство, дуже мало хто бажав обговорювати те, про що воно свідчить. А це тому, що значні прибутки від шахрайських схем отримували обидві індустрії, згадані в назві конференції *Ad:Tech*,— рекламна і хайтек. До того ж головними жертвами цього ошуканства нерідко ставали не такі вже й симпатичні постаті. Часто це були великі корпорації штибу *PepsiCo* чи *Procter* & *Gamble*, які навряд чи помічають щоквартальну втрату кількох мільйонів зі своїх велетенських рекламних бюджетів, навіть якщо це виливається у щорічні галузеві збитки обсягом понад $6 мільярдів. Зиск від цих шахрайських схем отримують не лише рекламні фірми й IT-гіганти на кшталт *Facebook* і *Google*, які мають дохід з кожної проданої реклами, показу й кліку незалежно від того, хто стояв за цими діями,— справжня людина чи паразитичний шахрайський бот. Зиск від протікання корпоративних бюджетів мають і Волл-стрит із міжнародними інвесторами, що вкладають гроші в IT-компанії. Якщо шахрайство з онлайн-рекламою настільки поширене, як говорили на *Ad:Tech*, то виходить, що загальні доходи провідних інтернет-компаній, які живуть з реклами,— *Google* та *Facebook* — значною мірою роздуті фальшивими транзакціями. А це важливий момент для фондових ринків загалом. Кілька відсоткових пунктів можуть відрізняти успішний квартал від уповільнення зростання, здатного викликати тривогу інвесторів. Натяків на те, що *Google* або *Facebook* якось активно залучені до шахрайства з ботами чи інших оманливих практик, не існує. Обидві компанії докладають певних зусиль до контролю за незаконним використанням своїх платформ. Однак ні IT-компанії, ні їхні інвестори чи бізнес-партнери не зацікавлені в наполегливому контролі за протизаконними й оманливими рекламними практиками, які зовсім не обмежуються шахрайством із застосуванням ботів, але також проявляються у вигляді афер штибу Товариства мільйонерів і навіть бридкіших витівок. Виявлені 2017 року на *YouTube Kids* лячно-хворобливі відеозаписи[2] з мільйонами переглядів (справжніх чи ні), які могли заподіяти шкоду психіці дітей,— це був, можливо, наймерзенніший приклад. *Google* пообіцяв узятися за цю проблему. Втім, сам факт пандемічного поширення огидної дешевої

онлайн-реклами демонструє, наскільки сильно залежить онлайновий медіабізнес від «мутних» ділків і чорного ринку. Будь-яка людина, що за останні роки бодай раз виходила в інтернет, упізнає всюдисущу масу облудних новинних заголовків і хтивих картинок-обманок від компаній на зразок *Outbrain* і *Taboola*, які обіцяють показати оголених знаменитостей чи пропонують «один неочікуваний рецепт» для розв'язання майже будь-якої проблеми. Такий розрахований на найменш вибагливого споживача маркетинг підпирає всю конструкцію сучасного інтернету. І ніхто не має жодного стимулу для підвищення якості, достовірності або чесності екосистеми нових медіа. Монополісти онлайн-реклами, *Google* та *Facebook*, стали вже надто великими, щоб зазнати краху. Їхня роль для долі будь-якого іншого медіабізнесу стала настільки важливою, що ніхто не хоче надто гучно говорити про проблему шахрайства, щоб не спровокувати зсув ґрунту, який може знищити їхній дорогоцінний газончик.

Те саме стосується ділових партнерів цих рекламних монополістів в економіці загалом. Отже, різні економічні галузі, які, окрім опори на онлайн-рекламу, мають небагато спільного, стали співучасниками в схемі, схожій на фінансову піраміду. Але, як я розумію, для видавців (тепер цим вузькоспеціальним терміном називають не лише медіаорганізації, але будь-які компанії, що мають сайт, блог чи сторінку в соцмережі) почати дотримуватися суворих стандартів законослухняної етичної поведінки рівнозначно вчинити комерційне самогубство. «Якщо ви приберете зі своєї платформи всіх ботів, ваш показник клікабельності просто впаде»,— говорить Майкл Тіффані, гендиректор компанії з кібербезпеки *White Ops*, що проводила дослідження шахрайства для рекламних агенцій. Інакше кажучи, це означає одне: ваші цифри зменшаться.

А коли є щось, чого геть не виносить корпоративна культура, то це цифри, що зменшуються.

«Головне тут, щоб графік ішов угору. Ціла індустрія працює над створенням графіків, що йдуть угору»,— говорив мені якось при чарці один розчарований спеціаліст із маркетингу в соцмережах. Щоб проілюструвати свої слова, він згадав нині вже не існуючу програму «партнерських зон» газети *Guardian* — завдяки їй великі рекламодавці могли платити виданню купу грошей в обмін на право публікувати на сайті газети рекламні «новинні» матеріали (різновид «спонсорського контенту», якщо говорити спеціалізованою мовою). Задля створення цього суперважливого «графіку, що йде вгору» клієнти ладні були

платити *Facebook* за трафік для їхніх рекламних матеріалів. На перший погляд, цей трафік йшов через посилання, що просувалися «органічно» й були націлені на справжніх потенційних покупців, які були настільки причаровані вчасною появою матеріалу з рекламою потрібного товару, що свідомо клацали, читали, лайкали й поширювали. В теорії все так і було. Однак мій друг, спеціаліст із СММ, зазначив, що підозріло велика частка оплаченого трафіку йшла з віддалених бідних країн на кшталт Бутану. Отже, нова модель підтримки цифрових медіа передбачала, що заморочені корпорації платять за розміщення матеріалів про те, які вони прекрасні, а видавці потім їх просувають, купуючи фантомних читачів. «А тоді рекламники компанії можуть піти до шефа й сказати: "Дивіться, у нас вийшла стаття в *Guardian*"»,— сказав мій приятель, цинічний маркетолог. Ці фальшиві критерії успіху підживлювали ще більшу кількість оптимістичних графіків для внутрішнього споживання, які виправдовували перед начальством бюджет відділу маркетингу.

Але хіба ж це не було очевидним, що ніхто насправді не читав усю ту фігню в інтернеті? «Нема нікого довірливіше за маркетолога в гонитві за трендом»,— мовив він. І нікого не хвилював реальний стан речей, доки графіки йшли вгору.

Система вимагала позитиву. Таким було соціоекономічне пояснення того, чому настрій на Конференції стартапів, на *Ad:Tech* та загалом на кожному публічному збіговиську, яке я бачив від часу прибуття до Каліфорнії, був настільки невблаганно, нестерпно оптимістичним. Поговорити про спадний графік — зізнатися хоча б у слабкому проблиску песимізму — було чимось неосягненним. Той факт, що ІТ-індустрія була своєрідним вічним двигуном, який штовхає людство до ще більших висот, сприймався як самозрозуміла річ. І такий непохитний оптимізм поширювався на всіх дотичних до галузі ІТ, навіть якщо це були просто прихвостні. Якось я познайомився зі зграйкою австралійців, які виклали з власних кишень тисячі доларів за авіаквитки і реєстрацію для відвідин щорічної конференції *Apple* під назвою *Worldwide Developers Conference*, скорочено — WWDC. В ІТ-тусівці її називали «Даб-Даб».

«Воно було варте витрачених грошей? Що ви звідти для себе винесли?» — спитав я у них.

«Ти про що взагалі? Це ж "Даб-Даб"!» — з придихом сказав один із австралійців.

На іншій конференції я познайомився з двома партнерами, які володіли маленькою дизайн-студією в Мемфісі. Вони заплатили по $225 за квитки на конференцію плюс переїзд із Теннессі до Кремнієвої долини, що було значно більше, ніж вони розраховували. Але, за словами цих дизайнерів, воно було того варте — хоча б заради можливості наповнитися діловим ентузіазмом. Відчайдушний наголос на «продуктивній» активності та «наснажливих» розмовах мінімізували можливість виникнення непроханих сумнівів.
Я задихався від позитивності і нестерпно жадав правди або хоча б чогось трохи більш песимістичного. Можливо — розмови, в якій би було щось, окрім фальшивого заохочення. Уже тривалий час я нічого не чув від свого вічно накуреного родезійського приятеля-підприємця Лоуренса. Мені потрібен був новий ментор-єретик.

V
Це зветься капіталізм

Я знайшов його за дуже дивних обставин. На вечірці після конференції в одному з бездушних передмість Долини я почувався як у пастці і ладен був задушити власними руками будь-якого наступного хлопця, який спробує втиснути мені візитівку. І вирішив пошукати притулку біля людини, яка мала майже такий же жалюгідний вигляд, як я сам. Він сидів за столиком сам — стомлений бородань у бежевому костюмі й картатому светрі. Я спитав, чи можна підсісти на вільне місце. «Я у відпустці»,— прогарчав бородатий чоловік. Однак він провів увесь день на цій конференції, не пропустивши жодної дискусії. Бородань відпив пива медового кольору з дебелого скляного келиха. Звали хлопця Газі бен Осман. Він розповів, що працює головою відділу стратегічного планування $250-мільйонного саудівського фонду прямих інвестицій, який вкладає гроші в IT-компанії по всьому світу, а також керує ісламським{19} фондом для фінансування стартапів у Саудівському королівстві, частину з яких створили жінки.

Газі володів цілим арсеналом способів знизувати плечима, кожен з яких мав власний відтінок смислу. Завдяки його мові тіла я здогадався якось, що він мав власний погляд на речі — дуже відмінний від погляду інших інвесторів, ділків і кар'єристів, яких я зустрічав досі. За словами Газі, Кремнієва долина була «найбрутальнішою з усіх, що існують, капіталістичною машиною». «Сильні сильнішають, а слабких розчавлюють. Усе дуже по-дарвіністськи»,— сказав він.

Пробудження Газі як циніка Долини відбулося після кількох кар'єрних поворотів. Маючи освіту програміста, він перейшов на фінансовий бік IT-індустрії. Спочатку був аналітиком, згодом став інвестором. Працював у різних місцях, аж поки нинішні працедавці із Саудівської Аравії не зробили його своїм представником у Кремнієвій долині. У галузі, переповненій людьми на третьому десятку, Газі був реально сивобородим мудрецем. Протягом своєї кар'єри він брав участь у кількох циклах бумів і крахів. Досвід наділив його передбачливістю. Газі видавався мені якимось похмурим пустельним провидцем, захопленим своїми видіннями, якими він ділиться з вандрівниками на кшталт мене. Мені було просто приємно проводити час із людиною, яка підтверджувала моє невідступне відчуття, що тут щось серйозно не так.

Як венчурний капіталіст, Газі, можливо, виробив жовчний погляд на бізнесову частину ІТ, але це був гнів праведника, бо колись він був розробником і зберіг у собі віру в прогрес та інновації — ці два священних слова Долини. Однак він був не настільки засліпленим вірою, щоб не помічати важливих патернів і знаків.

За словами Газі, кожний технологічний бум починався з константи й змінної. Константою було легкодоступне фінансування — від пільгових державних позик до невибагливих інвесторів. Змінною було те, що Кремнієва долина намагалася втелющити цього разу. На початку дев'яностих виник бум навколо комп'ютерного «заліза» — апаратного забезпечення. *IBM* і *Apple* знайшли спосіб заробити на профінансованих військовими комп'ютерних розробках завдяки масовому виробництву персональних комп'ютерів та аксесуарів. «Тоді Кремнієва долина була маленькою. Вона була сконцентрована майже виключно на технологіях і дуже мало думала про їхній збут»,— сказав Газі. А потім, наприкінці дев'яностих, прийшов інший комерційний бум, який також базувався на державній розробці — інтернеті. Цього разу дещо змінилося — до справи підключилася Волл-стрит.

«Раптом Кремнієва долина вперше відчула смак великих грошей»,— мовив Газі. Певні венчурні фонди, як-от *Kleiner Perkins* і *Sequoia*, зробилися великими й потужними. А після того, як 2000 року луснула бульбашка доткомів, ці фонди стали ще могутнішими. Великий крах прибрав конкурентів: циклічний спад у галузі витіснив багатьох із бізнесу, тож уцілілі гравці завоювали ще більше простору. Цей патерн існував уже тривалий час. Насправді ж, як показали мої подальші дослідження, він існував від початку.

Хвалені прабатьки інтернету були метикуватими великими комбінаторами, провини яких були пробачені, за доброю американською традицією, після того, як вони розбагатіли. Варто лише поглянути на кар'єру Вінтона Ґрея Серфа[1], який розробив «пакетні» протоколи інтернету, що їх використовують і досі. Наприкінці 1960-х в Університеті Каліфорнії в Лос-Анджелесі шкільний приятель залучив Серфа до фінансованого Пентагоном проєкту під назвою *ARPANET* — попередника сучасного інтернету. Серф розпочав свій похід за грошима до приватного сектора ще 1982 року, коли пішов працювати до *MCI Communications*. Його завданням було переконувати своїх ексколег із державного сектора надати цій компанії безпрецедентний доступ до тоді ще державного інтернету, що дало б їй фору перед потенційними конкурентами.

Доти інтернет використовувався виключно для «академічної та дослідницької діяльності» — комерційне використання було під забороною. З часом військові передали контроль за інтернетом Національному науковому фонду, де директор підрозділу мереж Стівен Вольф виступав за приватизацію. Вольф проконтролював укладення «закулісної угоди»[2], яка фактично передала адміністративне управління інтернетом корпоративному консорціуму, де провідну роль відігравали *MCI* та *IBM* (де Серф також було працював). Дарова передача Вольфом безцінної державної власності зацікавленим приватним особам була його самовільним рішенням, зробленим без будь-яких консультацій. Пізніше федеральне управління генерального інспектора встановило, що початкова фаза процесу приватизації була очевидним конфліктом інтересів, а департамент ННФ під керівництвом Вольфа не зробив «жодної спроби потурбуватися про конкурентні умови». Розслідувачі скаржилися, що «нестача документів» змусила їх «реконструювати обґрунтування цього рішення за допомогою низки інтерв'ю», що очікувано вело до «неточностей». Вольф хитро захищав свій потайкуватий підхід як намагання запобігти зловживанню федеральними законами про відкритий доступ до інформації. Невдовзі після того сам Вольф пішов за прикладом Серфа, перейшовши в приватний сектор і приєднавшись до *Cisco Systems* — компанії із Сан-Хосе, яка випускає апаратне забезпечення і має виторг у $49 мільярдів. Вона досі залишається найбільшим у світі виробником мережевого обладнання для підтримки функціонування інтернету.

Жоден політик чи інша службова особа не був покараний за цей грабунок державного майна[3]. Доречність цієї справи була поставлена під сумнів президентською адміністрацією Білла Клінтона та Ела Ґора — двох добрих друзів телекомунікаційних корпорацій, які провадили політичну кампанію, націлену на те, щоб закріпити приватизацію інтернету як базовий правовий принцип. Ще перебуваючи на урядовій службі, Вольф глузував із пересторог, що його політика призведе до постання могутньої групи монополістичних корпорацій. «Чи можуть телекомунікаційні компанії стати небезпечно потужними? Звісно, така небезпека існує. Але пам'ятайте: якщо вони почнуть використовувати незаконні засоби для завоювання ринку, у нас є закони проти антиконкурентної поведінки. Не думаю, що вони зможуть зробити щось сумнівне й уникнути покарання»,— переконував Вольф. В Америці? В Кремнієвій долині? Та нізащо!

Приватизація під проводом Клінтона й Ґора уможливила бум доткомів в 1990-х, як і наступний крах. І знову-таки, інсайдери з найкращими зв'язками після

періоду хаосу зайняли ще міцніші позиції. Газі працював як інвестиційний аналітик під час буму, але попередні роботодавці підвищили його до венчурного капіталіста лише після того, як бульбашка луснула. Це означало, що він пропустив свій перший шанс заробити легкі гроші. В 2005-му почалося надування іншої бульбашки, яку підживлювали соціальні мережі на кшталт *Facebook*. Бум доткомів тривав лише п'ять років. Бум соціальних медіа, який настав одразу після гучного виходу *Google* на біржу 2004 року й певний час називався *Web 2.0*, лише набирав силу протягом понад десятиліття на той час, коли я зустрів Газі. Деякі речі не змінилися відтоді, як він уперше прибув до Кремнієвої долини. Бум існував завдяки тій самій суміші фінансованих державою розробок, дешевої робочої сили та успадкованої з часів Рональда Рейгана регуляторної політики, яка дозволяла корпораціям перекладати вартість ведення бізнесу на клієнтів, працівників, платників податків та екосистему.

Але, за словами Газі, дещо все-таки змінилося. Кремнієва долина стала більш мінливою, більш безжалісною та спраглою крові невинних підприємців. «Машина нині така ефективна, обертається настільки швидко, що або тебе розчавить, або закрутить і під'єднає одразу до всього»,— пояснив він. Я не міг зрозуміти, чи він застерігав, чи намагався спокусити. Однаково я відчував це потужне обертання, яке він описував. Я постійно спілкувався з людьми, які вірили, що успіх може звалитися на голову будь-кому в будь-який час, а також перебував в оточенні людей, що, як і я сам, були за крок від того, щоб збанкрутувати й бути розчавленими. Тут усі були або переможцями, або невдахами — проміжних станів просто не існувало. Кремнієва долина Газі була одночасно і моторошною, і принадною. Вона була осяйною і швидкою, приємною і жорстокою. Колеса оберталися все швидше й швидше, і врешті корупційна машина Кремнієвої долини виявилася переобтяженою. «З ваших слів це схоже на якийсь Лас-Вегас»,— сказав я. «Це Лас-Вегас із підрахунком карт»,— відповів він. Але це був не зовсім влучний вислів, бо підрахунок карт дає гравцю перевагу над казино. А це було більше схоже на Лас-Вегас, в якому казино отримали додаткову перевагу та ще й можливість самостійно призначати склад комісії з азартних ігор.

Попри всю схожість між верховодами азартних ігор Лас-Вагасу та магнатами Кремнієвої долини, останні забезпечили себе куди переконливішою подобою законності. І це було дивно, враховуючи, наскільки сильно вони намагалися

розсунути межі дозволеного законом. Воістину, зухвалість була самою основою їхнього успіху, його секретним інгредієнтом.

Уважне вивчення найбільших переможців підтверджує цей погляд. Під час першої фази хайтек-буму *Google* почав із «запозичення» комп'ютерних ресурсів Стенфорду — тоді приблизно половини пропускної здатності мережі університету, в якому навчалися засновники сервісу. Це було необхідно їм для «індексації» та «кешування» (читай: копіювання собі) сайтів — без дозволу і незважаючи на авторські права. Google використав цю суперечливо набуту купу даних як базу для свого бізнесу — продажу реклами шахраюватим компаніям на зразок тих, що нелегально торгують рецептурними препаратами чи пропонують різні схеми швидкого збагачення. Перед виходом на біржу 2004 року *Google* випустив[4] опціони на придбання акцій для своїх співробітників на $80 мільйонів. Цим компанія порушила вимоги Комісії з цінних паперів і бірж США щодо реєстрації та розголошення інформації, бо не повідомила про це своє рішення потенційним новим інвесторам. Але компанія вийшла з цієї історії цілою і неушкодженою, просто пообіцявши в майбутньому поводитися добре. *Google* також маніпулювала результатами пошукової видачі — своїм основним продуктом, стверджуючи при цьому, що всі результати бездоганні й обумовлені виключно складними алгоритмами. Такого висновку дійшла 2017 року — після багаторічного розслідування — Європейська комісія. Врешті, хрипка Федеральна торгова комісія США почала розслідування і випустила звіт з подробицями про махінації *Google*. За повідомленням новинного сайту Register, федеральні розслідувачі[5] «рекомендували наглядачу вжити необхідних заходів, однак політичні призначенці з ФТК замість цього вирішили укласти угоду з *Google*». (За її умовами, *Google* зобов'язувалася давати сайтам більше можливостей відмовитися від надання Google прав на певні захищені авторським правом матеріали, тоді як добро отримували найбільш суперечливі та найбільш прибуткові практики компанії з просування власних сервісів поперед аналогів від конкурентів.) Мірою того, як *Google* зростала, компанія також усихала, ставши достатньо маленькою, щоб поміститися в поштовій скриньці на Бермудах, куди вона спрямовувала $14 мільярдів річного прибутку через хитромудро влаштовану низку трансатлантичних підставних компаній. Усе це дозволило *Google* щороку уникати сплати $2 мільярдів податків. «Це зветься капіталізм»[6],— заявив голова компанії Ерік Шмідт, коли його спитали про таку практику. Компанія *Google* високо підняла планку порушення правил, тож її $275-мільйонній{20} товарці по *Web 2.0 Facebook* довелося докладати чимало зусиль, намагаючись перевершити її в цьому. Марк Цукерберг, імовірно, не раз

порушував закони проти хакерства в перші дні існування компанії. Згідно з даними *Harvard Crimson*, він викрав фото студентів із мережі Гарварду, зламав імейл-акаунти і зруйнував конкуруючий стартап. Коли *Facebook* накопичив дані мільйонів і мільярдів людей, він «монетизував» отриману інформацію вельми непорядним чином. Для прикладу, 2015 року компанія почала продаж даних своїх користувачів банкам і страховим компаніям, які могли використовувати їх, у тому числі, для обґрунтування відмови в наданні послуг біднякам, інвалідам і представникам меншин. Крім того, під час своїх таємних поведінкових експериментів[7] *Facebook* ігнорував федеральні закони, що вимагали «поінформованої згоди». Про ці «фокуси» світ дізнався лише тому, що результати досліджень були опубліковані в науковому журналі. Без сумніву, *Facebook* більше не припуститься такої помилки!

Amazon — «магазин усього» ринковою вартістю $259 мільярдів — міг отримувати зиск від продажу невстановленої кількості товарів «сірого ринку» та нелегально одержаного добра — контрафактного чи краденого. Інформацію про це можна знайти в пресі та в книжці Гіти Прабгакар «Мільярди чорного ринку» (*Black Market Billions*). Ба більше, *Amazon* звинувачували в порушенні законів про працю[8]. Постійним офісним працівникам компанії живеться не набагато краще, ніж тимчасовим робітникам на складах, які настільки запрацьовані й гарують у таких жахливих умовах, що біля одного з підприємств *Amazon* змушений був виставити мобільні бригади приватних парамедиків. Останні надавали допомогу працівникам, які просто падали на землю від роботи у спекотних умовах. У Німеччині *Amazon* найняв лячних навіть на вигляд охоронців у чорних строях, які працювали на пов'язану з неонацистськими колами фірму, щоб ці сучасні пінкертони{21} наглядали за складськими робітниками. І аж до весни 2017 року Джефф Безос відмовлявся збирати з онлайн-покупців на користь місцевих громад сотні мільйонів доларів у вигляді податків із продажу, через що штати й муніципалітети[9] позбавлялися коштів на розвиток соціальної сфери. У той же час *Amazon* виділяв додаткові гроші на придушення конкурентів.

Та сама схема справедлива для *eBay*, цього раю для пройдисвітів; сайту оголошень *Craigslist*[10], який заробляв на рекламі проституції та дискримінаційних угод на ринку житла (хоча суд визнав, що *Craigslist* не несе за це правової відповідальності); і *PayPal*[11], який виступав партнером офшорних казино й боровся проти спроб регулювати його діяльність як банківську й тихо-мирно залагоджував численні звинувачення у відмиванні грошей. *Netflix*[12], як і більшість великих корпорацій в наші дні, зіткнувся

з антимонопольною скаргою, яку йому вдалося пересилити, як і звинувачення в порушенні закону про американців з інвалідністю. (Апеляційний суд постановив, що цей закон не можна застосовувати до *Netflix*.) *LinkedIn*[13] (який 2016-го встановив рекорд ціни продажу після купівлі його компанією *Microsoft* за $26 мільярдів) улаштував критично важливу для свого зростання набридливу спамерську кампанію і за $13 мільйонів залагодив викликаний нею колективний позов. *TripAdvisor*[14] потрапив під офіційні санкції за оманливу рекламу, а також залагодив звинувачення в тому, що вважає своїх працівників «незалежними підрядниками». *Groupon* позасудово залагоджував численні позови щодо захисту прав споживачів.

Ця розбійницька традиція перенеслась на другу хвилю єдинорогів самого початку XXI століття, яка отримала нестримний імпульс в 2004–2005 роках. *Uber* — сервіс таксі без ліцензії, що з'явився 2010 року, раз і назавжди довів, що кілька людей справді можуть змінити світ, використовуючи лише потужні зв'язки, мільярди доларів капіталу та готовність розтоптати давні норми на зразок майже всезагальних вимог до компаній таксі: отримати дозвіл на експлуатацію та страховку плюс сертифікувати водіїв заради громадської безпеки.

На початку свого існування компанія діяла під назвою *Uber-Cab*, рекламуючи себе як «однокліковий» сервіс для виклику таксі з «ліцензованими професійними водіями». Таке твердження вводило в оману, оскільки компанія сама по собі не мала ліцензії та наймала будь-кого з машиною. Визначаючи своїх водіїв як «незалежних підрядників», а не найманих працівників, компанія скинула з себе вантаж законів про мінімальну платню, податків на зарплату, медичної страховки та інших зобов'язань. Цей нахабний стартап залучив $50 мільйонів за кілька початкових етапів фінансування, а потім тиснув на державних регуляторів і вибраних посадовців, аж поки сервіс не було повністю узаконено. Коли його стратегія «спочатку порушуй закони, потім купуй вплив» продемонструвала ефективність, *Uber* під час наступного етапу фінансування зміг залучити неймовірні $258 мільйонів. Сталося це не без допомоги компанії *Google*, якій треба було «підірвати» правила дорожнього руху, якщо вона хотіла колись отримати дозвіл на свої машини без водіїв. Несподівана злива грошей підживила глобальну експансію *Uber*. Його гендиректор і співзасновник Тревіс Каланік був великим прихильником письменниці Айн Ренд, і часом своєю поведінкою наслідував одного з нескінченно егоїстичних антигероїв Ренд.

Хоч би де запускався *Uber*, він намагався придушити спротив, підлещуючись до політиків. Зазвичай це спрацьовувало. У Портленді[15], штат Орегон, він звернувся до послуг впливового місцевого політичного консультанта, що організував виборчу кампанію мера, а також до важливого депутата міської ради та багатьох інших можновладців по всьому штату. Після таємної зустрічі депутата міськради і мера з представниками *Uber* вдома у політконсультанта (в порушення міських норм у сфері лобізму) місто — о диво! — пішло назустріч *Uber*. А тим часом[16] *Uber* водив за ніс наглядові органи Портленду, використовуючи спеціальний софт під назвою *Greyball*, розроблений компанією, щоб визначати й відмовляти в обслуговуванні місцевим інспекторам таксі, коли ті намагалися викликати машину через *Uber*. Подібні підступи компанія вчиняла по всій Америці та у світі загалом. Для полегшення глобальної експансії Uber найняв Девіда Плаффа — організатора президентської кампанії Барака Обами 2008 року та керівника відділу зв'язків із громадськістю Білого дому. Через рік Плафф увійшов до ради директорів *Uber*, на посаді голови PR-відділу компанії його замінила давня головна піарниця *Google* Рейчел Ветстоун. Вона була потужною фігурою за лаштунками Консервативної партії Британії та особистим другом британського експрем'єра Девіда Камерона. Через дивний збіг обставин Велика Британія стала однією з перших країн, окрім США, де легалізували *Uber*.

Співпраця з лобістами[17] була лише одним із аспектів стратегії експансії *Uber*. Компанія також влаштовувала такі нечисті прийоми, як таємне відстеження пересування небезпечних для неї журналістів і вишукування компромату з особистого життя відомих критиків своєї діяльності та членів їхніх сімей. Компанія так часто порушувала закон по всьому світу, що люди створили присвячену цьому питанню окрему статтю у Вікіпедії.

Uber просто плював на закон. Саме в цьому була причина його стрімкого успіху.

Почувши слово «кіберзлочин», більшість уявляє афери з банківськими картками, крадіжки особистих даних і онлайн-продаж краденого чи контрафакту. І правда, це все — глобалізовані бізнеси на багато мільярдів доларів. Але найбільші гроші за сумнівні онлайнові ініціативи дістаються тим, хто здатен приховати чи заперечити незаконність своїх дій, різко «ставши законослухняним». Існують кілька перевірених часом способів, за допомогою яких компанії можуть цього досягнути.

Найперший і найкращий спосіб для амбітних стартапів — це стати дуже великим за дуже короткий час. Найліпший захист від критики в правовій сфері та надто пильної уваги з боку регуляторів — гігантський банківський рахунок. Як показав *Uber*, політиків можна використовувати для мінімізації будь-яких наслідків своїх колишніх порушень. Другий шлях до «законослухняності» — провадити діяльність у галузях, які регулюються якомога складнішим і якомога більш неоднозначним законодавством, що не приверне пильну увагу органів влади. Жоден стартап не має економити на юридичному відділі! Третій спосіб, за допомогою якого стартап може підтримувати видимість законності,— це сконцентруватися на законах, виконання яких з певних причин важко забезпечити, наприклад коли йдеться про закони ворожої іноземної держави. Такою була ідея *ZunZuneo*, нині закритого твіттер-подібного сервісу, з яким 2010 року уклало таємну угоду Агентство США з міжнародного розвитку для підривної роботи проти уряду Кастро на Кубі. Як повідомлялося 2014 року у викривальному матеріалі новинної агенції Associated Press, підтримувані янкі засновники компанії керували сервісом через підставні компанії в Іспанії, Британії та на Каймановых островах. Ця стратегія захищала їх як від кубінської влади, так і від європейських наглядових органів.

Одним із перших, хто побачив потенціал інтернету допомагати компаніям уникати регулятивних обмежень, був професор права Майкл Фрумкін. Він представив свою статтю на цю тему під час Гарвардського симпозіуму 1996 року. Фрумкін писав, що «багатонаціональна природа Інтернету уможливлює його участь в регулятивному арбітражі». Цей красивий термін фактично говорить про заробіток через інтернет завдяки діяльності, яка була б незаконною без використання інтернету. Венчурний капіталіст Марк Андріссен, що заробив купу грошей на початку 1990-х як співзасновник колись провідного веббраузера *Netscape*, повідомив 2014-го в інтерв'ю *Bloomberg News*, що регулятивний арбітраж — це ключова ланка стратегії його інвестиційної фірми *Andreessen-Horowitz*. Андріссен захоплено розповів, що IT-стартапи можуть «перевинайти всю систему» фінансів і комерції. «Для мене річ тут в анбандлінгу банків»,— заявив він.

Можливості регулятивного арбітражу подибуємо буквально на кожному кроці. Якщо наглядові органи візьмуться регулювати банки, то ми отримаємо не-банківські установи, створені для надання послуг, які банки вже не можуть надавати. Банківські регулятивні норми, як правило, дають ефект, протилежний задуманому. І останнім часом це означає, що споживче кредитування зазнає анбандлінгу.

Що воно таке, той «анбандлінг»? Хитре слівце Андріссена просто означає взяти якусь нормально регульовану послугу традиційних банків на кшталт невеликих позичок фізичним особам і запропонувати її онлайн, де юридичні прецеденти не працюють, а самі регулятори часто не підготовлені до контролю в інтернеті. Стартапи можуть запропонувати оманливо низькі ціни для споживачів і вищу прибутковість для інвесторів — саме через те, що вони не дотримуються тих самих правил, що їхні офлайнові конкуренти. Правил, розроблених задля захисту як інвесторів, так і споживачів. У докомп'ютерну епоху кредитування, що зазнало «анбандлінгу», було відоме під різними назвами: лихварство, здирництво, позичання під кабальні відсотки. Але старомодні офлайнові лихварі не мають таких вигод, як-от рясне венчурне фінансування та причепливі доменні імена. Усе нове — гарно забуте старе. І поки Волл-стрит має геть погану репутацію, сфокусовані на IT венчурні капіталісти можуть видавати «рівноправне» кредитування та «мікрокредитні» схеми з шаленими комісіями та жахливими кредитними відсотками за гуманну альтернативу традиційній банківській справі. Єдиною запропонованою подібними стартапами інновацією є новий спосіб бути обдуреним.

Дико успішні ковбої абсолютистської IT-індустрії подають гарний приклад новим багатонадійним підприємцям. Сайти на кшталт *Hacker News* або *Product Hunt*, на яких щойно створені стартапи шукають публічності та інвестицій, повні злегка прихованих намагань розбагатіти завдяки «регулятивному арбітражу». Пошукавши лише трохи, я знайшов десятки прикладів стартапів, творці яких цілком усвідомлювали, що можуть порушувати закон. *Bitcoin Fax* створив сервіс, здатний «розсилати факси в будь-яку точку світу без необхідності реєструватися», а оплата приймалася в біткойнах. Один із рецензентів миттєво розпізнав імовірну клієнтську базу: обмін повідомленнями стосовно «абсолютно незаконних» торгових операцій, включно з наркотиками та дитячим порно з глибинної мережі, в якій колись процвітав анонімний інтернет-магазин *Silk Road*. Інший стартап, *Burner*[{22}], створив застосунок, який надавав будь-кому необмежену кількість тимчасових телефонних номерів. Оглядач на *Hacker News* порівняв такий вибір назви з «гігантською вивіскою, де написано "Міністерство юстиції, візьми й упіймай мене!"». (Згодом компанія внесла поправки до умов використання сервісу, де пояснила, що виконуватиме запити правоохоронних органів і з цією метою може зберігати копії записів розмов і повідомлень користувачів.) Низка стартапів на кшталт *Fleetzen*, *Ghostruck* і *Wagon* запустили сервіси в стилі «*Uber* для вантажів», які давали можливість найняти незастрахованих непрофесійних далекобійників.

«Об’єм завантаження, пошкодження, втрати, травми. Все це дуже швидко стане проблемою»,— писав один оглядач про *Fleetzen*. «Саме це все і дає чудову перспективу»,— відповідав інший. *Uber*, звісно, вже планував організувати сервіс вантажних перевезень.

Зазвичай вважається, що протизаконні змови найкраще влаштовувати таємно. Але ІТ-бум, що почався 2005 року, змінив усе. Засновники стартапів детально описують свої схеми інвесторам, які сподіваються профінансувати наступне велике пограбування. На випадок якщо засновники вскочать у халепу, інвестори мають гроші, знання і зв’язки, щоб перемогти закон. Коли все спрацьовує, це ідеальний злочин.

2013 року під час презентації свого проєкту перед інвесторами в стилі реаліті-шоу «*Shark Tank*»[23] Паркер Конрад, засновник стартапу під назвою *Zenefits*, зловісно пообіцяв «*зіпсувати життя* двом дуже великим індустріям» — страховикам і кадровикам. «Якщо ви — страховий брокер, то ми вип’ємо ваш мілкшейк»,— заявив Конрад. Це крилата фраза з фільму «Нафта» (2007), де її вимовляє безжалісний нафтопромисловець у виконанні Денієла Дей-Льюїса незадовго перед тим, як убити свого суперника. Інвесторам сподобалася ідея. За словами Конрада, для страхових брокерів, які допомагали компаніям обирати страхові поліси працівників, явно незаконно було давати «відшкодування» своїх «дуже щедрих» комісійних. (Він так і не пояснив, чому це було незаконно: тому, що брокери, які отримували відкати від страхових компаній, мали всі спонуки для нав’язування найгірших полісів своїм клієнтам, кінець кінцем ошукуючи всіх платників страхових внесків.) Однак у *Zenefits* знайшли лазівку. На думку Конрада, для брокера на кшталт *Zenefits* не було відверто незаконним надавати своїм клієнтам послуги безкоштовно, натомість отримуючи грошову винагороду від страхових організацій, яка в іншому разі вважалася б протизаконною. Стартап так і робив. Через те що клієнти не платили *Zenefits* за його функції страхового брокера, винагорода ця була цілком кошерною… в усякому разі, Конрад сподівався на це. В більшості штатів страхові регулюючі органи не помітили кричущої ініціативи *Zenefits*, націленої на обхід законодавства про захист прав споживачів. Але державні органи штату Юта це помітили. Вони звинуватили компанію в порушеннях і збиралися заборонити їй займатися бізнесом.

«Для мене це стало неначе ударом під дих. Це було, ну, щось геть дивне — раптом ця державна установа, уявіть лише, каже нам, що ми не можемо цим займатися»,— згадував Конрад свої пригоди в одному з інтерв’ю. Можна

сказати, що настрій Конрада було капітально зіпсовано. «Тоді ми були справді малим стартапом і, типу, не схоже було, що ми робимо щось неправильне чи протизаконне, тому нам було дуже прикро. Я тоді подумав: "Опа, можливо, тут ми вскочимо у велику халепу"»,— розповів засновник *Zenefits*. Імовірно, не поліпшувало становище й те, що він відверто задекларував свої наміри зі сцени на топовому світовому конкурсі стартапів *TechCrunch Disrupt*.

Але там, де є гроші, завжди є надія. Навчений інвесторами, які влили $84 мільйони в цей стартап, менеджмент *Zenefits* вийшов на герць проти уряду Юти. Компанія організувала петицію і вміло привернула до себе увагу всієї IT-спільноти. Потім вона найняла «деяких хлопців» у Юті, як сказав Конрад, щоб «трохи допомогти нам там, на місці, й представити суть справи, щоб ми, типу, могли донести свою версію подій до всіляких різних законодавців». Серед цих «хлопців» були, як мінімум, п'ять лобістів, у тому числі — колишній очільник найбільшого у штаті політичного комітету зі збору коштів, ексзаступник мера округу Солт-Лейк («довірена особа багатьох законодавців») і колишній виконавчий директор Республіканської партії Юти.

Успішно відбившись від набридливих регулюючих органів у Юті, *Zenefits* приєднався до табуна єдинорогів, маючи приблизну ринкову вартість $4,5 мільярди в 2015-му. За деякими свідченнями, менеджмент витратив купу грошей на мотиваційні вакханалії, які були надто розпусними навіть за стандартами Кремнієвої долини (ходили чутки, що до того, як компанія звільнила майже половину персоналу, співробітників закликали припинити кидати в офісі недокурки і вживані презервативи). Конрад пішов із посади гендиректора в 2016-му після того, як наглядові органи в інших штатах також забили на сполох. Його наступник Девід Сакс заявив, що «внутрішнє розслідування виявило недоліки» в практиках компанії (хоча насправді це державні регулятори першими вказали на ці незаконні «недоліки»). Сакс згодом наголосив, що *Zenefits* робить ребрендинг, щоб стати компанією, яка відповідає всім регулятивним нормам, і використовуватиме свій досвід, щоб допомогти клієнтам уникати проблем із наглядовими органами, марних витрат, шахрайства і зловживань. Враховуючи контекст, новий образ бренду був повний тонкої іронії.

Вивчення прикладів усіх цих успішних IT-компаній допомогло мені краще зрозуміти суть буденної роботи засновників стартапів і венчурних капіталістів — без тарабарщини й евфемізмів: підприємці вигадують нові способи порушення закону, а інвестори визначають і фінансують

найперспективніші схеми. Такою була таємниця продавців лопат із Кремнієвої долини.

Лазівки, як і родовища золота, можуть виснажуватися. У цьому я вже переконався раніше на конференції *Collaborate*, яка просувала себе як шанс для стартаперської публіки «вибудовувати цінні нові зв'язки» з урядовцями та навпаки. Я відвідав зустріч, присвячену грантовій програмі *Small Business Innovation Research (SBIR)*[{24}], створеній Конгресом 1982 року нібито для фінансової підтримки найсучасніших наукових і технологічних розробок малого бізнесу (хоча від кандидатів часто очікували співробітництва з великими підрядниками на зразок *Lockheed* або *Booz Allen Hamilton*). Ця ініціатива переросла в урядовий венчурний фонд на $2,5 мільярди, близько половину з яких Міністерство оборони спрямовувало на стартапи, які приватні венчурні капіталісти могли вважати «надто ризиковими». В останні роки воєнні гранти профінансували неймовірні прориви на кшталт Енергетично автономного тактичного робота — вельми незвичайної бойової машини. Як пояснювали його розробники, робот заряджав свої батареї, видобуваючи енергію з «біомаси» та «інших органічних джерел енергії» на зразок рослин і, ймовірно, людей — якщо цього вимагатиме завдання. Тому й така назва. Працівник грантової програми назвав іще кілька історій успіху, включно з 10-мільярдною фармацевтичною фірмою *Biogen* та компанією *iRobot*, яка виробляє пилососи *Roomba*.

Обговорення, присвячене технікам отримання гранту *SBIR*, проводив товариський чоловік із показним золотим годинником, який зробив кар'єру, спритно працюючи з цією системою. Його звали Ерік Адольф, а компанія його називалася *Government Proposal Solutions*. Колись «дочиста розорений», він виграв грант *SBIR* із першої спроби. «Я нічого не знав. Я був у відчаї, подав заявку і виграв»,— згадував Адольф. Співпрацюючи з компанією, що тоді звалася *GRiD Computers*, для отримання фінансування від НАСА, він допоміг із розробкою ранньої моделі планшету із сенсорним екраном. Після першого були й наступні гранти *SBIR*. Конгрес збільшив фінансування програми, Адольф заробив купу грошей. «Моя компанія пройшла шлях від нуля до ста мільйонів. Ми з моїм технічним директором робили ставки, хто зможе отримати більше державних грантів. Оце таким хворим хлопцем я був»,— розповів Адольф. Тепер він бажав ділитися знаннями.

Основою грантовибивної стратегії Адольфа було надзвичайно уважне ставлення до будь-яких дрібниць. «Питання відповідності вимогам вирішують

машини. Якщо пропустите сторіночку або забудете про якийсь припис — прощавай проєкт»,— пояснював спец. Крім того, він намагався буквально залазити в голови бюрократів, які контролювали цей гаманець, і як папуга повторювати все, що вимагалося. Коли тільки держава виставляла умови, які могли його дискваліфікувати, Адольф примудрявся знаходити обхідні шляхи. «Я навчився грати в цю гру. Подаючись на кожен грант *SBIR*, я мав у команді кандидата наук. Чиновники собі говорили: “Що ж, у нього в команді є людина зі ступенем доктора філософії, цей хлоп явно знає, що робить”»,— розповідав він. За словами Адольфа, зазвичай цей «член команди» був випадковою людиною з PhD, яку він якось запросив на пончики. Усі засміялися. «Зараз вони роблять аудити. Раніше такого не було»,— відзначив він похмуро. Яка прикрість. Пізніше один знайомий венчурний капіталіст розповів мені, що цьому тепленькому місцю вже давно вимкнули опалення. «Гранти *SBIR* стали бізнес-моделлю для деяких компаній, але власті почали це розуміти»,— сказав інвестор. Не дивно, що Адольф став заробляти на продажі своїх секретів — вони втратили актуальність!

На кожному кроці мої дослідження та особистий досвід підтверджували цинічні оцінки Газі, якими той ділився за випивкою. Мені все ще треба було багато чого навчитись.

Газі вів далі свою розповідь, а моє пиво ставало все теплішим. За його словами, треба зрозуміти ще одну річ: «Інвестори — вони наче вівці».

«Як це так — наче вівці?» — спитав я.

Газі спитав, чи відвідував я зустріч із венчурними капіталістами, яка відбулася в рамках нашої конференції. Я відвідував. Це був неймовірно нудний конкурс презентацій за участю трьох стартапів і вдвічі більшої кількості інвесторів. «Модератор спитав: “Ви станете в це інвестувати?” Жінка відповіла: “Я почекаю, поки спочатку інвестує хтось інший”. Тобто вона не хотіла першою робити ставку»,— наголосив Газі.

Він пояснив, що, навіть маючи у своєму розпорядженні невеличку армію високоосвічених аналітиків, більшість венчурних фірм недостатньо кваліфіковані, щоб оцінити технічні достоїнства всіх різноманітних стартапів, які шукають грошей у Кремнієвій долині. Для завоювання репутації інвестору достатньо лише раз влучити точно в ціль — потрібна лише одна поїздка верхи на єдинорозі. Але коли на кону мільярди доларів, кар’єри руйнуються так само

швидко, як і будуються. Через це венчурні капіталісти мають азартний менталітет «швидких невдач», який, своєю чергою, робить їх схильними до швидких суджень, ґрунтованих на стереотипах і поверховій інформації, отриманій із презентацій у *PowerPoint*. Це також змушувало їх покладатися на вже добре знайомі ідеї та моделі. «У венчурних компаніях ми розглядаємо під чотириста угод на рік. Це одна в день, тому тут навіть у кращому разі йдеться про дуже невелику кількість слайдів»,— пояснив Газі. Це було ще однією причиною, чому так багато стартапів видавалися такими схожими у своїй посередності — підтримку інвесторів вони отримували не завдяки створенню інноваційних продуктів, які пропонували нові й кращі способи щось робити, але завдяки створенню стереотипних ефектних презентацій у *PowerPoint*, здатних вразити цих овець із дипломами магістрів бізнес-адміністрування — *MBA*.

Мені було важко повірити, що реальні достоїнства компанії чи продукту — речі на кшталт дизайну, програмного коду чи розробницьких рішень — ніколи не бралися до уваги.

«То якість програмної розробки взагалі не має значення?» — спитав я.

Газі похитав головою. Те саме стосувалося наявності доходів або клієнтів. Насправді остання річ, яка щось важила в Кремнієвій долині,— це технологічні інновації. На першому місці стояв маркетинг. Справжні продукти ІТ-галузі — комп'ютери та програми — менш важливі, ніж техніки продажу цих продуктів і акцій компаній, що їх роблять. Портфоліо венчурних фірм переважно складається з безперспективних компаній, побудованих на гучних словах. Серед цих компаній існує нестача справжніх інновацій, бо поступовий розвиток технологій — менш надійний генератор прибутку, ніж, скажімо, нові хитрі методи оббирання людей чи використання лазівок у законодавстві. Абсолютна більшість підтримуваних венчурним капіталом стартапів приречена згоряти швидко або, в кращому разі,— шкварчати кілька років, даючи дуже скромний річний прибуток десь в 1 %. І це не те щоб проблема, як мінімум, з точки зору інвесторів. Газі пояснив, що 60 % прибутків венчурних фондів зазвичай надходять від 10 % їхніх інвестпроєктів, а «все інше там — лайно». Тож фінансисти врешті майже гарантовано отримують прибуток. А от у підприємців справи значно гірші, бо вони майже гарантовано приречені, навіть якщо отримають венчурне фінансування. Дослідження, проведене 2012 року Гарвардською бізнес-школою[18] серед двох тисяч профінансованих венчурним капіталом компаній, показало, що понад 95 % із них зазнали

невдачі. «Ти просто не зустрінеш багато інформації про провальні ініціативи»,— сказав Газі.

Він був правий. Технарі говорили лише про свої минулі невдачі — це був такий обов'язковий вступ до розповіді про нинішній успіх. Але більшість невдач були безповоротними, і починати спочатку засновникам було зовсім непросто. Я міркував над цими цифрами з гарвардського дослідження. Якщо 95 % стартапів зазнають невдачі, то 5 % стартапів отримують більшу частину уваги — як від представників індустрії, так і від зовнішнього світу. Це означає, що трансльований образ Кремнієвої долини був мало схожий на реальність. А я жив у реальності. В реальному житті майже кожен був невдахою, який намагався прорватися,— прям як я.

Ми були наживкою. Кормом. Лохами. Газі розповів, що йому шкода щойно прибулих підприємців, які не мають елітних зв'язків і досі вірять модному шуму про меритократію, можливості, співпрацю і гіківський товариський дух. З точки зору Газі, лише один фактор визначає, хто хоча б матиме шанс потрапити до успішних 5 %: «Головне — з ким ти знайомий. Повчись у Стенфорді, і якщо в тебе буде навіть погана ідея, вона отримає фінансування».

Одна компанія, яку *Wall Street Journal* називав «втілення стенфордських стартапів», цілком резюмувала ошуканську меритократичність Кремнієвої долини — від своїх прекрасних витоків до ганебного падіння. Ця компанія під назвою *Clinkle*[19] отримала підтримку інвесторів навіть до того, як визначила, що конкретно робитиме. За словами засновника Лукаса Дюплана, стартап *Clinkle* був «рухом, який мав підштовхнути людську расу вперед», але окрім цього ніхто не знав достеменно, що це за компанія. Дюплан був дев'ятнадцятирічним магістрантом факультету інформатики в Стенфорді та нестерпним показушником. Утім, особливої потреби докладно зупинятися на недоліках Дюплана немає; головне, що його науковим керівником був президент Стенфорду та член ради директорів *Google* Джон Генессі. Разом із Генессі ще кілька професорів підтримували похід Дюплана в приватний сектор економіки, заохочуючи те, що *Wall Street Journal* назвала «одним із найбільш масових виходів» в історії факультету. Понад десяток студентів полишили навчання, щоб працювати на Дюплана. Останній за допомогою інвестицій своїх батьків і венчурної фірми *Highland Capital* орендував будинок, який мав слугувати штаб-квартирою і гуртожитком для *Clinkle*.

Маючи за собою престиж і вплив керівництва Стенфорду, але досі не маючи чіткого бізнес-плану, *Clinkle* примудрився залучити $25 мільйонів початкових інвестицій на розробку якогось застосунку, що існуватиме десь у «просторі мобільних платежів». Передбачуване марне тринькання цієї солідної суми з належним скептицизмом і злорадством описувалося в блозі з плітками *Valleywag* на сайті *Gawker* та в інших місцях, хоча багато підлиз і стало на захист *Clinkle*. Розчаровані працівники почали звільнятися ще до того, як з'явилися фото Дюплана, де той позує зі жменями, повними грошви, неначе репер Пі Дідді. Далі почалося скорочення штату. В паніці інвестори запросили для «нагляду дорослих» низку досвідчених менеджерів, один із яких звільнився протягом 24 годин. З порушенням усіх термінів і перевищенням бюджету *Clinkle* врешті запустила сервіс цифрових платежів, а згодом зробила крутий розворот, перетворившись просто на цифрову лотерею. *Clinkle* стала посміховиськом, а Дюплан — парією. Але насправді провина лежала на деяких представниках адміністрації Стенфорду та вівцеподібних венчурних капіталістах Долини. Мені здається, що вони просто бажали скористатися буйною енергією відносно наївних студентів-контрактників і заробити швидкі гроші на безглуздих, неробочих і — за інших умов — відверто сумнівних інвестиційних схемах. А ці підприємці, що кинули навчання, були просто енергійними телепнями, які, щойно отримавши лопати, викопали для себе по ямі.

Стенфорд дав ще один сумнозвісний приклад кумівства Кремнієвої долини: *Theranos*[20] — сильно розхвалений медичний стартап, який агресивно продавав те, що називалося неймовірно доступним сервісом для аналізу крові. Його засновниця Елізабет Голмс, яка також покинула навчання в Стенфорді, справді вміла красиво говорити й переконувати. Вона одягалася в чорні водолазки, а це викликало неминучі асоціації зі Стівом Джобсом. Дівчина була типовим вундеркіндом. Вона змогла стати наймолодшою жінкою--мільярдеркою, заманивши своїми чарами в раду директорів *Theranos* людей на кшталт Генрі Кіссинджера. На відміну від *Clinkle*, компанія *Theranos* отримала єдинодушно захоплене висвітлення в пресі, включно зі штампованою біографічною заміткою в журналі *New Yorker* пера Кена Аулетти, який оспівував її спартанську рішучість побудувати «світ, в якому більше ніхто не муситиме говорити "прощавайте" надто рано». *Theranos* і Голмс лише обсипали лаврами і трояндами, поки серія журналістських розслідувань у *Wall Street Journal* не з'ясувала, що продукт компанії — пристрій для аналізу крові — був абсолютно негодящим, а наглядові органи погрожували заборонити Голмс мати справи з медичною галуззю. Втім, федерали врешті

дали *Theranos* спокій, отримавши обіцянку триматися подалі від бізнесу на аналізах крові протягом двох років. Компанія відбилася від позовів акціонерів, погодившись видати їм як компенсацію частину акцій самої Голмс, тобто фактично збільшивши їхню частку прибутку від шахрайства. За логікою капіталу, навіть знеславлену компанію штибу *Theranos* усе одно можна було подати як успішну. Один мій приятель, який оцінював інвестиції в IT-компанії для великого пенсійного фонду, якось розкрив мені умонастрій своїх працедавців. За його словами, не важливо, працює реально нова технологія чи ні. Головне, щоб інші інвестори вірили, що вона може працювати. Якщо вони вірять, то їхня впевненість підніме вартість компанії — незалежно від її реальних якостей. «Продажі — це все»,— пояснив приятель. Уся штука в тому, щоб знати, коли купувати акції, а коли скидати їх. Саме тому так важливо мати інсайдерську інформацію.

Те, що описував Газі, являло собою систему патронажу з неформальною, постійно змінною, але неминучою ієрархією. А це, звісно, дуже сильно відрізнялося від спрямованого назовні образу Кремнієвої долини як заснованої на співробітництві меритократії ґіків, величні ідеали і розумова дисципліна яких ставили їх вище дрібних міжособистісних інтриг. Ця система патронажу відносно добре захищала інсайдерів від зовнішніх загроз, як-от повстання дрібних акціонерів і розслідування державних регуляторів. Вона не просто обирала переможців, а створювала їх. «Саме так *Sequoia* та *Andreessen* постійно влучають у яблучко. Вони здатні дізнатися найкращі ідеї першими, а всі інші просто підбирають рештки»,— пояснив Газі.

Тут він замовк і зробив великий ковток. Він бажав, щоб я зрозумів, що IT-індустрія не просто *переживає* цикли бумів і крахів — вона залежить від них. Зовнішній світ знає Кремнієву долину за багатством її переможців і захоплюється їхніми неймовірними тріумфами. Однак, на переконання Газі, ця система не може функціонувати без ще більшої кількості невдах. Це навряд чи видасться таким уже одкровенням будь-якій людині, добре знайомій із теорією і практикою капіталізму, але в нашому контексті думка Газі була не просто глибокою, але і єретичною. Риторика і мотиваційний дух Кремнієвої долини спиралися на нескінченні «win-win» фантазії ідеологів вільного ринку, хоча це й маскувалося зовнішнім глянцем альтруїзму та прогресу. Казати, як це робив Газі, що цей економічний пиріг має лише обмежену кількість шматків, означало підривати всю справу Кремнієвої долини, яка збагатила стількох людей і, на думку цілої купи інших, мала збагатити також і їх.

Але Газі відчував, що настає час змін. Спекулянти стають нервовішими. Джерела легких грошей для стартапів пересихають. Лише найбільш холодно-цинічні та настирні — і з найкращими зв'язками — знатимуть, що буде далі. Однак численні колеги Газі й досі вірили в приречені ідеї. Один із них, поділившись аналізом ситуації від своєї фірми, нещодавно сказав Газі: «Нам здається, ця бульбашка ніколи не лусне». На що Газі відповів: «Слухай, вона за визначенням мусить луснути». Будь-що — від урізання федерального бюджету до кризи довкола позичок на навчання — могло викликати наступний крах. У будь-якому разі, за словами Газі, наслідки будуть знайомими: скорочення працівників, небагатослівні повідомлення про закриття для користувачів і викуп контрольних пакетів акцій за мізерною ціною для збереження обличчя засновників та інвесторів. «Я вже тричі спостерігав таке. Люди буквально збирають свої речі та йдуть геть»,— мовив Газі. До кінця 2015-го лише кілька стартапів бажали здійснити вихід на біржу, а найрозумніші єдинороги накопичували гроші «на чорний день», як називав це Газі, замість того щоб викидати їх на вечірки з даровою випивкою та рекламні кампанії.

«Хоч би коли ти почув від людей фразу на кшталт "Ні, все добре, ніякого краху не передбачається" — знай: саме тоді щось і має трапитись»,— казав Газі.

Його лиховісні пророцтва змушували мене почуватися одночасно і задоволеним своєю правотою, і стурбованим. Задоволеним, бо я виявився правим у своїх підозрах, що Кремнієва долина була одним суцільним ошуканством. Стурбованим, бо я відчував, що приїхав сюди вже запізно. Втім, поки ситуація ще не була безвихідною, а моя доля — вирішеною: я досі мав непереможну комбінацію сміливості янкі, простонародної мужності та біологічної самовпевненості.

VI
Успіх через крах

Мені набридло вже бігати манівцями. Я хотів потрапити в центр подій. Я хотів вихваляти мою чудову ідею стартапу. Я хотів почути, як інвестор скаже: «Ти — рок-зірка, ось тобі чек на п’ять мільйонів доларів, приходь знову, коли все витратиш». Я бажав грошей і слави.

Також мені хотілося ще дещо: спалити все тут до останку, принизити цих продажних дурнів. Я очікував для себе компенсації за всю нудьгу, пережиту під час блукань від бару до клубу, від конференції до конференції, від «запуску Безглуздого Товару А» до «Нікчемної вечірки Б». Хотілося розбагатіти й перемогти всіх багатіїв. Поштурхати вулик і наїстися меду. Але найбільше я жадав довести, що є більш гідним, ніж усі ці випадкові щасливчики-технарі,— хитрощами змусити їх платити мені, щоб довести, наскільки безчесними й маніпулятивними вони були. Єдине, що було потрібно,— це ідея. І це мала бути ідея правильного типу — щось трохи дурнувате чи трохи кримінальне. Ця схема мала бути настільки ризикованою і водночас настільки потенційно прибутковою, щоб венчурні капіталісти Долини не змогли встояти перед нею.

Або щось у такому дусі. На жаль, я не мав жодної підхожої ідеї. Тож я приступив до пошуків успішних здирницьких ідей. Посередність і геніальність іноді відрізняються лише дрібним нюансом. *Twitter* був популярним… «Кайфітер»? *Twitter* для любителів метамфетаміну? Та ні… забагато відповідальності. Та й, за інформацією журналу Vice, усі технологічно прошарені споживачі «гвинта» вже активно юзали *Tumblr* для порівняння своєї параноїдальної маячні та поширення цінних думок штибу «В мене висипи на шкірі[1] через постійне вживання гвинта — дико чешеться». Тоді може — «Ґанджер»? Твіттер для адептів куріння марихуани? Та це геть зайве. «*Twitter*…— дуже погано керована компанія[2],— здається, у них там курять забагато плану»,— якось сказав у телеефірі венчурний капіталіст Пітер Тіль. А як щодо *Facebook* для людей, у яких навіть приятелів нема? Я міг би назвати це… «Іксбук»? Але мені важко було б переплюнути *RentAFriend.com*, який стверджував, що має вже півмільйона користувачів. *Facebook* для тварин? Люди люблять постити фотки своїх домашніх улюбленців. А може, дозволити тваринам робити це самостійно? Я знову спізнився. Соцмережі, присвячені виключно тваринам, активно конкурували між собою. Це були сайти на кшталт

MySocialPetwork.com, Petwink («для пристрасних власників домашніх улюбленців») або *Petbu*, який обіцяв допомогти «зробити вашу тваринку відомою». Треба було вигадати щось абсолютно інакше, однак те саме.

Я переглядав різні IT-видання в пошуках натхнення, повертаючись, як завше, до Hacker News — домашньої сторінки для людей, переконаних у тому, що вони є найрозумнішими у світі. Там я знайшов есей засновника сайту Пола Ґрема під назвою «Перед стартапом»[3]. Схоже, що там йшлося про мою ситуацію. Есей був адаптацією гостьової лекції Ґрема, яку він прочитав у Стенфорді на курсі про стартапи, який вів його бізнес-партнер Сем Альтман. «Щоб досягти успіху зі стартапом, не треба бути експертом зі стартапів, треба бути експертом з інтересів ваших користувачів і з тих проблем, які ви для них вирішуєте»,— писав Ґрем. Я не був експертом із жодної з тих речей, які, за словами Ґрема, давали мені перевагу над експертами зі стартапів. «Тут є небезпека: за допомогою облуди можна дійсно справити певне враження на інвесторів. Якщо ви вмієте суперпроворно удавати, що знаєте, про що говорите, то зможете дурити інвесторів принаймні протягом одного, від сили двох етапів фінансування»,— попереджав Ґрем. Чи треба мені було більше, ніж один-два етапи фінансування? Та ні. І це надихало.

Я ще більше увірував у власні перспективи, дізнавшись, що насправді мені навіть не потрібна ідея. В 2012 році *Y Combinator* — інвестиційний фонд, який стояв за виданням *Hacker News*,— оголосив, що починає приймати заявки на фінансування від команд, які навіть не мають ідей для стартапів. «Тож, якщо від заснування стартапу вас стримувала лише відсутність ідеї[4], тепер вас уже нічого не має стримувати»,— наголошували інвестори. Мені була відома марнотратна репутація венчурного капіталу, однак я все одно здивувався, дізнавшись, що деякі з найпрестижніших інвесторів в IT вливають мільйони доларів у хлопців, які приходять на співбесіду без жодної конкретної ідеї. Хоча яка їм різниця? Це ж не їхні гроші. Будучи неначе приватними біржовими брокерами для стартапів, венчурні капіталісти розпоряджаються великою кількістю коштів. Інакше кажучи, інвестори мали своїх інвесторів. Часто це були великі інституції на зразок університетів чи різноманітних фондів. Стенфорд, наприклад, був значним гравцем, як і різні пенсійні фонди.

Але ця публіка очікувала результатів, тож венчурна індустрія не могла виглядати повністю безвідповідальною. Тому Y Combinator представив благеньке обґрунтування для своїх надто розслаблених інвестиційних критеріїв у тій же зазивній публікації:

Серед стартапів, які ми погоджуємося фінансувати, значна частина повністю змінюють свої ідеї, і деякі з них роблять це дуже вдало… Іншою причиною, чому ми пропонуємо такі умови, є те, що наш досвід підказує, що розумні люди, які думають, що вони не можуть вигадати гарну ідею для стартапу, найчастіше помиляються. Майже будь-яка розумна людина носить у собі гарну ідею.

Неймовірним чином технології просунулися настільки, що мені навіть не треба було думати про назву мого стартапу без ідеї — можна було просто замовити її в один клік. Існувала низка стартапів, які генерували назви для інших стартапів, на зразок *whatthefuckshouldinamemystartup.com*, який запропонував варіанти *DownLaunch, Growth-Boost, SnapSlice, Spotlr* і *Starterfyer*. Назви були нормальні, але всім їм бракувало якогось невловимого шарму, такого необхідного моєму бренду.

Після ретельних міркувань я зупинився на *Monkeywrench*[{25}] *International*. Це була проста потужна назва, яка давала обширні можливості вибору чарівного маскота. Найважливіше, що кожному любителю майструвати було відомо: міцний розвідний ключ — це найбільш універсальна річ у будь-якому наборі інструментів. Щоб іще більше продемонструвати свою чесність і сумлінність як прихильника технологій і підприємця, я витратив кілька годин на створення маленького сайту. Він мав правильний вигляд для стартапу 2015 року — виразна палітра, жодних прикрас. Відкинувшись у своєму кріслі, я захоплено розглядав своє творіння. Це було те, що ІТ-підприємці називали «мінімально життєздатний продукт». Ласкаво просимо на *monkeywrench.international*!

Мій наступний виклик: вигадати стисле і легке до запам’ятовування вираження суті компанії, якій нема чого запропонувати.

Потім я згадав дещо з читаного про венчурну фірму *Andreessen-Horowitz*, яка, подібно до моєї нової компанії, здається, нічого цінного не виробляла. Я читав, що джерелом натхнення для девізу *Andreessen-Horowitz* став модний троцькістський вираз «перманентна революція»[5]. Вихоплена із забутої боротьби за безкласове суспільство й використана для нової ери капіталістичного панування, стара марксистська догма отримала свіжий мотиваційний шик. Скориставшись підказкою від *Andreessen-Horowitz*, я пошукав натхнення у Мао: «Революція — це не званий обід[6] і не написання есею, це не малювання і не вишивання; вона не може бути такою витонченою, спокійною і делікатною, такою поміркованою, доброю, люб’язною, стриманою і великодушною. Революція — це повстання, це акт насильства, за допомогою

якого один клас скидає інший». Мій слоган був готовий: «Підрив — це не званий обід».

Підрив був усім. Цінність IT-компанії вимірювалася її підривним потенціалом. Якщо твій стартап не був підривним, то можна було повертатися до студентської лави й переводитись на філологію. Підривна компанія мала потенціал захопити цілу галузь, як середньовічні скрипторії були підірвані друкарством, навальна атака піхоти — кулеметом, ерудиція — пошуком *Google* тощо. Хибне твердження[7], що за такими неоднорідними прикладами зміни людської поведінки стояв якийсь очевидний закон бізнес-адміністрування, з'явилося в теорії «підривних інновацій», сформульованій одним професором Гарвардської бізнес-школи 1997 року. Інший гарвардець Марк Цукерберг зробив підрив принципом діяльності *Facebook*, наказуючи працівникам «рухатися швидко й ламати те, що ламається». Пізніші маніфести технарів звели претензійну наукову теорію до вульгарної суті: «Ламай всяке лайно». Я мав бути схожим на людину, яка готова ламати всяке лайно. Я роздобув яскраво-жовту футболку, на якій великими літерами було написано «НАСТАВ ЧАС ПЛАНУ» — йшлося про біткойн, звісно. Хотілося ще замовити підривні візитівки, але мій бюджет був вельми обмеженим. Тож, щоб зекономити, я купив сріблястого дизайнерського картону на *Amazon* і зробив їх власноруч. Після друку порозрізав аркуші канцелярським ножем на невеликі прямокутники, які нагадували кишенькові люстерка для нюхання кокаїну — улюбленого засобу підвищення продуктивності серед менеджерського складу Кремнієвої долини ще з 1980-х. На кожній картці був лише рядок тексту — мій новий імейл *futurebillionaire@aol.com*. Останнім штрихом став чудовий небесно-блакитний піджак, який я надибав у *Nordstrom Rack* за $26.

Невдовзі я мав бути готовий до виходу на сцену. Потрібна була лише ця невловима ідея. Можливо, я помилявся, концентруючись на якості, якщо можна було б узяти кількістю. Інтернет чудово дав із цим раду: я швидко знайшов із півдесятка генераторів ідей для стартапів. Моїм улюбленцем став ItsThisForThat.com — кожен клік давав нову ідею:

- Нейромережа для домашніх улюбленців!
- Натільний комп'ютер для колишніх зеків!
- Магазин подарункових наборів для медичної марихуани!

- *Snapchat* для стриптизерок!

- *Foursquare* для привабливих людей!

- Соціальна гра для асоціальних людей!

Сайт видавав яскраві ідеї за лічені хвилини. Була тільки одна проблема: ці ідеї, хай би якими абсурдними вони видавалися, вже були втілені. А саме:

- Нейромережа для домашніх улюбленців? *No More Woof* [8] — «електронний пристрій, який обіцяє аналізувати хвилі собачого мозку та перекладати ряд їхніх думок на базову англійську».

- Натільний комп'ютер для колишніх зеків? 3M *One-Piece GPS Offender Tracking System* дозволяє поліції «ефективно стежити за правопорушниками буквально всюди, в будь-який час, з різними рівнями інтенсивності — за допомогою компактного пристрою, що надягається на тіло».

- Магазин подарункових наборів для медичної марихуани? Eaze, підтриманий Пітером Тілем, пропонує «легку швидку професійну доставку марихуани» на замовлення.

- *Snapchat* для стриптизерок? Цей сервіс зветься *Snapchat*.

- *Foursquare* для привабливих людей? *Instagram*.

- Соціальна гра для асоціальних людей? *Foursquare*.

Воістину, немає нічого нового під сонцем.

Я кляв свою лиху долю, гуляючи Маркет-стрит уздовж фортець улюбленців фортуни. Коли проходив біля штаб-квартири *Uber*, повз мене проїхала група мотоциклів. Я побачив групу припаркованих уздовж вулиці поліційних машин, а поблизу — чотири великі чорні автобуси, що стояли біля тротуару. Невеликий загін поліційних спецпризначенців перекривав середину дороги. Через що була вся ця метушня? Тоді я побачив чоловіка, який тримав розмальований від руки плакат, де було написано: «АВТО *UBER* ВИКЛИКАЄШ — ПРО СТРАХОВКУ ЗАБУВАЄШ». Це був останній таксист, який залишився тут після вранішньої акції протесту пари сотень ліцензованих таксистів. Протест був приурочений до візиту делегації Конференції мерів

Сполучених Штатів, яка прибула на чорних автобусах. «Вони тут, бо *Uber* пригощає їх обідом»,— сказав мені таксист. Він був явно на нервах. «Я не проти того, щоб позмагатися з Uber у чесному бою. Але ж вони просто не бажають платити за ліцензування і страхування. А це ж геть не важко — будь-який ідіот може це зробити. Вони просто не хочуть платити»,— пояснив він.

Таксисти були не єдиними робітниками, які потрапили до цієї пастки. Суть більшості стартапів, що рекламують себе як *«Uber* для *X*», зводиться до «Дешева робоча сила для *X*». Вони породжують той же ефект зниження зарплат у своїй галузі, як *Uber*, що використав венчурні гроші для підтримання дешевих тарифів, позбавляючи таксистів шансів на пристойний заробіток.

Розгніваний таксист став моєю музою.

Його проблема стала рішенням, яке я шукав. Він подав ідею: а що, як існував спосіб збільшити вартість робочої сили? Таксист був членом профспілки, як і всі люди, що протестували того ранку. Протягом усієї історії створення профспілок найнадійнішим способом для робітників було заробляти більше, працюючи менше.

Це воно! Моя здатна змінити світ ідея — профспілки.

Застосунок для організації… Але як на цьому заробляти? Хто за це платитиме? Профспілки? Ні. Корпорації? Ні. І тут я зрозумів: конкуренція.

І знову на правильний шлях навів *Uber*[9]. Ця компанія провела хитру й підступну кампанію проти свого основного конкурента *Lyft*, замовляючи тисячі поїздок, а потім скасовуючи їх. Таким чином вони сподівалися, що розчаровані скасуваннями водії перейдуть працювати до *Uber*. Також вона організувала операцію *SLOG*{26} [10] — «маркетингову програму», суть якої вдалося розкрити виданню *Verge*. Йшлося про таємних вербувальників з «одноразовими мобілками, кредитками й стартовими пакетами для водіїв» — їх звинувачували в тому, що ці люди замовляли поїздки на *Lyft*, а потім переконували водіїв перейти до *Uber*.

«*Uber* не лише знав про цю схему, але й активно заохочував такі дії. Чинячи так, компанія відверто брехала і клієнтам, і медіа, й інвесторам»,— розповів один інформатор журналістам *Verge*. Повідомлялося, що операція SLOG почалася з особистих зустрічей водіїв і маркетологів Uber високого рівня,

а далі в хід ішли імейли із заохочувальними промовами та інструкціями для подальших дій. І звісно, громадський осуд операцій *Uber* не завадив успішному виходу компанії на біржу, де її оцінили в $68 мільярдів — в очах інвесторів вона коштувала не менше *BMW* і навіть більше за *General Motors*, *Ford* або *Nissan*. Якщо не рахувати швидкоплинний шквал осуду від наївних і непрактичних людей із *Juno* і *Lyft*, уберівська кампанія саботажу конкурентів стала чистим успіхом. Імовірно, єдине, що стримувало інші стартапи від застосування подібних тактик,— це нестача потрібних знань. Та ще хіба тактовність. Для мене ж все це проблемою не було.

Моя ідея була справді підривною — в тому сенсі, що вона була одночасно сумнівною з точки зору закону та потенційно прибутковою. Я збирався застосовувати перевірені методи корпоративної диверсії до ринку, про який найприкрішим чином забули визнані гравці IT-індустрії.

І ця ідея виявилася настільки простою, що я аж дивувався, як це її ще досі ніхто не реалізував. Якщо Uber міг використовувати таємну тактику в дусі профспілкової роботи для переманювання водіїв із *Lyft*, то чому ж *Lyft* не відплатити таємним фінансуванням реальної профспілкової ініціативи в *Uber*? А якщо подумати, то чому б так не зробити *кожній* компанії, яка хоче отримати перевагу над конкурентом? У бізнессередовищі це мало б сприйматися як саме собою зрозуміле, особливо враховуючи надзвичайну сфокусованість американських компаній на короткострокових результатах. А в довгостроковій перспективі, звісно, ця ідея має потенціал використати хижацьку спрямованість капіталізму проти нього самого, змусивши корпорації фінансувати розвиток профспілкового руху. *Monkeywrench International* мала підірвати профспілковий рух і олігархічний капіталізм одночасно.

З урахуванням моїх обмежених можливостей, основною перевагою було те, що тут не треба було створювати якийсь застосунок. Технічні деталі могли почекати, поки я не організую початковий етап фінансування. Але спочатку треба було вирішити, як називати цей новий продукт. Першою на думку мені спала назва Laborswarm — профспілковий рій! Але я швидко відмовився від неї як від надто комахоподібної на користь менш моторошної назви бренду, яка буквально закликала «профспілкувати» будь-що: *Laborize*. Доменне ім'я коштувало лише $10. Я тут-таки його купив і почав створювати шикарний лендінг. Спочатку знайшов стару та, як сподівався, не захищену копірайтом чорно-білу фотографію робітничої ходи. Це було фото з демонстрації на День

солідарності трудящих в Міннеаполісі 1937 року — три роки після того, як профспілка *Teamsters* організувала загальний страйк у місті. На транспаранті в центрі оригінальної фотографії було написано «ЗА ОБ'ЄДНАНИЙ ПРОФСПІЛКОВИЙ РУХ». Я натомість прифотошопив новий слоган — «ОРГАНІЗУЙ КОНКУРЕНЦІЮ». На мою думку, це давало непогане уявлення про концепцію.

Решту сайту *laborize.com* я наповнив наочними слоганами: «Їхня солідарність — твоя можливість», «Профспілкова агітація будь-де і в будь-який час» і «Страйки як сервіс». Додав ще фоток з інших історичних страйків і заворушень, закінчивши фотографією більшовицької демонстрації 1917 року перед Зимовим палацом у Петрограді. Кілька кліків — і сайт розпочав роботу. Поглянувши на свої досягнення, я більше не турбувався, що помру на самоті в брудній камері. Менш як за день, використовуючи лише власну кмітливість і *MacBook*, я створив наступний великий глобальний стартап — убивцю *Uber*, мій пропуск до Товариства мільйонерів, рушій революції — *Laborize*!

Ідею свого стартапу я пояснив Газі, сподіваючись на схвалення від циніка, який мене надихнув. Я знав, що сам він не інвестує в таке гроші, але хотів почути його думку. Він був радий допомогти, тож я все розповів. А потім спитав: «Як гадаєш, таке добре зайде венчурним капіталістам?»

Газі сміявся безперестанку, так, що на очах виступили сльози. «Вони вирішать, що ти жартуєш. Вони подумають: "Цей хлоп намагається спалити нас на підтримці того, що, як відомо, і так постійно відбувається"»,— промовив урешті він.

Що ж, я одночасно і хотів цього, і не хотів.

Розхвалювати проєкт було просто нестерпно. Мені була огидна кожна секунда приниження під час намагання залучити інвесторів, але я не збирався зупинятися до того, як мені це вдасться. Більшу частину часу я боявся, що не зароблю і десяти центів. В оптимістичні періоди було страшно від думки, що хтось справді міг виписати мені чек. Припустімо, я візьму гроші на створення відверто протизаконного стартапу. Припустімо, потім у мене почнуться проблеми зі, скажімо, Міністерством юстиції Сполучених Штатів. І що тоді? Можна було б заявити, що все це жарт. Ха-ха! Та нехай навіть мені вдасться уникнути кримінального переслідування, все одно інвестори можуть заявити, що я їх обдурив. Тоді можна буде лише повернути їм гроші та

сподіватися, що вони мають добре почуття гумору. Я приготував цілу низку непереконливих виправдань на такий випадок, побудованих на прикладах з історії титанів IT, які робили подібні речі до мене. Якщо користувачі чи клієнти *Laborize* зробили щось неправильне, сказав би я, це — їхні справи і їхня відповідальність. Я ж просто надавав *платформу*. І звісно, я б забороняв будь-яку незаконну діяльність на цій платформі, заохочуючи користувачів повідомляти про кожне побачене неподобство. Це було б дуже схоже на поведінку, зокрема, сайту *Craigslist*, який умивав руки від незаконних оголошень, одночасно заробляючи на їхньому існуванні. В будь-якому разі, думав я собі, як же можна звинуватити мене в сприянні протизаконній поведінці, якщо я майже геть нічого не знаю про ці закони?

Враховуючи те, наскільки погано продуманим був мій злочинний план, гадаю, мені повезло, що я не зміг завоювати увагу жодного серйозного інвестора. Усі доброзичливі незнайомці, які витримали мою рекламну промову, висловлювали ввічливу підтримку. Серед таких був і суворий економіст-лібертаріанець зі Стенфорду, з яким я розговорився на одній конференції. Він сказав, що *Laborize* інтригує і «може навіть і спрацювати». Це тепер я розумію, що тоді просто не знався на місцевих манерах, а варто було б знати, що каліфорнійці відмовляють завжди з усмішкою. Побажати комусь успіху — це одне, а виписати цій людині чек — геть інше.

Пам’ятаючи про нескінченний ряд напівсирих стартапів, що отримали фінансування, я вирішив, що домовитися про зустріч з інвесторами буде зовсім просто. Але, зважаючи на відсутність будь-якого відгуку на мою імейл-кампанію, я, можливо, мав би більший успіх, видаючи себе за нігерійського принца. Я намагався бути розумним, веселим, догідливим. Намагався жонглювати модними слівцями та відомими іменами. Та ніхто не клював. Тож я докладав ще більших зусиль. Двічі я робив вилазки в ділові квартали, без запрошення з’являвся в офісах венчурних капіталістів, щоб поговорити просто на місці. Щоразу я давав одну зі своїх люстеркоподібних візиток секретарці й просив передати її тому інвестору, з яким я «листувався електронною поштою». Одна з них навіть похвалила мене за зухвалість. Втіхи від цього було небагато, але я хоч викликав якусь реакцію.

І знову-таки я доклав додаткових зусиль, цього разу пішов буквально на пограбування. Чому б просто не вдертися на чиюсь зустріч з інвестором? Моєю ціллю став інкубатор під назвою *Runway*, який перебував у будівлі *Twitter* на Маркет-стрит. Коли побував там вперше — на обговоренні, де познайомився із

тим стенфордським економістом,— я запримітив оголошення з робочими годинами такого собі Кайла Андерсона з *Greylock Partners*. Я позначив потрібну дату в календарі, а коли настав час, із хитрощами пройшов охорону. На щастя, потрапив якраз на зміну караулу, тож охоронниця балакала з подругою. Нагорі в Runway я блукав уздовж рядів переважно порожніх столів і заглядав до кімнат для переговорів у пошуках Кайла, та ніде не міг його знайти. Врешті я побачив людину, яку можна було спитати про Кайла. «Та сьогодні багатьох немає. Учора ж була вечірка на честь перемоги баскетбольної команди "Ворріорз"»,— пояснила ця особа. У вигляді поблажки я надіслав Кайлові імейл, в якому повідомляв, що хоча він, очевидно, забув про свої п'ятничні вечірні обов'язки, мої двері досі відкриті для інвестицій від *Greylock*. Дивно, але він так і не відписав мені.

Та можливо, мені б більше поталанило налагодити зв'язки з грошовитими технарями у більш інтимній, веселій і товариській обстановці? Прислухавшись до поради, я вирушив на вулицю венчурних фірм Сенд-Гілл-роуд, де мала відбуватися найгарячіша вечірка в усьому Менло-Парк — «Ніч пум». Я дізнався, що цей традиційний захід готелю «Роузвуд», що належав Стенфордському університету, проводили з 2009 року з кількома перервами, пов'язаними з публічними звинуваченнями в проституції. Чоловіки на цьому заході були явно застарими, щоб цікавити «пум»[{27}], але можу підтвердити, що розпусність «Ночі пум» виправдовує всі чутки. Тут були звичні для британських нічних клубів пристрасні обмацування й притискання разом із супервишуканими нарядами пафосних клубів мангеттенського району Мітпекінг і буквально відчутною на дотик ніяковістю будь-якого тусівочного заходу Кремнієвої долини. В якийсь момент я опинився в товаристві різкої модельєрки, яка щойно покинула свого хлопця. За її словами, він керував «цим дурнуватим стартапом». «У нього був паршивий логотип і не було жодних конкретних планів стосовно заробітку»,— пояснила вона. Ага, критикувати легко. Нарешті незадовго перед відправленням останнього поїзда на Сан-Франциско в черзі біля бару я зміг зав'язати розмову зі справжнім венчурним капіталістом. Під час моєї рекламної промови він зі скляним поглядом кивав головою. Цей венчурний капіталіст був колишнім розробником тридцяти з чимось років, а вже був пересиченим. «Насправді майже не грає ролі, якщо ти вигадав щось нове й краще. Дійсно важливо все те інше лайно»,— пояснив він, говорячи про шикарний брендинг, вдалий таймінг, особисті зв'язки та, звісно, сліпу удачу. Коротше кажучи, моєму плану кінець. Я зрозумів, що припхався на цей захід з абсолютно неправильними мотивами.

Кінець кінцем я змушений був визнати, що маю вдатися до останнього засобу підприємців-початківців Кремнієвої долини: мені варто заплатити за просування своєї ідеї серед інвесторів. Збоку ця практика може видаватися дивною, навіть дещо відсталою. Зрештою, щоразу, як стартап злітає, інвестори отримують значно більше грошей, ніж його творці. Тож, здавалося б, це інвестори мають платити за можливість вислухати пропозиції підприємців, а не навпаки.

Звісно, така контрінтуїтивна традиція спиралася на ринкові підстави: ідеї ж бо має кожен, але гроші на їхню реалізацію є лише в небагатьох. Цей дисбаланс, який у часи буму лише посилювався, створював чудове середовище для зростання і процвітання посередників, охочих до збирання вершків із нескінченного потоку потенційних стартапів. У той час, як оплачені наперед «кастингові воркшопи» для акторів і митців у Каліфорнії були заборонені законом, їхні еквіваленти в IT-галузі чудово собі процвітали. Один із таких посередників хвалився престижними компаньйонами, включно з відомим членом інвестиційного клубу ангелів бізнесу[28] Гарварду, який також був попечителем Музею комп'ютерної історії та партнером *Pillsbury Winthrop Shaw Pittman LLP* — топової юридичної фірми в галузі корпоративного права, створеної в 1860-х для заробітку на Каліфорнійській золотій лихоманці.

Ця компанія під назвою *VC Taskforce* брала по $105 за можливість зробити двохвилинну презентацію перед групою інвесторів і отримати 8 хвилин запитань і відгуків. Я вирішив, що, коли б мені остогидло життя засновника стартапу, то варто було б податися в інвестори й брати $630 за годину сидіння й вислуховування ідей інших людей. А тим часом я шукав дешевших пропозицій.

Купа заходів у стилі «плати й презентуй» були організовані у вигляді змагань, які регулярно проводилися по всій затоці Сан-Франциско. Я зареєструвався на «Стартапний вікенд», який підтримували *Google* та адміністрація президента Обами. За можливість приєднатися до триденного конкурсу презентацій молодих стартапів перед групою суддів я заплатив $29,70. Виграю чи програю — діло таке, але навіть доступ до буфету з необмеженим запасом пива й піци, на мою думку, вартий сплачених грошей.

Моїм місцем призначення був *Galvanize* — претензійний стартаперський «кампус», який за $550 на місяць надавав вам право присісти за якимось столом, а за $750 ви вже отримували персональне робоче місце. *Galvanize*, який

називав себе «парадними дверима IT-індустрії», розташувався навпроти оточеного дротяною огорожею брудного будівельного майданчика, де мешкали бездомні. Я вирішив потинятися околицями. Просто перед собою побачив велику картонну коробку, яка здригалася й хиталася з боку в бік. Спочатку з'явився один черевик, потім — другий, далі можна було побачити вже цілу пару ніг. Згодом із коробки виліз чоловік, який методично склав коробку й спакував речі в наплічник. Обтяжений цими речами, він попрямував у мій бік. Я дав йому два долари стартового фінансування і зайшов у будівлю *Galvanize*.

Усередині стояла реєстраційна стійка з купою бейджиків на шнурках і маркером. Організатори «Стартапного вікенду» радили учасникам вибрати для себе одне з трьох визначень: ДИЗАЙНЕР, ХАКЕР, ДІЛЯГА. Я написав на своєму бейджі «КОРІ ПАЙН, ДІЛЯГА». В той же момент за мною вишикувалися трійко спритних чуваків у гарних костюмах. «Діляги!» — вигукнув один із них, схопивши маркер. Воно й видно. Це явно був не перший їхній конкурс стартапів. Ще до того, як я встиг привітатися, Діляги дременули базікати з різними людьми. Цей час для знайомств використовували, щоб знайти потенційних товаришів по команді для конкурсу стартапів. Наше завдання як діляг було спілкуватися з купою людей, описуючи наші ідеї тим, у кого є реальні навички (дизайнерам і хакерам), і переконати якомога більшу кількість із них приєднатися до наших конкурсних груп. Зібравши команду, ми мали створити презентацію стартапу в *PowerPoint* (інакше кажучи — «пітч-дек»), а до кінця вікенду можна було сподіватися й на робочий прототип. Ідеї мали еволюціонувати залежно від того, хто приєднувався до команди, але краще було, звісно, приходити вже підготовленим. Я говорив з усіма, кого лише оминали Діляги: із сором'язливими двадцятирічним студентом факультету інформатики з Таскалуси, що в штаті Алабама; з нервовим *Android*-розробником із Пуни в Індії; з безжурним ресторатором із Південної Флориди, який просто прийшов сюди за компанію з приятелем. Якщо ці люди були б моїми партнерами по команді, то вона б мала називатися «Аутсайдер». Ну і прекрасно.

Черга за піцою й пивом усе збільшувалася, а розставлені півколами біля сцени стільці заповнювалися. Бородатий хіпстер-ведучий вийшов уперед і гучно привернув до себе увагу. «Гей, народе, чи готові ви до початку "Стартапного вікенду"?» — спитав він. «У-у-у!» — відповіла аудиторія. Ведучий Френк, який бажав, щоб його називали координатором, почав з оголошення: «Місія "Стартапного вікенду" — надихати зміни в житті підприємців. Це всесвітній

рух». Якийсь час він розводив теревені, а я трохи відволікся. Загалом, за словами Френка, щовихідного сім-вісім груп роблять те саме: вигадують, створюють і презентують ІТ-компанію разом із геть незнайомими людьми.

Цього вікенду тема конкурсу була «Хакни імміграцію». Мій стартап був узагалі-то не про імміграцію, але я прикинув, що зможу щось вигадати. Питання аутсорсингу, торгівлі та робочої сили з усього світу загалом були ключовими для бізнес-моделі Кремнієвої долини — про це нам розповіли під час вступного обговорення. Серед промовців були іммігранти — творці стартапів, ветерани провідних корпорацій на зразок *Goldman Sachs* і кілька імміграційних юристів, один із яких розводився про «пошук цікавих шляхів, якими можна оминути наші закони». Та окрасою програми тут був Тод Шульте — президент Fwd.us — «комплексної групи захисту інтересів» (тобто лобістської групи), заснованої Марком Цукербергом за підтримки інших ІТ-магнатів, як-от Рід Гофман із *LinkedIn* і Білл Ґейтс. Організація стартувала з капіталом у $50 мільйонів[11] і отримала довічне визнання з боку вашингтонських можновладців і легкий доступ до коридорів влади. За перші три роки діяльності вона витратила на лобіювання близько $2 мільйонів[12]. Шульте, який перетинався з Цукербергом у Гарварді, очолив *Fwd.us* після того, як рада директорів витіснила з посади президента-засновника Джо Ґріна, який був сусідом Цукерберга в Гарварді. Я вже починав помічати загальну схему цих високих призначень. Цей Шульте був одним із найогидніших вишкребків, яких я мав неприємність зустрічати в Сан-Франциско. Коли його покликали на сцену, один із вірних помічників врубив на повну зі смартфону хіп-хоп хіт 15-річної давнини *«Who Let the Dogs Out»* («Хто випустив собак?»), а решта групи підтримки Шульте організувала бурхливі оплески й підбадьорливі вигуки.

Скоро слухняний підлеглий запостив фото Шульте в *Twitter* із хвалебним підписом «Ідейне лідерство!».

«Моє завдання, наше завдання в Fwd.us — просунути всеосяжну імміграційну реформу»,— почав він промову. Шульте був єдиним із запрошених учасників, який розпивав алкоголь просто на сцені, підкреслюючи при цьому свої думки тицянням пляшкою пива в бік аудиторії. «Ми виборемо систему, за якої до цієї країни зможуть приїхати більше висококваліфікованих іммігрантів»,— промовив він. Тиць. «Ми не станемо депортувати одинадцять з половиною мільйонів людей,— вів далі Шульте.— Жодна адекватна людина у Вашингтоні і не помишляє про таке». *Тиць*.

Шульте був настільки самовдоволеним і настільки сильно помилявся. Все це було сказано лише за кілька тижнів до того, як Дональд Трамп почав свою успішну кампанію з обрання кандидатом в президенти від Республіканської партії. Кампанію, майже повністю побудовану на ксенофобських обіцянках депортувати мільйони іммігрантів, яких трампісти оббріхували з використанням найобразливіших расистських стереотипів.

«До речі,— продовжував Шульте,— зробити це щиро бажають обидві партії». *Тиць*. Стратегія його організації — цинічна, проте наївна — полягала в тому, щоб задобрити республіканців просуванням високотехнологічних систем спостереження на кордонах (подарунок долі для компаній Долини, що працюватимуть за держзамовленням) і в той же час залучити на свій бік лояльних до корпорацій демократів із пропозиціями щодо нових «підприємницьких віз». Підтримувана Цукербергом група[13] також лобіювала розширення використання вже наявних віз H-1B для фахових працівників. Щасливі власники цих віз живуть у постійній невизначеності та нещадно експлуатуються кадровими агенціями IT-індустрії, які ще називають «бодішопами». Разом із Шульте на цій сцені виступала співробітниця однієї з таких агенцій, яка грала роль «свахи» для сан-франциських стартапів, які шукали «дуже талановитих закордонних працівників». «Неймовірні зміни в політиці… ось над чим працює наш хлопчина Тод»,— сказала вона. Ще одним промовцем був народжений в Естонії колишній гендиректор Skype та «штатний підприємець»[{29}] венчурної фірми *Andreessen-Horowitz*, який нині очолював імміграційний стартап у Пало-Альто. Він мав уже не просто «неймовірні», а реально грандіозні плани. «Ми хочемо, щоб кожен уряд світу конкурував за кожного громадянина»,— заявив цей підприємець Стен Тамківі. Я озирнувся довкола: нісенітниця Тамківі справила вражаючий ефект на публіку. Але сам його стартап мав такі скромні масштаби, що на цьому фоні сміховинно звучали всі ті амбітні заяви про кінець епохи домінування національних держав. Стартап *Teleport* надавав «цифровим кочівникам» персоналізовані рекомендації на зразок «як знайти роботу в новому місті» чи «який район стає зручнішим завдяки джентрифікації». На його думку, держави були урочисто зобов'язані конкурувати за технарські «таланти», пропонуючи сприятливий імміграційний режим і чудовий вайфай. Це були всесвітні перегони, в яких позиції Сполучених Штатів «перепрошую, але стрімко погіршувалися щороку». Тут він мав рацію, але це відбувалося не через те, що федеральний уряд замало просував недоладне лібертаріанство діляг-баришників штибу Тамківі. Втім, вислухавши ці плани переробити міжнародний лад у щось на кшталт крутого торгового центру для держав,

я почав боятися, що мій, здавалося б, чудернацький стартап може видатися надто прозаїчним.

Публічна дискусія закінчилася. Почалася перерва. Мене нудило від пива й піци. Невдовзі координатор Френк звернувся до публіки. Час настав. Описаний ним формат був простим: усі охочі штовхнути свою ідею мали вишикуватися в чергу. Кожен отримував 60 секунд на рекламу свого стартапу перед аудиторією. Потім люди мали голосувати за ідеї, які їм найбільше припали до душі, приклеюючи папірці для нотаток на великі аркуші цупкого паперу. Усі, хто робив презентацію, мали три голоси. Період голосування давав ще один шанс набрати компаньйонів у свою команду. Хоча я навіть не сумнівався, що оті Діляги будуть у цьому кращими за мене. Відбір пройдуть «від десяти до п'ятнадцяти» проєктів, команди яких решту вікенду проведуть за мозковими штурмами, створенням застосунків чи сайтів. А ввечері в неділю вони представлятимуть проєкти перед членами журі, які й оберуть трьох переможців. Призами будуть послуги Galvanize і спонсорів конкурсу, а також безкоштовна реклама для молодих компаній-переможців.

Купа людей бажали зробити презентацію стартапу. Я поквапився до черги. Переді мною було трохи людей, і це було добре. Бо геть не хотілося виступати першим. Не тому, що я нервував — куди ж без цього,— а з міркувань стратегічних. Аудиторія ще не заспокоїлася, і перший промовець мусив би перекрикувати натовп. І я справді надзвичайно нервував.

Першим на роздертя натовпу відправився сором'язливий молодий *Android*-розробник, який презентував застосунок під назвою *Visa Doctor*. Суть його була, гм, не надто зрозумілою. «Мені треба бекенд-розробник, дизайнер та інтернет-маркетолог, тобто "хакер зростання". Разом ми зможемо створити буркотіння-буркотіння-буркотіння»,— нерозбірливо закінчив він. Усі аплодували. «Є-є-є!» — вигукнула жінка, що стояла в черзі за мною. Наступною на черзі ідеєю був сервіс, з допомогою якого люди, що бажали отримати громадянство США, могли б завантажувати свої відео, які переглядали б і оцінювали «підтверджені громадяни»,— усе в стилі дурнуватих роликів із домашніми тваринами на *YouTube* чи потенційними партнерами на *Tinder*. Якби цей стартап вистрелив, то неминуче найбільш фотогенічні мігранти отримували б «добро», а некрасиві не мали б шансів. Але, здавалося, народу ця ідея сподобалася. Та наступна презентація перевершила всі попередні. Промовець мав сильний акцент незрозумілого походження. Його застосунок мав допомогти влаштовувати весілля

потенційних мігрантів із громадянами потрібної їм країни. Він назвав його «*Greender — Tinder* для бажаючих отримати ґринкард». Це дуже насмішило людей — чи тому, що ніхто тут не знав, що такі шлюбні домовленості є протизаконними, чи тому, що всі це знали. На щастя, після чувака з *Greender* мав виступати хтось інший. Я навіть не дуже запам'ятав наступну презентацію, бо активно перечитував власні нотатки на телефоні. 60 секунд минули як одна мить, і хтось передав мікрофон мені.

Настав мій час. Я був готовий вражати. Ну, то хто випустив собак? Хто? Хто?

«Привіт»,— сказав я. У цей момент перед цією аудиторією я сподівався, що банальний цинізм моїх ідей замаскує їхні більш руйнівні аспекти. Моєю метою було зробити так, щоб створений для заохочення корпоративної канібалізації стартап сприймався як абсолютно нормальна й безпечна річ, ба навіть як захоплива й прибуткова. Я зробив паузу, щоб відітхнути плюс спробувати заінтригувати публіку. Телефон я сховав, бо потреби в нотатках уже не мав: усе, що мені було треба,— це просто говорити щиро.

Мій умілий пітч перетворився на гарячкове базікання. Мені здавалося, що я скидаюсь на такого собі накокаїненого соціопата, а це загалом і було частиною мого плану. Не мало значення, що саме я наговорив, важило найперше те, що я спробував. І, здавалося, людям це сподобалося. Як мінімум, були аплодисменти. Здавалося, все пройшло добре. Я так поспішав розчинитися серед аудиторії, що мало не забув вивісити на стіну аркуш паперу, на якому люди могли б проголосувати за мій стартап.

Інші презентації я дивився з безпечної відстані. Там був застосунок для доставки в ресторани іммігрантської їжі домашнього приготування, який використовував малозрозумілий виняток у каліфорнійському законодавстві про перевірку харчових продуктів. «Це як *Uber* чи *Airbnb*, тільки з іммігрантською їжею»,— пояснив промовець. Один доброзичливець бажав створити якийсь контрольований працівниками кооператив у дусі економіки спільної участі, втім деталі були такими туманними, що я так і не зрозумів призначення всього цього. Якийсь угашений чувак просував стартап «Нова Політична Система… застосунок-убивця вашого політичного життя». Коли справа дійшла до конкретики, все це виявилося таким же невиразним, як і сама назва. Та навіть він отримав свою порцію оплесків.

Перед голосуванням я нарахував двадцять три пропозиції стартапів. Виходило так, що мені навряд чи треба було домагатися підтримки, бо люди постійно

підходили самі, щоб запитати про мою презентацію. Пара вебдизайнерів з Окленду запропонували свою допомогу. В інших були запитання щодо законності проєкту. На щастя, я був готовий до цього. «Ми покладатимемось на користувачів, які повідомлятимуть про будь-що незаконне. Це як підходять до реклами проституції на *Craigslist»,*— відповів я.

«Також ви завше можете платити людям у біткойнах!» — утрутився один зацікавлений учасник.

«Саме так!» — заявив я. Люди зрозуміли ідею. Корисливі підходи були настільки поширеними в Кремнієвій долині, що жодна людина не читала мені нотацій про порядність. Люди переважно хотіли знати, як я збираюся уникнути відповідальності під час утілення відверто незаконного задуму. Ця стурбованість була зрозумілою. Один із моїх натхненників, Росс Ульбрихт[14], відбував довічне ув'язнення за керівництво сайтом *Silk Road* (Шовковий шлях), де активно торгували наркотиками. Доступний лише через створену за підтримки Пентагону мережу Tor (відому також як даркнет, або «темна мережа»), *Silk Road* став майданчиком для укладення протягом двох років понад мільйона угод із загальним виторгом близько $1,2 мільярди. Ульбрихт, який у юності отримав найвище звання бойскаутів — «скаут-орел», був якраз мого віку. Він створив *Silk Road* у громадській бібліотеці району Ґлен-парк у Сан-Франциско, де і я часом працював. У слізливому офіційному зверненні про поблажливість Ульбрихт вибачався і переконував суддю: «Я не якийсь егоцентричний соціопат». Але обвинувачення довело, що Ульбрихт намагався найняти вбивцю з байкерського клубу «Янголи пекла» для вбивства іншого торговця наркотиками, який вимагав у нього гроші. Насправді ж Ульбрихт уже тоді потрапив у пастку федерального слідства й замовляв одному агенту ФБР убивство іншого агента. Лише через місяць після того, як федерали схопили Ульбрихта, інший колишній «скаут-орел» із Техасу запустив *Silk Road 2.0*. Ульбрихтів наступник, 26-річний працівник *SpaceX* і мешканець району Мішн на ім'я Блейк Бентал[15], протримався менше двох місяців перед арештом за звинуваченням «торгівля наркотиками, комп'ютерне хакерство, відмивання грошей і торгівля фальшивими посвідченнями особи». Бентал очікував суду, коли писалася ця книжка. Прокурор Мангеттена Пріт Бгарара спеціально для надмірно завзятих підприємців зробив заяву: «Будьмо відвертими: цей Шовковий шлях у будь-якому своєму вигляді — шлях до в'язниці».

Менш ніж через два тижні після мого конкурсного дебюту інший стартап, натхненний *Silk Road*, під назвою *OpenBazaar*[16] отримав $1 мільйон

початкових інвестицій від провідних венчурних компаній, включно з *Union Square Ventures* та *Andreessen-Horowitz*.

Реальність іще раз перевершила мою похмуру й гарячкову уяву.

Ще не все було втрачено. Я ще міг проголосувати за себе. Почервонівши від сорому, я приклеїв папірець для нотаток до свого аркуша на стіні. З надією, що це заохотить інших зробити те саме. Але я абсолютно не знав, що робити з двома моїми іншими голосами. Якими були тутешні культурні очікування? Чи міг я просто проголосувати за себе ще двічі, чи це сприймалося б як щось жлобське й нетовариське? Тож я віддав один голос за Greender — ґринкардівсько-шлюбний застосунок,— бо вони перевершили мене, навіть не докладаючи зусиль. А інший — за Нову Політичну Систему, бо чом би й ні?

Після підрахунку голосів я отримав вісім, не рахуючи власного голосу. Щоб пройти до наступного етапу, мені потрібно було б ще як мінімум п’ять. Яка прикрість, не буде в мене шансу познайомитися з інвестором на цьому безжальному ринку рабів.

Інша можливість недорого заплатити за шанс презентувати свій стартап була в Сан-Хосе.

Цей захід коштував $30 і давав можливість стартаперам зробити 90-секундну презентацію перед двома інвесторами. Доти я ніколи не чув ані про тих інвесторів, ані про організатора — стартап *Lifograph*. Тож зайшов на його сайт, де було вступне хвилинне відео. В ньому були всі елементи стандартного стартапного ролика: жвавий гітарний саундтрек, імітація роботи в браузері та вигаданий головний герой, проблеми якого вирішує продукт компанії. Однак із кожним із цих елементів щось було не так. Оповідач, наприклад, мав британський акцент і звучав якось розгублено. Він завше робив непотрібні паузи, говорячи, втім, із дражливим ентузіазмом. «Привіт! Це Енді. В нього закінчуються гроші. Які так потрібні для просування його ІТ-стартапу!» — почав диктор.

Lifograph подавав себе як «енциклопедію людей і компаній у Кремнієвій долині та ІТ-галузі». Але це було не схоже на енциклопедію. Це була суміш газети оголошень та афери в дусі «плати й презентуй». Серед прикладів стартапів, які стали успішними завдяки *Lifograph*, були застосунок для доставки марихуани Highspeed і «магістерська програма з гарантованим працевлаштуванням» під назвою Європейський університет лідерства,

розташований в Туреччині. Право повісити свій стартап на сайті поряд із цими достойними компаніями коштувало $70. У вартість входило також створення презентаційного відео на замовлення. Я вирішив відмовитися від такого щастя. На сайті Lifograph також можна було знайти низку блогових записів, майже половина з яких була присвячена Стіву Джобсу. Один із постів написав Менні Фернандес — дрібний інвестор, перед яким я мав робити презентацію в Сан-Хосе. Менні не витрачав час читачів на вступне слово перед своїми джобсівськими порадами,— він одразу переходив до списку бізнесово-мотиваційних банальностей.

БУДЬ ЛІДЕРОМ

Стів Джобс кинув виш, але він був лідером. Він був спроможний згуртувати інвесторів і працівників заради створення дивовижного продукту.

Лідерські якості розвиваються з часом. Мусите звикнутися з думкою про ваше лідерство, а потім знайти послідовників, здатних вас підтримувати.

Така цінна порада, що прям слів нема.

Іншим інвестором-суддею на конкурсі презентацій у Сан-Хосе мав бути Іштван Джойнер — власник ступеня PhD з інформатики та колишній пересічний менеджер з *Google*, який подався у венчурні капіталісти. Джойнер працював на малопомітний $100-мільйонний інвестфонд, яким володіла компанія — «патентний троль»[{30}] *InterDigital Inc.*, хоча вона, звісно, не погоджується з такою характеристикою. Ці сутяжники заробляють сотні мільйонів доларів на рік на придбанні патентів — загалом понад двадцять тисяч, «включно з фундаментальними технологіями, які забезпечують бездротовий зв'язок»,— а за використання цих технологій потім платять компанії, як-от *Apple* чи *Samsung*. Бо інакше матимуть неприємності.

Я розумів, що Менні та Іштван будуть більш суворими критиками, ніж журі моїх колег на «Стартапному вікенді». Але, враховуючи їхні зв'язки, я також розумів, що винагорода може переважити всі ці муки.

Переглядаючи конспект своєї презентації перед тарелем із залишками різних закусок, я відчув початок справді сильного головного болю. Всього через кілька хвилин мої очі ладні були вистрибнути з орбіт просто на вікно. Дуже невчасно це почалося. Поки, прямуючи до Сан-Хосе, мій автобус проїжджав малолюдні придорожні торгові центри, я дико корчився від болю.

Околиці Сан-Хосе могли похвалитися найбільш нудно-бежевою американською архітектурою. Діловий центр метушився у своєму середненькому споживацькому добробуті. Усе мало такий вигляд, наче містобудівники якимось чином вирізали типовий передміський торговий центр початку 1990-х, вивалили його біля трамвайної лінії та додали трохи сучасних штрихів на кшталт дорогих магазинів вінтажного одягу та здатних угамувати головний біль крафтових броварень. Саме в одній із таких я і сидів, убиваючи час перед початком конкурсу презентацій. Вулиці були чистенькими й гладенькими. І навіть дітлахи-скейтери носили золоті годинники.

Цей конкурс презентацій проходив в іншому інкубаторі, *Founders Floor*. Я очікував побачити ще один модний суворий простір із холодними жорсткими підлогами й неприкритими повітропроводами. Але це був не Сан-Франциско. *Founders Floor* являв із себе задушливе застаріле чистилище з тонким килимовим покриттям, низькими стелями й гнітюче мерехтливими лампами денного світла. Воно видавалося таким місцем, де мене можуть попросити попісяти в стаканчик чи заповнити індикатор психотипів Маєрс-Бріґґз. Єдиним елементом оздоблення інтер'єру, який привернув мою увагу, була настінна наклейка, де майже в натуральну величину зображувався актор Леонард Німой із вулканським привітанням.

Технарська тусовка Сан-Хосе була скоріше хардкорно-ботанською, ніж пафосно-ботанською. Її навіть можна було б назвати задротською. Всі учасники були вельми охайними й швидко розсілися по акуратних рядах стільців. Багато хто був одягнений у моторошно схожі синьо-білі картаті сорочки. Добре, що я сам хоч трохи причепурився. Тільки от ще незайве було б поголитися й постригтися. Також це був перший на моїй пам'яті IT-захід, на якому не було алкоголю. На щастя, я прихопив із собою фляжку. Основною стравою була гумова курка, яка легко і з неприємним плюскотом зісковзнула в сміттєвий бак. Ненавиджу щось робити на голодний шлунок, але краще було штовхати презентацію голодним, ніж прицільно обблювати групу інвесторів.

Я всівся в кінці приміщення біля череватого хлопця, який керував сервісом фільтрування спаму. Одним із його ноу-хау було сканування вхідних імейлів на наявність згадок представників африканських королівських родин. На місці ліворуч від мене сидів молодий стартапер, що записався на *Founders Floor* за наказом корейського уряду, який хотів, щоб він повчився мистецтва презентувати стартапи перед інвесторами Кремнієвої долини.

У передній частині приміщення стояла засновниця *Lifograph* Деа Вілсон — пероксидна блондинка-емігрантка, яка називала себе «Міс Кремнієва долина». Це була найбільш ентузіастична румунка з усіх мною бачених, хоча на той час вона вже немало прожила в Каліфорнії. «Так, давай поставимо якийсь транс»,— промовила вона. Діджей відреагував, увімкнувши якусь скрипучу похмуру електронну музику. «Може, наступного разу… Може, наступного разу ми разом створимо пісню, усі танцюватимуть, ми почнемо з виступу якоїсь групи",— сказала Деа.

“Ву-хуу!” — вигукнула вона без попередження.— Давайте трохи розігріємося. Я можу почути “ву-хуу” від вас?»

Аудиторія відповіла вельми прохолодним «ву-хуу».

«Гадаю, вам треба більше пива»,— мовила Деа. Про яке це пиво вона говорила?

«Ву-хуу!» — закричав один хлопчина із задніх рядів.

Деа представила своїх спонсорів, один із яких був розробником мобільного застосунку, що шукав нових клієнтів. «Останнім часом я зосередився на нішевих застосунках. Вони не приносять мільярди доларів. Заробити на них можна десять, двадцять, тридцять тисяч доларів. Знаю, гроші це невеликі, але для декого з нас це гідні зміни»,— сказав він.

«Здається, це вигідніше, ніж бути підприємцем-стартапером»,— сказала Деа. Оце так румунський фаталізм! Я так зрозумів, що Деа не особливо збагатіла від запуску *Lifograph*, якщо вже вирішила увімкнути такий холодний душ для мрійливих стартаперів, які вивернули свої порожні гаманці за право бути присутніми тут. Загуслий туман оптимізму в Кремнієвій долині був таким щільним, що невеликий жарт цієї жінки, незначний вияв вразливості, видавався справжнім викликом системі.

Висловивши вдячність спонсорам, Деа представила інвесторів-суддів Менні та Іштвана, які зайняли стільці перед аудиторією. Іштван здавався замкнутим, але говорив доволі ущипливо. Менні своє менш солідне резюме компенсував умінням улаштовувати шоу.

«Хто з вас прийшов сюди, щоб роздобути гроші? Підніміть руки»,— сказав Менні.

«Всі»,— оглянувши приміщення, констатувала Деа.

«Йой, круто. Я в захваті. Трохи стомлений, але ж у світі стартапів не може бути жодних виправдань»,— сказав Менні. Він розповів самохвальну історію з життя, в якій натякав на володіння секретним рецептом заробітку, закінчивши це словами: «Підписуйтесь на мій твіттер». Ну, тепер нарешті настав час для презентацій учасників. Першим у черзі виявився худорлявий молодий іммігрант Гарольд. «*Ву-хуу* для Гарольда!» — вигукнула Деа. Гарольд просував одноразову зарядку для смартфону, яка коштувала всього $3. Іштван уподобав його презентацію, але порадив Гарольдові якось зробити так, щоб ця дешева одноразова дурничка видавалася більш екологічною.

Наступною була дівчина, яка презентувала пристрій *PharmaBot*, який видавав у потрібний час потрібну дозу ліків. Також він мав інші новаторські характеристики. «*PharmaBot* здатен буде забезпечити фармацевтичній компанії прямий вихід на споживачів. *PharmaBot* дасть змогу поповнювати потрібні ліки лише препаратами певного фармацевтичного бренду»,— розповіла стартаперка. Наскільки я зрозумів, під соусом зручності і прогресу це дозволило б компаніям нав'язувати споживачам свої дорогі брендові препарати замість дешевших аналогів-дженериків. «Це стало б перемогою на мільярд». Так, для великих фармацевтичних компаній це була б справжня перемога. Як на мене, перед нами була ідея, яка буквально випромінювала зло. Здавалося, що ця презентація матиме переконливий успіх. Я помилявся.

Менні не сподобалася манера промовиці, особливо те, що вона не відводила очей від своїх записів. «Недавно я видав чек одному підприємцеві, який мав неміряну пристрасть. Люди казали: "Чому ти вклав у це гроші?" Ну, таке: великий ринок, новий ринок, чудова команда. Але. Його *пристрасть* була *заразливою*. Пристрасть — це те, що передає ентузіазм. Якщо *читаєш* текст промови, то не варто розраховувати на пристрасть»,— виголосив цей інвестор.

«Я збирався сказати те саме»,— мовив Іштван.

Лікар презентував свій винахід — нову дихальну трубку, яка, за його словами, зменшила б кількість смертельних післяопераційних інфекцій. Він уже зібрав $350 тисяч і потребував ще мільйон доларів, щоб його винахід успішно пройшов перевірку у федеральних регулятивних органах. Хоча це був не якийсь яскравий споживацький товар, але презентація виглядала серйозною, а продукт мав перевірений ринок. І вже точно це була корисніша річ, ніж, скажімо, *PharmaBot*, а пристрасть промовця була очевидною. «Ми б змогли врятувати дуже багато життів»,— констатував медик.

«Ми не інвестуємо в цю галузь»,— відрізав Менні. Ага, ось такий, виходить, порятунок світу завдяки технологіям.

У мене знову заболіла голова, а відчуття голоду було неймовірне. Я сидів у передостанньому, шостому, ряду — може минути ще зо дві години перед тим, як настане моя черга. Важко було зберігати пильність. Мало які промовці привносили заряд енергії у свої виступи. Іштван і Менні розбивали одну презентацію за одною. Я намагався зрозуміти нюанси їхніх відгуків, щоб підлаштувати свою презентацію під їхні смаки. Марні зусилля. Судді часто повторювали думки одне одного і часом буквально суперечили власним попереднім судженням. Проте свої тривіальні тези обидва інвестори неодмінно висловлювали в поблажливій і грубуватій манері.

Коли одна жінка презентувала застосунок, який мав допомагати батькам сформувати близькі взаємини зі своїми дітьми, Менні принизив її, закликавши присутніх голосувати підняттям рук, щоб показати, ніби не існує ринку для такого продукту. І це в аудиторії, яка переважно складалася із молодих самотніх програмістів. Іншій промовиці, яку він вважав надто балакучою, Менні сказав: «Інвесторам подобаються стартапи, засновники яких спроможні переймати знання… Якщо ви постійно сунетесь із власною думкою, то не зможете перейняти мудрість інвесторів». Іштван міг бути таким же їдким. Коли один чоловік під час презентації заглибився у надто складну термінологію, інвестор його перебив. «Хто тут розуміє, що взагалі робить його компанія? — спитав Іштван, пропонуючи аудиторії проголосувати.— Не так уже багато людей. Я б, наприклад, руки не підняв».

З часом я помітив кілька повторюваних думок у присудах інвесторів. Спрощуй усе, що тільки можливо. Сконцентруйся на великому виторгу. Коли треба — не вагаючись, ухиляйся від прямих відповідей.

На той час, коли Деа викликала мене, Менні та Іштван розбили мрії як мінімум двох десятків підприємців. Щоб витримати випробування, я переконав себе, що можу стати винятком. Вивчивши свою презентацію напам’ять, я планував прислухатися до основних порад суддів і формулювати примітивно і, коли буде треба,— ухильно. Ідею я мав велику, але запити вельми скромні. Моя черга — це мій шанс.

Дев’яносто секунд пролітають значно швидше, коли це ти маєш базікати. Все було точно як уві сні, крім того хіба, що я був цілком одягненим.

«Привіт. Мене звуть Корі. Я прийшов сюди, щоб створити бізнес»,— почав я.

Не знаю, чи всі бачили свіжі новини з Парижу про масові протести проти *Uber*. Тисячі таксі буквально перекрили місто. Почалися спалахи насильства. Виглядало це не дуже весело. Якщо я — *Uber*, то радіти мені нема чому. Якщо я — таксомоторна компанія, то можу й порадіти. А якщо я — *Lyft*, то щиро заінтригований! Це може піти мені на користь: мій бренд чистий, він не заплямований цими протестами.

Я сподівався, що, викликавши в уяві слухачів образи палаючих покришок і битого скла, привернув їхню увагу.

Це і є цільовий ринок компанії *Laborize*, яку я запускаю. Йдеться про унікальну пропозицію в стилі СякС[{31}] — це не «Софт як сервіс», а «Страйк як сервіс». Загалом…

Я почув хихотіння аудиторії і спробував використати це у промові.

З цього можна посміятися… Ми ж, натомість, пропонуємо клієнтам конкурентні переваги через організацію відповідних кампаній серед працівників їхніх конкурентів. А це підвищує їхні витрати, деморалізує робочу силу й відволікає менеджмент.

Менні та Іштван сиділи з кам’яними обличчями. Я повернувся до натовпу.

А, звісно, трохи про себе: я — журналіст із технарським бекґраундом, і я знову у грі. Це буде мій третій стартап. Перший я запустив сам, і він провалився. Ем, а в другому я був одним із керівників. Його викупили. Це моя спроба номер три.

Я було забув, про що мав говорити далі. Ага, звісно:

Робоча сила. Глобально це ринок мінімум на $18,5 трильйонів. Це згідно з даними Організації економічного співробітництва та розвитку. З часом ми розраховуємо на добрячий шмат від цього. І, ем, звісно — на залучення початкових інвестицій: розраховуємо на двісті п’ятдесят тисяч. Потрібні юристи, організатори, відділ продажів, розробники…

За лічені миті від закінчення презентації я втратив здатність складати слова у речення. Мене врятував якийсь критикан. «Ви що, наймаєте працівників профспілок?» — гукнув хтось із глибини аудиторії.

«Ні, ми *створюємо* працівників профспілок! Створюємо їх у конкурентів наших клієнтів»,— відрубав я.

Усе. Мій час вийшов. В очікуванні присуду секунди тягнулися наче години. Іштван першим порушив тишу. «Ну, я так і не почув, що є вашим продуктом. Звучить наче якийсь сервіс»,— сказав він.

«Так. Страйк як сервіс»,— уточнив я.

«Але ж це… скажімо так, це не "софт як сервіс", хоча все одно зветься СякС. Хай там як, це не підійде для венчурних капіталістів, бо воно не масштабується. Венчурні капіталісти вкрай рідко інвестують у сервіс компаній, які залежать, скажімо так, від людського фактору. Наскільки я бачу, основна заковика тут у цьому»,— виклав своє бачення Іштван.

Я не сперечався, хоча знав, що він помиляється. *Uber*, наприклад, очевидно залежав від людського фактору. І серед усіх компаній, профінансованих венчурним капіталом, саме *Uber* на той час провів найуспішніший вихід на біржу. І ніхто не сказав: «Це не масштабується». Оглядаючись назад, я думаю, що Іштван просто висказав першу-ліпшу критичну думку, яка запала йому в голову.

Менні ж байдуже вдивлявся через усе приміщення в якусь точку біля стелі. Він дещо спантеличено надув щоки. «Ти вже страйкуєш?» — спитала Деа. «У шоці»,— прокоментував якийсь дотепник із аудиторії. Нарешті Менні висловив свою точку зору: «Я думаю, що хоча ви сказали про великий ринок, але взагалі не пояснили, як збираєтесь потрапити на цей ринок. Що ви будете робити — буде це *X, Y, Z* — для завоювання цього ринку?».

Я мусив визнати, що він мав рацію. У моїй промові дійсно взагалі не йшлося про ці речі. А й справді варто було б сказати хоч кілька слів про практичний бік питання.

«Не плутайтесь: "Ой, знаєте, це ринок на трильйон доларів або на мільярд доларів". Канцелярські гумки, туалетний папір, пляшки — це все мільярдні ринки. А як саме ви збираєтесь відхопити собі шматок ринку? — вів далі Менні.— Це як зайти до банківської компанії *Wells Fargo* і сказати: "Ух ти, тут стільки грошей". На цьому ринку грошей багато, але як ви плануєте підключитися до нього? Починаючи з одного долара. Як ви це робитимете? Включіть це до своєї презентації».

«Так, я про це забув. Був би радий поговорити з вами про це пізніше»,— сказав я.

«Чекатиму з нетерпінням, Корі. Дякую вам дуже»,— закінчив Менні.

«*Ву-хуу!* Страйк як сервіс»,— мовила Деа.

«Це щось дуже незвичайне»,— сказав хтось, коли я закінчив і пішов.

Поки я повернувся на своє місце, наступний за мною в черзі хлопець уже почав свою презентацію. «Чи бувало у вас таке, що ви не купували щось онлайн через бажання спершу випробувати це?» — спитав він. Ці слова ледь доходили до моєї свідомості. Я отримав *«ву-хуу»*, «незвичайне» та їхню увагу. Але ці інвестори не відкриють через мене свої персональні органайзери, а тим більше — свої чекові книжки. Чи принизив я когось, окрім себе? Та наче ні. Але мені вдалося викликати певний дискомфорт, і, можливо, це вже був непоганий результат.

Наступні презентації видалися мені вельми невиразними. Я навіть не зрозумів, хто ж виграв головний приз — «безкоштовний демонстраційний стенд (вартістю $130) на наступній публічній події *Lifograph*».

«Давайте дружно вигукнемо “ву-хуу” для всіх учасників!» — закликала Деа.

«Ву-хуу!» — видали присутні.

Череватий борець зі спамом вирішив утішити мене. «Дуже сподобалася ваша презентація. Не знаю, чи це гарний бізнес, але сама презентація мені дуже сподобалася»,— сказав він, коли всі довкола почали спілкуватися.— Вам варто охопити щось на кшталт руху “Захопи Волл-стрит”. Ну, типу “Протестуй проти всього” і тому подібне». Його наступна порада була більш контрінтуїтивна, але абсолютно щира й така справжня — йшлося про створення у себе правильного настрою для презентації. Дядько пропонував уявити, що ти — приречений на провал «повний невдаха». Для нього це завжди спрацьовувало. «Часто можна почути: “Треба себе любити, треба бути впевненим у собі”. Ну, а якщо ти себе не любиш і взагалі не впевнений у собі?» — посміхнувся він.

Потім поділитися своїми думками про *Laborize* підійшов чоловік у зеленій сорочці. «Перепрошую за те, що засміявся. На секунду я подумав, що це все жарт. Але очевидно, що йдеться про серйозну ініціативу. Сподіваюся, ви не сприйняли це як грубість»,— висловився він.

«Ой, та зовсім ні»,— сказав я.

«У вас була найбільш зрозуміла презентація»,— мовив чоловік. Жаль, але це не на нього мені треба було справити враження.

У розмову втрутився зухвалий європейський підприємець.

«Кожна фінансована венчурним капіталом компанія зненавидить вас. І я б це не підтримав»,— заявив він. За його словами, заохочення вступу до профспілок могло б «дуже нашкодити економіці… це як, не знаю, як мати справу зі зброєю». Але попри висловлену ним неприязнь до такої ідеї, Зухвалець усе одно сказав слова підтримки.

«Безумна ідея. Насправді це може спрацювати»,— пояснив він. Звісно, я думав так само.

«Але я б не шукав фінансування у венчурних капіталістів»,— продовжував він.

«Краудфандинг?» — спитав я, передбачаючи, що він скаже.

«Власне! Ви можете переконати профспілки»,— пояснив чоловік.

А це дійсно була непогана ідея.

Мені справді варто було презентувати Laborize профспілкам.

• • • • •

Найперше мені треба було переробити презентацію. З одного боку, *Laborize* являв собою неймовірно цинічну ризиковану затію, створену для збагачення однієї особи — мене. Якщо ж придивитися уважніше, це була неймовірно цинічна ризикована затія, створена, щоб обманом змусити капіталістичну еліту профінансувати власне повалення. Ставка була на те, що людська любов до зловтіхи та схильність бізнесу до короткотермінового виграшу переважить довготривалу зацікавленість великих капіталістів у придушенні профспілкового руху. Потенціал був неосяжним. Зважте: якщо *Laborize* досягне успіху в одній галузі, створивши одного домінантного гравця без профспілок, який стоятиме на купі заражених профспілковим рухом конкурентів, скалічених зростанням пенсійних витрат і нескінченними розглядами скарг, то потім те саме чекатиме на інші галузі економіки. Невдовзі

кожна компанія буде змушена фінансувати недружню кампанію з просування профспілок серед своїх конкурентів, аби та не переграла її на цьому полі. Якщо все розвиватиметься відповідно до раціональних законів економіки, то кінець кінцем усяка компанія, крім однієї — останнього клієнта *Laborize* — матиме робочий колектив, що складатиметься із войовничих профспілкових активістів.

Хай би яким був місцевий профспілковий рух, знайомих у цьому середовищі я не мав. Але потенційно цінну підказку вдалося знайти завдяки вчасній статті в газеті *SF Weekly* про кампанію зі створення профспілкової організації на складі *Google Express* в Маунтін-В'ю. *Google Express* являла собою службу доставки, яка мала конкурувати з *Amazon*, і було схоже, що могла похвалитися подібними умовами праці. Кампанію цю проводила філія 853 профспілки *Teamsters*, яка раніше вже організовувала водіїв техноавтобусів компаній *Facebook, Apple* та *Genentech*. «Ми, можна сказати, перетворюємося на IT-профспілку[17]»,— пояснив журналістам профспілковий бос цієї філії Ром Алоїз. Я пошукав щось про цього Рома Алоїза і виявив, що він був великим цабе в Міжнародному братстві Teamsters і балотувався на виборах до національного профспілкового керівництва за списком, очолюваним Джеймсом Гоффою, сином покійного легендарного й одіозного профспілкового боса Джиммі Гоффи. Я зателефонував Рому і домовився про зустріч наступного тижня в офісі профспілки в Сан-Леандро. Для нього я був лише черговим журналістом, який бажав взяти інтерв'ю про організацію профспілки серед працівників IT-компанії. Я не пригадую, щоб згадував *Laborize*, домовляючись про зустріч, а якщо і згадував, то лише приплів до слова.

Було сонячно і спекотно, коли я приїхав на зустріч із профспілковими активістами. Припаркував прокатний велосипед навпроти лавки в гарному маленькому парку в Сан-Леандро, дістав свій обід і заліз у твіттер. Випадково я помітив свіжу новину місцевого репортера-фрилансера:

ТЕРМІНОВО: У Сан-Франциско профспілка *Teamsters* пікетувала техноавтобуси[18] компанії *Bauer* на вулиці Валенсія через трудовий спір.

Мабуть, це Ромові хлопці. Він згадував, що зараз вони працюють над певною темою. *Bauer* — це фірма, що ганяє значну частину техноавтобусів, які щоденно перевозять технарів від квартир у місті до офісів у передмісті. Для *Teamsters* це була легка здобич.

Я їхав вибоїстими дорогами, оминаючи розбите скло і вантажівки, прямуючи до наповненого рухом промислового району, забудованого миршавими складами. Саме там розташувалася фортецеподібна червоноцегляна штаб-квартира філії 853 профспілки *Teamsters*. Я пристібнув велосипед іззовні залізної брами. На дверях з тонованого скла білими літерами перелічувалися основні стовпи організації профспілки: оптові торговці алкогольними напоями, водії молоковозів, працівники будівельної галузі. Порожній вестибюль оживляв кольоровий мурал, де було зображено страйкуючих робітників. Я піднявся вузькими сходами й потрапив до офісних приміщень у супроводі пані середнього віку в штормівці. Вона завела мене до неосвітленої конференц-зали, де на стіні висів портрет Рома Алоїза — кучерявого чоловіка з квадратним лицем і в костюмі з краваткою. За кілька хвилин завітав і сам цей пан. Статурою він нагадував вантажівку і явно лякав технарів лише своєю появою. Втім його манера різко висловлюватися одразу мене заспокоїла.

«Цього ранку ви проводили акцію?» — спитав я.

«Ага, проводили. Ми зупинили Bauer — кількоро їхніх автобусів — цього ранку в Сан-Франциско на перетині 24-ї та вулиці Валенсії. Це одна з останніх зупинок перед під'їздом до кампусу *Cisco*»,— пояснив він.

Організація профспілкового руху водіїв техноавтобусів стала чудовим піар-ходом для *Teamsters*, чия назва була заплямована історичними асоціаціями з організованою злочинністю та корупцією в державних установах. «Публіка зацікавилася всім цим через найменування компаній, з якими тут маємо справу. Якби ми говорили про самі лише транспортні компанії *Loop Transportation* (підрядник техноавтобусів для *Facebook*) чи *Compass Transportation* (перевозить працівників *Apple, eBay, Evernote, Genentech, Yahoo* і *Zynga*), то всім було б срати на це. А так про нас тепер розповідають навіть міжнародні ЗМІ. Це стало просто подарунком долі»,— розповів профспілковий лідер.

Ми говорили про його профспілкову діяльність тривалий час, десь близько години. Я відчув, що Ром уже був ладен завершувати зустріч. Вікно можливостей зачинялося. Я залепетав про свій досвід залучення венчурного капіталу. «Я презентував свої стартапні ідеї перед різними людьми, та більшість із них відкинули»,— пояснив я Рому. Він слухав з прихильним виглядом, але на обличчі все більше проступала втома. «Отже, моя ідея — стартап, який дозволяє корпораціям фінансувати організацію профспілок у своїх конкурентів»,— нарешті мовив я.

«Що до біса протизаконно»,— сказав Ром.

«Так само, як і *Airbnb*!» — вигукнув я. Це було неточне твердження. Тут можна було б сперечатися, стверджуючи, що, як і в *Laborize*, певні аспекти діяльності *Airbnb* могли бути незаконними в певних місцях у певний час. У будь-якому разі, все йшло якось не надто добре.

«Ага-ага. Але послухай: є велика різниця у можливостях застосування влади між містом Сан-Франциско і міністерствами праці та юстиції»,— заявив Ром. Я мусив погодитися, що тут він мав рацію. Якщо хтось узагалі знає, що таке давати собі раду з тиском федеральної влади, то це високопоставлений профспілковий функціонер. Навіть *Uber* не насмілювався дражнити ФБР. Мій співрозмовник здавався спантеличеним. «Ви не знайдете жодного профспілкового посадовця… бо це абсолютно… ви просто не можете… я не можу… ну, ви зрозуміли»,— затинаючись, промовив він.

Ром розповів, що часом профспілки справді намагалися натравлювати одну компанію на іншу. І часом компанії навіть погоджувалися підіграти цьому. Але норми, якими регулювалися подібні корисливі корпоративні змови з профспілками, були неймовірно суворими. «Від працедавця ви не можете отримувати жодні гроші, крім внесків, які вони відраховують із зарплати своїх працівників. Технічно будь-яка сума більша двадцяти п’яти баксів — це вже порушення федерального закону»,— пояснив Ром. І ще гіршою була схильність правоохоронців і самого Міністерства юстиції останнім часом чіплятися до «найдрібнішого лайна», намагаючись карати за найменші порушення. Ця новина не віщувала нічого хорошого для Laborize. «Гадаю, мені краще знайти гарних юристів»,— підсумував я.

«Еге ж, бо в цій справі ти знайдеш проблеми на свою голову»,— сказав Ром.

Отже, я полишив червоний бункер профспілки *Teamsters*, поповнивши свій бездоганний список поразок. *Laborize* повністю відкинули як представники капіталу, так і робочої сили. І насправді це було на краще.

Через шість місяців після нашої зустрічі урядова група з нагляду за профспілкою *Teamsters* звинуватила Рома Алоїза[19] в різних корупційних діяннях і зловживанні службовим становищем. Перевірка знайшла свідчення найрізноманітніших зловживань з боку Рома. Стверджували, що він незаконно сприяв просуванню потрібних людей і навіть намагався фальсифікувати профспілкові вибори на користь своїх союзників. Його звинувачували також

у здирництві — нібито Ром брав подарунки у вигляді алкогольних напоїв від торговців, які мали угоду із профспілкою. Подарунки, про які йшлося,— це квитки на новоорлеанську вечірку Playboy на честь фінального матчу Суперкубку 2013 року з американського футболу. Кар'єрі Рома «найімовірніше, настав кінець» через імовірні «масштабні корупційні порушення», стверджувала низова реформістська ініціатива «Члени Teamsters за демократичну профспілку». На момент написання цих рядків слухання в справі Рома Алоїза тривали і він якраз створив спеціальний фонд для свого захисту.

Я дістався до Фрімонта на метро, а решту шляху до Маунтін-В'ю їхав на велосипеді — повз смердюче болото, по високому мосту через Затоку, крізь потрісканий бетон Східного Пало-Альто і через відділений невидимим бар'єром від світу простих смертних переповнений зеленими насадженнями дивокрай самого Пало-Альто, де я зупинився на заслужений перепочинок. Не можна було вибрати кращого місця, щоб спостерігати за чванливими двадцятиоднорічними технарями у футболках, яким подають дорогі коктейлі улесливі бармени сорока з гаком років у жилетках і краватках-метеликах. Мій «Сазерак» за $14 смакував доволі приємно. Отже, це дещо інше залишило по собі гіркий присмак.

Зневажений і самотній, я знову шукав розради в споживанні халяви в черговому нічному клубі району Сома. Цього вечора марнотратним господарем був стартап, що продавав програмне забезпечення іншим стартапам, щоб вони могли створювати застосунки. Оксамитова лаунж-зона біля танцпола могла похвалитися грою «Чотири в ряд» розміром більшою за добрячий комод, а також величезними блоками для гри «Дженга» — кожен завдовжки більше півметра і завширшки сантиметрів п'ятнадцять. «Дженга» привертала увагу купи народу: десятки людей дивилися, як невеликі команди по черзі викладали блоки все вище й вище — аж до неминучої кульмінації, коли вся вежа валилася на темно-малиновий килим.

Притулившись до стіни, я споглядав цю «сізіфову працю». Аж раптом помітив знайому бейсболку, з-під якої стирчали чорняві кучері. Це був мій приятель Лоуренс! Обережно оминувши гравців у «Дженгу», я присів біля нього. Він не помітив, бо вже був зайнятий розмовою. «Я ж єврей. Хіба я не розповідав? Моя мати — російська єврейка»,— говорив Лоуренс до купки байдужих юних технарів.

«Гей, Лоуренсе!» — гукнув я. Він розвернувся і з посмішкою промовив: «Чуваче!» Старий знайомий перепросив, що загубив мій номер. За словами Лоуренса, щось трапилося з його Обамафоном, але тепер він дістав новішу модель. Ми випили за щасливі збіги обставин і дивилися, як команда новачків пробувала грати в «Дженгу». Дві дівчини — обережні, але впевнені у собі — побудували вежу ще не баченої загрозливої висоти. Кілька разів уже здавалося, що конструкція має розвалитися. Нерішучість дівчат зростала з кожним наступним ходом. Нетерплячий парубок, який, здавалося, був їхнім колегою по роботі, відважно запросив себе до команди. Невдовзі після того, як він перебрав на себе відповідальність за викладання блоків, вежа розсипалася. Глядацькі стогони співчуття залунали зусібіч. Але Лоуренс захвату не поділяв. «Як на мене, вони грали надто консервативно. Я б клав блоки в будь-який спосіб — і так, і сяк»,— пояснив він. Мій знайомий був не з тих людей, яких можуть стримати речі на кшталт сили тяжіння.

Лоуренс підвівся, готовий випробувати свою радикальну ігрову стратегію. Він мостив один блок лежма, а другий — стійма. Наперекір усталеному підходу до «Дженги», другий блок був орієнтований вертикально, наче хмарочос. Після того як Лоуренс спробував додати третій блок, його неортодоксальна дженгова структура моментально розвалилася.

Я спитав Лоуренса, як там справи в його засекреченої гри з конопляним листям. Він пояснив, що нині вже зосереджений на новому проєкті під назвою *Fridgetopia*. Ідея прийшла до нього під час психоделічних марень. Якось увечері він відкрив холодильник і побачив, що там різноманітні пляшки вишикувалися, як солдати. Молоко зіпсувалося, й інші пляшки організували змову й успішний переворот. Результат являв собою ідеальну холодильникову утопію — *Fridgetopia* — край злагоди й достатку, де ніщо вже не псувалося, хоча довкола й було холоднувато.

У повному захваті я слухав, як Лоуренс розписував у найдрібніших деталях різноманітні інтриги та фракційні суперечки, які відбувалися перед епохальною холодильниковою революцією. А до наступної його пропозиції я був геть не готовий — Лоуренс попросив допомоги в написанні книжки за мотивами *Fridgetopia*. «Повір, багато часу це не забере»,— заспокоїв він.

Саме так у Кремнієвій долині люди отримують щедрі пропозиції — неочікувано, під час звичайної розмови. Як мінімум, я чув, що таке трапляється. Я відповів Лоуренсу, що це здається справді вартісним проєктом, але наразі вельми зайнятий зі своїм власним стартапом і книжкою. На щастя,

мій колега не образився — Лоуренс був професіоналом. Він зрозумів мої аргументи і прийняв мою відповідь зі своєрідною особливою витонченістю. «Якщо чесно, я забув, як тебе звати, брате. Я зазвичай не дуже звертаю увагу на імена людей, з якими знайомлюся на всіх цих тусовках. Але в тебе гарна енергетика»,— сказав він.

«Та все норм,— відповів я, розповівши про свої нещодавні підприємницькі невдачі.— Я презентував направо й наліво власний стартап, але не пройшов відбір».

«Та його взагалі нереально пройти. Я не вірю в удачу, чи карму, чи ще щось подібне. Я вірю, що ти лише матеріалізуєш те, що маєш у собі»,— сказав Лоуренс. Невдовзі він уже був готовий іти на іншу IT-вечірку — третю за цей вечір. Я побажав йому гарно провести час. Сам я сил на гулянку вже не мав — треба ж бути реалістом.

VII
Аристократія мізків

Найкращим наслідком тієї млявої суміші байдужості та зневаги, якою зустріли мої ідеї в Кремнієвій долині, було швидке закінчення моєї безглуздої підприємницької кар'єри. Це означало, що невдовзі я матиму вдосталь вільного часу для спостереження і дослідження тієї купи дуже несправедливих речей, які я бачив. Багацько з них чинив управлінський клас, переконаний у тому, що його нещадна гонитва за наживою робить світ кращим. Ба більше, це означало, що скоро мені вже буде не потрібно жодної секунди часу витрачати на перебування в задушливих конференц-залах, вислуховуючи лекцію чергового технаря про його пристрасть до метрики продажів і його грандіозний план стосовно ще одного тривіального застосунку, створеного, щоб зробити корпоративну рекламу ще більш непозбувною і в'їдливою, ніж вона була досі. Витрачання такої купи часу з усіма цими істеричними оптимістами було для мене чимось реально обтяжливим — саме тому я так цінував швидкоплинні епізоди спілкування з Лоуренсом. Я б не став стверджувати, що з нього вийшов би найкращий у світі сусід по кімнаті, але він був справді прикольний у невеликих дозах. А його аж надто своєрідні нездійсненні мрії були геть не схожими на небезпечні марення, які загрожують людству поневоленням. Однак я не вірив у його нью-ейджівські забобони про досягнення успіху завдяки плеканню свого внутрішнього спокою. Коли йшлося про запитання в стилі «чому хтось пригощається кав'яром і шампанським, поки інші голодують на вулицях?», я схильний був погоджуватися з профспілковим босом Ромом Алоїзом: відповідь тут міститься не всередині, а ззовні. Політика створила цей світ, навіть цифрові його краї.

У землях праведних розробників це просте спостереження являє собою щось на зразок єресі. Вірування Лоуренса в те, що матеріальний успіх досягається завдяки внутрішній ясності, упевненості чи драйві, поділяв майже кожен представник ІТ-середовища району затоки Сан-Франциско. Кремнієва долина полюбляє зображати свою історію як розповідь про індивідуалістичний підприємницький успіх, досягнутий всупереч усім негараздам, із властивими такому жанру драматичними моментами осяяння в дусі міфічної традиції Ісаака Ньютона та Будди. Я ж це бачив зовсім інакше: як порочне спадкове підприємство з продажу лопат, яке сягає далеко в часи Золотої лихоманки. Програмний код — чистий і невинний, політика — брудна і зіпсута. Темний у комп'ютерних справах Ром, однак, досить чітко розумів природу ІТ-індустрії,

бо не соромився взяти й розібратися в тому, хто, що, коли і як отримує. «Ми мусили добряче все розтлумачити цьому конгресмену, який базікав щось про реальні переваги економіки спільної участі. Ми сказали: “Шо за херня? Ти наче не розумієш, що до чого?”» — розповів він під час нашої розмови.

«То що ви йому сказали? — спитав я.

«Ми сказали: “Така економіка — точно не про *спільну участь*, вона про зняття відповідальності за працевлаштування з працедавців і покладання її повністю на плечі простих людей”».

Цей діагноз від Рома був таким простим і чітким, що навіть конгресмен міг би його зрозуміти. Звісно, подібні прояви лицемірства не обмежуються лише цією фальшивою «економікою спільної участі» — вони охоплюють усю індустрію. Аналогічним чином прихильне ставлення до світобачення IT-компаній поширене серед усіх американських політичних інституцій, починаючи з двох провідних партій. «Я сприймаю Демократичну партію як мафію. Вони змушують нас платити за захист, але ні чорта не допомагають нам. А республіканці всіляко намагаються нас знищити, тож ми вимушені підтримувати демократів, щоб зберегти хоч те, що маємо»,— пояснив ситуацію профспілковий бос. Не дивно, що є так багато політиків, які замість підтримки найманих працівників буквально вишиковуються в чергу, щоб стати прислужниками корпорацій, останні ж бо мають нереальні бюджети та довготермінові стратегії домінування. Становище профспілкових організацій програшне за своєю суттю. Держава неприязно ставиться до проявів солідарності, але радо вітає найрізноманітніші корпоративні ошуканства на зразок тієї ж таки бульбашки стартапів. Завдяки доступним їм потужним джерелам фінансування IT-компанії особливо відчутно підходять до політики з позиції сили. При цьому їм також властивий обсесивний умонастрій дорослих любителів майструвати з нотками старої образи самопроголошених аутсайдерів. Поєднання влади й ґіканутості мало доволі химерні наслідки, які на практиці вилилися в іще химерніші авантюри.

На власні очі я це побачив, відвідавши одну конференцію за участю чоловіка на ім’я Том Чі, який незадовго перед цим пішов з високої посади в *Google X* — незвичайному науково-дослідному підрозділі *Google*. «Усе, що я отримав першого робочого дня — це документ від Ларрі та Сергія з однією лише фразою: “Що треба було б зробити, щоб *Google* зміг залізти людині прямо в мозок?”» — поділився він спогадами.

«Не лякайтеся»,— сказав Чі з нервовим смішком.

Його останнім проєктом став стартап, націлений на «радикальну зміну великих організацій». Цей проєкт був частково секретним. «Якийсь час це була така прихована ініціатива»,— сказав Чі. Він не назвав партнерів, але поділився назвою їхнього таємничого починання — Фабрика.

За словами Чі, постання Фабрики надихнула свіжа наукова стаття[1], автори якої встановили, що 737 конкретних організацій впливають на 80 % світової економіки. Більшість із них — це великі транснаціональні корпорації на кшталт *General Electric*, *Procter & Gamble*, *Sony*, *Verizon*, *Nike*, *Keurig* і *Wells Fargo* (а також *Google*, яку Чі чомусь забув назвати). «Якщо бажаєте змінити світ, головне — отримати вплив на умонастрій очільників цих організацій»,— пояснив він. Саме в цьому й полягала прихована революційна місія Фабрики.

Те, що описував Чі, не було схожим ані на якийсь звичайний лідерський ретрит, ані на приязний зліт купки людей на приватних літаках на зразок конференцій в Давосі чи Аспені. За його словами, до Фабрики[2] набирали людей лише з організацій із величезним глобальним впливом, а рангом вони мусили бути не нижче старших віцепрезидентів. «Ми організовуємо такі інтенсивні дводенні заходи. О восьмій ранку виводимо їх у парк, і вони виконують вправи в стилі військового навчального табору»,— розповідав Чі. Під час одного з таких занять «двох людей знудило — там усе серйозно». Далі він розповів про сан-франциський маєток Фабрики площею 2300 квадратних метрів, а також про вплив буддистської концепції «зведення прив'язаності до мінімуму». Також він згадав цікавий ритуал під назвою «Горнило». Якщо стисло, задум полягав у тому, щоб зламати й переплавити его цих впливових і владних людей. «Це нова підривна ідея: впливай на впливових. В IT-гігантів закінчилася фаза запобігання ласки в широких мас»,— заявив Чі.

Дурість чи ні, але Фабрика була відображенням тих нутряних бажань, які еліти Кремнієвої долини зазвичай соромляться навіть визнавати,— що вже казати про якесь обговорення таких речей при сторонніх. Ясно, що за всіма цими пафосними словесами про «свідомий капіталізм» (новомодне поняття для корпорацій, які постійно говорять про свою особливу місію), порятунок світу і бла-бла-бла ховається темне бажання технарів отримати владу. Щоб зрозуміти це, мені треба було ближче підібратися до лідерів індустрії. Настав час вирушити на південь, полишити умовну пишноту міста заради розлогих передмість. Знову виникала потреба шукати житло. Найкраще поєднання ціни,

розташування і комфорту я знайшов на *Airbnb* під назвою «Садовий намет біля *Google* + сніданок!».

Любите спати просто неба, але бажаєте мати вигоди у вигляді душу, сніданку та легкого доступу до штаб-квартири *Google* та основних видів транспорту? Двоспальний надувний матрац чи величезний маянський гамак. Також — вогнище і Wi-Fi!

Це справді був намет. Та, з іншого боку, на дворі був серпень. Але найголовніше — ціна всього $35 за ніч. Маянський гамак став для мене вирішальним аргументом. Я знову зібрав речі та гайнув до Маунтін-В'ю — домівки Google й «серця Кремнієвої долини». Врешті в наметі я зможу дихати свіжим повітрям. А ще там будуть сніданки!

Я виїхав із Сан-Франциско близько сьомої вечора. На станції каліфорнійських приміських поїздів «Четверта вулиця» було людно. Перекрикуючи гамір, залізничник робив оголошення: «Ви можете трохи випити, але п'яна поведінка тут суворо заборонена… Ми викличемо поліцію… Будь ласка, не лайтеся в присутності дітей». Але все це були марні намагання. Потяг на південь являв собою справжній дурдом, щільно напханий галасливими малолітніми технарями. Вони розривали ящики з пивом, наче то були різдвяні подарункові коробки, перетворювали обідні столики на покерні столи та вмикали на повну паршиву попсу. Можливо, юні айтішники знали, що погроза викликати поліцію була порожньою балаканиною. В дусі типових для Західного узбережжя США хитро-дискримінаційних подвійних стандартів у післяматчевих потягах заборонили випивати наброду спортивних уболівальників. Але це дозволялося робити (як мінімум, до 21:00) на приміських поїздах, якими щодня їздили переважно білі припаковані айтішники. Мій потяг ледь повз, тож ми дісталися Маунтін-В'ю аж о десятій вечора. Мої супутники, звісно, пиячили всю дорогу. В результаті станція буквально кишіла п'яними принциками і принцесками з бейджиками на шиях. Коли я дістався стоянки таксі, дві білі машини Google одночасно під'їхали до перехрестя: одна знімала вулиці для сервісу Google Street View, а в іншої збоку був напис «БЕЗПІЛОТНИЙ АВТОМОБІЛЬ» (прототип, імовірно). Я взяв старомодне таксі, яке згодом заблукало в пошуках моєї нової домівки. Прибувши на місце, я побачив хазяйку Джинні[3], яка бродила неосвітленими вулицями, шукаючи свого кота. Було пізно, тож вона показала дорогу одразу до мого намету.

Темної літньої ночі я прокрадався навшпиньках стежкою, вкритою сухими сосновими голками й різним насінням. Намет здавався просторим, як і обіцяла

реклама. Зазирнувши до нього, я побачив там вигоди, про які забула згадати Джинні, на зразок вбудованих тримачів для чашок. На щастя, я мав при собі не лише коркотяг, але й ліхтарик, за допомогою якого висвітив червоний шнур подовжувача — цей життєво необхідний рятувальний трос, який відкривав доступ до розваг інтернету. Штекер лежав на стільці на вулиці, поряд із невеликим тараканом. Останній застиг під сліпучим променем світла.

Я направив йому (або їй?) телепатичну мирну пропозицію: він не викликає своїх друзів, а я не намагатимусь його розчавити. Роззувшись, я забрався всередину намету. Моя нога занурилася в підспущений матрац глибше, ніж можна було очікувати, і я мало не впав просто обличчям. Але, на щастя, встояв і не завалив усю конструкцію. Чергова перемога!

Навіть з усіма вадами цей намет був найзручнішим місцем з усіх, де мені довелося жити під час каліфорнійських пригод. Що більше говорить про якість пропозицій *Airbnb*, а не самого намету. Я чудово спав до 04:51, коли прокинувся за покликом природи. Боров його так довго, як міг, але, звісно, капітулював.

Тихо пройшов крізь садок і обережно прочинив скляні двері. Чорний кіт — гість із вулиці — сидів, спостерігаючи за кожним моїм рухом. Я навшпиньки прокрався через вітальню до занавіски перед коридором, який вів до ванної. Здоровезний бородань у шортах, який вискочив зненацька з-під занавіски, дико мене налякав. Грабіжник? Та куди там, це був хлопець Джинні. Тобто підозрілим типом, що вештався будинком у темряві, був я, а не він.

Знову залізши до намету, я зрозумів біль дворового пса, якого кожного вечора виставляють із теплого будинку на двір. Але пес хоча б без проблем міг пісяти надворі… Заплющивши очі в марній спробі знову заснути, я почув шарудіння й кашель з кімнати Джинні. Будинок мав тонкі стіни. Ймовірно, вона також могла чути кожен мій порух. Я лежав непорушно. Коли зійшло сонце, стало зрозуміло, що в цьому наметі чутно все, що відбувається в околицях.

Заревів двигун якоїсь машини.

Зацвірінькала пташка.

Білка з дерева закидала намет жолудями. Або ж це почався дощ.

Зранку я застав Джинні, яка готувала для гостей частування із фруктів і випічки. Вона представила мене іншому гостю з *Airbnb* Френсісу[4], який

займав другу спальню в цьому невеличкому будинку, а також своєму неслухняному котові, Горацію.

«Горацій уже став зіркою на *YouTube*?» — спитав я.

«Ні, кота мені ще треба монетизувати. Гадаю, це останній шматочок пазла»,— мовила Джинні, смикаючи шнурок перед Горацієвим писком.

Попри отриману в Єльському університеті юридичну освіту, повну зайнятість на посаді юриста з питань інтелектуальної власності у фірмі, що спеціалізувалася на колективних позовах, й кілька постійних підробітків, Джинні ледь зводила кінці з кінцями. Іноземний інвестор нещодавно придбав їхній одноповерховий житловий комплекс і підняв орендну платню для неї на $600 на місяць. Її сусід, колишній садівник, утратив роботу якраз тоді, коли підвищилася вартість оренди. Двом іншим орендарям доводиться платити вже на $1000 більше. «Мовою юристів цей формат поступового виселення зветься конструктивна евікція»,— пояснила Джинні. Здавати в оренду намет на своєму задньому дворі — це явно не те, про що вона мріяла.

Френсіс, який наразі винаймав у неї кімнату в будинку, був англійцем із Портсмуту — знайомого мені міста. Він якраз збирався переїжджати в Лондон, щоб працювати на стартап, який займався демонстрацією інтернет-трансляцій на стінах під час IT-конференцій. Звучало дурнувато, але я все одно його привітав. А це була його омріяна відпустка в Америці — його «технарське паломництво» Кремнієвою долиною. Френсіс уже відвідав старий будинок Стіва Джобса, гараж, у якому інший співзасновник *Apple* Стів Возняк сконструював перший комп'ютер *Apple*, лабораторію науково-дослідного центру *Xerox PARC*, де за підтримки держави винайшли немало характерних особливостей сучасних комп'ютерів (на кшталт графічного інтерфейсу користувача). Також хлопець уже побував у кампусі *Hewlett-Packard* і гуглівській штаб-квартирі *Googleplex*, розташованій неподалік від будинку Джинні. Захоплено споглядаючи всякі золотаві дива на вершині кожного висушеного сонцем каліфорнійського пагорба, Френсіс бачив знаки геніальності всюди довкола себе. «Я познайомився з глухим хлопцем на автобусній зупинці. Він винайшов новий вид паперу!»

Джинні з ноткою скептицизму зауважила: «Але якщо маєш таку чудову ідею, то чому ж досі їздиш на автобусі?»

Вона мала рацію, та це зауваження порушувало очевидні й бентежні питання на кшталт: якщо я такий розумний, то чому живу в наметі? Вдень усі ми вирушили у своїх справах. У мене було власне паломництво з єдиною метою: дізнатися якомога більше про політичний вимір цього місця. Спочатку я зайшов був до Музею комп'ютерної історії, де провів кілька годин, розглядаючи захопливі експонати — роботи, ракети та відеоігри, профінансовані компаніями на зразок *Microsoft* і *Google*. Рівень неупередженості подачі інформації був як на виставці побутової електроніки *Consumer Electronics Show*. Гадаю, дізнатися більше можна було б навіть гуляючи на сонечку надворі.

Блукаючи околицями, я насолоджувався гарною погодою і все думав, коли ж побачу ту славнозвісну гору, на честь якої назвали місто. Я побачив папірець на всіяній скобами дошці оголошень. Там ішлося про пошук добровольців зі «здоровим мозком» для якогось експерименту в Стенфорді. Усі смужки з контактною інформацією були відірвані. Я йшов у бік *Googleplex* повз дороги із дванадцятьма смугами та розлогі відкриті парковки, не зустрічаючи жодного іншого пішохода. В Маунтін-В'ю найбільше вражає, що попри всі влиті туди мільярди доларів, попри всі нові будівництва й зростання кількості населення, місто все одно нагадує декорації кінокомпанії *Universal* для ідилічних сімейних ситкомів 1950-х у стилі «Залиште це Біверу» (*Leave It to Beaver*). Я вирішив, що це так лише тому, що людям із Маунтін-В'ю таке подобається.

Google — нині переформатована в холдингову компанію *Alphabet* — найбільша у світі й найважливіша ІТ-компанія з річним виторгом в $90 мільярдів, 72 тисячами працівників, серед яких — найкращі випускники зі спеціальностей на кшталт інформатики, інженерії, бізнесу, психології або семіотики. Вона має пропрієтарні бази даних, в яких зберігається архівована приватна кореспонденція приблизно 500 мільйонів користувачів *Gmail* (а також усіх людей, що їм писали), детальні профайли споживацької поведінки багатьох інших користувачів інтернету, а також журнали поточних думок користувачів, доступні завдяки ретельно персоналізованим пошуковим запитам, що їх обширна мережева інфраструктура *Google*[5] обробляє зі швидкістю сорок тисяч за секунду.

Попри свою репутацію чудернацького корпоративного Едемського саду, Googleplex нагадує типовий невиразний бізнес-парк із передмістя. Відвідувачі

схильні фіксувати увагу на строкатих велосипедах або стилізованих садових меблях на зразок понатиканих усюди життєрадісних вуличних парасольок, але я знав, що справді вартісне тут ховається за тонованими вікнами приземкуватих офісних будівель. Десь там усередині втілювався в життя секретний амбітний й значною мірою зловісний проєкт глобально-історичного масштабу. Усе на світі, варте любові,— тисячоліття мистецтва й культури, почуття свободи й подиву, дух і тіло — систематично деконструювалося й оцифровувалося. Там копіювалося все на світі, що тільки можна було відтворити в інтернеті. А інтернет безумовно був парафією *Google*. Поки живі оригінали блякли через нестачу уваги, піксельні замінники роздавали направо й наліво — нібито безкоштовно, насправді ж — коштом приватності й незалежності кожного, хто приставав на умови Google. Ця компанія претендувала на «всю світову інформацію», тобто на все взагалі. Але не забуваймо про плюси! Кафетерій там просто легендарний.

Один з найцінніших видів інформації, здобутих *Google*,— це фізична географія планети. Невинні білі седани, що постійно їздять туди-сюди вулицями й трасами, вже зібрали для функції перегляду вулиць у *Google Maps* понад двадцять петабайт цифрових фотографій — цього досить, щоб заповнити жорсткий диск мого ноута сорок дві тисячі разів. Утім, машини ці не просто роблять фотографії. Певний час гугл-автівки також шпигували за інтернет-трафіком кожної незахищеної бездротової мережі, повз яку проїжджали. Подібна практика зветься «вардрайвінг» (wardriving). Отак працюючи, ця гігантична корпорація, яка відслідковує поведінку своїх користувачів ефективніше й усеохопніше за будь-яку тоталітарну державу минулого, обійшлася без фігового листка згоди, характерного для її несправедливих «умов використання». Вона вирішила, що незамкнені двері були запрошенням попорпатися в шухлядах господаря. І хоча Google врешті програв цивільний позов, в якому стверджувалося, що з боку компанії це було порушенням Закону про нелегальне прослуховування (у *Google* стверджували, що збирання даних було ненавмисним), але бізнесу компанії це не зашкодило.

Під час прогулянки залишками прибережної рослинності в Маунтін-В'ю я помітив уздовж стежки цілу низку великих гарних дерев, які можна було б вважати пам'ятками природи. Але вони були позначені жовтими стрічками під вируб — очевидно, щоб звільнити місце для більшої кількості барвистих пластикових меблів. За комплексом *Googleplex* ґрунтова стежина сполучалася з безплідним бетонним «екокоридором для дикої природи», де по факту легше було зустріти електричний скейт, аніж звірика чи пташку. На сході я побачив

величезну парковку, оточену бетонною загорожею з колючим дротом зверху. Це була частина федерального комплексу, де розміщувалися Дослідницький центр Еймса агентства НАСА та дивна маленька організація під назвою Університет Сингулярності. Останній являв собою не так університет, як апокаліптичну релігійну громаду ботанів, спонсоровану найвідомішими людьми й установами в галузях IT і фінансів, включно з Google. Сама ця Сингулярність — теоретичний момент у майбутньому, коли обчислювальні потужності поглинуть усе життя, енергію і матерію, утворивши всемогутню універсальну свідомість. Це штука, яка найбільше нагадує офіційну релігію Кремнієвої долини. Її постулати беззавітно приймаються багатьма провідниками IT-індустрії. Але більше про це — трохи згодом!

Разом із усамітненими військовими агенціями, що фінансували дослідження для створення смартфонів, персональних комп'ютерів та інтернету, ці інституції мають перед собою низку всеохопних цілей (так, навіть НАСА): забезпечити машинам проникнення до всіх сфер людського життя; гарантувати приватний контроль над цими машинами, непідзвітний широкій громадськості; автоматизувати незліченні окремі політичні й економічні рішення, які формують номінально вільне суспільство; і, звісно ж, стати багатшими за Медічі. IT-магнати, що правили на цій землі, облагороджували свої нечестиві плани через створення священних міфів. Сингулярність була їхнім теологічним вираженням, але також вони писали власну історію, як я вже бачив у Музеї комп'ютерної історії. Їхні улюблені розповіді — це благоговійні розмірковування про величний ковчег наукового прогресу й проповіді про силу духу першопрохідців індустрії — отця Ґейтса, святого Маска тощо. Хіба мали вони час на плебейські проблеми знедолених мас: житло, зарплати, поліційне насильство, борги, наркотики, хвороби? Тут була мрія про новий лад — одночасно футуристичний і старомодний, феодальне фентезі в науково-фантастичних декораціях, які чомусь нагадували черговий обридлий шматок асфальту в Америці.

Щоб отримати краще уявлення про Кремнієву долину, я направився на «ровері» до Пало-Альто, записався до головної бібліотеки Стенфордського університету й загубився між книжковими полицями. Тут я дізнався, що Леланд Стенфорд[6], на честь якого назвали виш, був зіпсованою та огидною людиною, некомпетентним егоїстом, відповідальним за купу людських страждань. Ніхто не знав, скільки його китайських робітників[7] загинуло на будівництві залізниць, але їхні кістки вивозили з трудових таборів вагонами. Президент-засновник Стенфорду Девід Стар Джордан, своєю чергою, читав

курс про еволюцію, в якому просував ідею вищості білої раси. Також він був автором євгенічного памфлету під назвою «Кров нації: Дослідження занепаду рас через виживання непристосованих». У промові перед студентами 1907 року Джордан змалював свій ідеал людини: «вільнонароджений індивідуаліст-вільнодумець» (англосаксонського походження, звісно), який в усіх сенсах узгоджується з міфічним архетипом героїчного підприємця Кремнієвої долини. Людей саме такого штибу бажав випускати Стенфордський університет, бо саме таких людей фронтирні прабатьки Кремнієвої долини вважали народженими правити. «Аристократія мізків — ось кінцева мета демократії»,— заявляв Джордан, вважаючи, що рівність — для невдах. Причину бідності він вбачав у розмноженні людей поганої породи. Прогрес отже вимагав зменшення поголів'я людей і захисту «роду вільнонароджених рас» від «мулатського забруднення». Такі ідеї стали фундаментом жорстокого й заскнілого каліфорнійського євгенічного експерименту{32}, що його Націонал-соціалістична робітнича партія, прийшовши до влади в Німеччині, зробила основою власної расистської законодавчої бази, яка зрештою вилилася в політику геноциду. Зв'язки між каліфорнійським інтелектуальним авангардом євгенічного руху й найбільш агресивним політичним утіленням цього руху в Німеччині продовжувалися протягом XX століття. Наприклад, знаний стенфордський професор хімії Роберт Свейн[8] після візиту до гітлерівської Німеччини розводився про «виражений розвиток і прогрес» і «мирний і впевнений у собі німецький народ». Зв'язки зберігалися й після Другої світової війни. Після поразки нацистів протягом десятиліть елітні вчені й інженери серед тихих фермерських угідь Каліфорнії несли факел євгеніки. Одним із них був і Вільям Шоклі — нобелівський лауреат, винахідник напівпровідника, стенфордський професор, якого багато хто вважає засновником сучасної Кремнієвої долини. Один із перших «сірих кардиналів» Кремнієвої долини Отто фон Большвінг[9] також був амбітним і впливовим нацистським офіцером СС, який звітував безпосередньо Адольфові Ейхману, директору з логістики Голокосту. Після війни фон Большвінг почав співпрацю з ЦРУ, яке перевезло його до Сполучених Штатів. І 1969 року він приєднався до TCI — інвестиційної фірми із Сакраменто, що мала філії в Пало-Альто та Маунтін-В'ю. Нині, в добу інтернету, IT-магнати Кремнієвої долини, значна частина яких отримали освіту в Стенфорді, позасновували компанії, що надають чудову організаційну платформу для прихильників ідеології вищості білої раси, неонацистів та всяких різних груп ненависті. Навіть якщо переважна причина цього — щире помилкове розуміння лібертаріанського абсолютизму свободи слова, а не зловісний криптофашизм, результат лишається незмінним: соцмережі штибу Facebook і *Twitter* мало що роблять для припинення згубної

пропаганди расистських екстремістських груп, які використовують ці сервіси. Google ґречно індексує маячню заперечників Голокосту, надаючи їхній убивчій брехні рівні можливості, а іноді — взагалі верхні місця в пошукових результатах. Протягом десятків років у світі діяло табу на розповсюдження фашистських ідей, у результаті ці ідеї залишалися заслужено малопопулярними. Так тривало, поки Кремнієва долина вкотре не підірвала усталену норму.

Коли я повернувся в Маунтін-В'ю, сонце вже заходило, вулиці побагряніли. Переїхавши залізничні колії, я повернув на Стірлін-роуд і побачив червоно-сині блимавки поліційної дорожньої загорожі. Я під'їхав до офіцера, який стояв посеред дороги й тримав у руках автомат, що видавалось трохи надмірним. Вільною рукою він подав мені сигнал зупинитися. Поблизу перебували ще десятки поліціянтів і приватних охоронців. Дехто був одягнений у бойову форму, на інших були важкі захисні костюми зі спецзасобами. Броньовані позашляховики перекривали рух транспорту з поближніх вулиць. Поліціянт поводився доволі ввічливо, пояснивши, що мені доведеться або штовхати велосипед уздовж тротуару, або вибрати інший маршрут. Дивна була сцена: тихі вулиці, ніякого натовпу, ніяких жовтих стрічок, які б свідчили про скоєний злочин. Що тут узагалі відбувалося? Я запитав.

Візит одного великого цабе, пояснив поліціянт. Кого ж? Одного «контроверсійного» політика з Європи, відповів правоохоронець. Я пройшов далі, в напрямку франтувато одягнених паркувальників, які попивали прохолодні напої. Парковка зовні конференц-центру була заповнена вщерть; стікери на бамперах натякали на якісь зібрання Національної стрілецької асоціації. Але паркувальники не мали для мене додаткової інформації, вони використали те ж слово «контроверсійний» для описання людини, яка мала виступати. Я пошукав нашвидкоруч трохи інформації зі свого телефону й дізнався правду про високого гостя. «Контроверсійний» — це був досить жалюгідний евфемізм для лідера однієї неонацистської партії, депутатів якої ловили на киданні нацистських вітань «зіґ-хайль». Через сімдесят років після вихвалянь колишнім мером Пало-Альто й президентом Стенфорду «прогресу під керівництвом Гітлера» сотні людей зібралися в Маунтін-В'ю заради вшанування іншого огидного фашистського лідера з Європи.

Ось що того вечора почули вони всередині Португальського центру IFES у промові, спонсором якої був Консервативний форум Кремнієвої долини:

Усі ми — жертви ісламізації.[10] Погляньте довкола. Ця будівля оточена важкоозброєними правоохоронцями. Наша сьогоднішня зустріч серйозно охороняється. Чому? Ми ж не злочинці.

Я скажу вам чому: тому що іслам потрапив до Америки і захоплює Європу… Ісламські райони збільшуються… Європа стає континентом хіджабів і мечетей… У всіх нас є проблема. Вона зветься іслам. Проблема ця збільшується. І ми більше не можемо дозволити собі ігнорувати її, бо на кону — саме наше існування.

Тут, у Сполучених Штатах, є проблема з нелегальною імміграцією з Мексики. Лише уявіть, якби Мексика була ісламською країною і мільйони ісламських іммігрантів перетинали ваш кордон. А саме це просто зараз відбувається в Європі…

Наші політичні лідери — ваш президент Барак Обама, британський прем'єр Девід Камерон, німецька канцлерка Ангела Меркель, мій нідерландський прем'єр-міністр Марк Рютте — вони досі твердять, що іслам — релігія миру.

Дозвольте мені щиро сказати: вони помиляються!

Тож давайте припинимо вклонятися перед ісламом! Більше жодних потурань і умиротворення!

Джигадистам та їхнім симпатикам нема місця в наших суспільствах.

Я заявляю: повернімо собі свободу!

Промовцем був лідер голландської праворадикальної Партії свободи Хеерт Вілдерс — скривджений нащадок колонізаторів Індонезії і, за його власними словами, борець за свободу, якому постійно погрожують ісламські терористи, до яких він прирівнює всю цю релігію загалом. Журнал *Newsweek* називав його «найзапеклішим ворогом ісламу в Європі» та потенційним майбутнім прем'єр-міністром Нідерландів.

Візит демагога припав на серпень 2015-го, коли його опоненти в голландській Партії праці[11] ще не боялися називати його фашистом. На той час минуло всього два місяці після оголошення Дональдом Трампом про початок його президентської кампанії, яку і ліберальний, і консервативний істеблішменти сприймали лише як дивний жарт. Відвертий расизм у промовах серйозних політиків тоді ще більш-менш вважався табу. Але коли діло дійшло до

толерування адаптованої риторики відроджуваного фашизму, Кремнієва долина знову опинилася на передньому краї цього явища.

«Якщо я стану наступним голландським прем'єр-міністром,— говорив Вілдерс аудиторії в Маунтін-В'ю,— ось що я зроблю: гарантую свободу слова. Організую європейський аналог Першої поправки до Конституції США». І одночасно з цим він твердив: «Я ситий по горло Кораном…[12] Чому б нам просто не заборонити цю нікчемну книжку?»

Цього чоловіка не зустрічали протестами. Вілдерс приїхав до Маунтін-В'ю як почесний гість — захищений коштом американських платників податків з ефектною демонстрацією сили. Знову наголосивши на своєму переконанні, що один мільйон мешканців Нідерландів необхідно примусом викинути з країни, він позував для фото разом з усміхненими й озброєними до зубів членами своєї охорони, а також казав милі речі аудиторії.

За ті місяці, що я провів у Кремнієвій долині, мусив миритися з купою дурні. Ба навіть сам трохи доклався до творення цієї дурні — власними грошима підтримував власників нетрів, шахраїв і ошуканців. Я робив нотатки, замість того щоб уголос критикувати неуцькі й токсичні погляди на расу, стать і клас. Спостерігати й розповідати — такою була моя робота як журналіста. Цілувати дупи й товаришувати з усілякими мерзенними виродками — такою була моя робота як фальшивого підприємця.

Але, біс його бери, я не згоден був миритися з фашистами.

Тут не йшлося про те, ніби вся технарська тусівка Кремнієвої долини (чи хоч якась помітна частка цієї публіки) ладна була б підтримати те фашистське збіговисько, на яке я випадково натрапив. Навпаки, рядові працівники IT-компаній, як і багато американців їхнього віку, виявилися важливою опорою президентської кампанії Берні Сандерса 2016 року. Але хай би як приємно було бачити молодих наймитів *Google* чи *Apple*, що вносили по $25 чи $100 на підтримку відомого демократичного соціаліста, треба було визнати, що горевісна зустрічна течія набирала сили.

І справді, завдяки місяцям глибоких і тривожних досліджень у темних закутках інтернету я дізнався, що соціопатична кліка бунтівних заучок-реакціонерів (у тому числі — деякі впливові люди) буркотіла, що у Гітлера просто імідж поганий, мріючи про марші пруським кроком у хромових чоботях уздовж сан-франциської набережної Ембаркадеро. Ця кліка — частина руху, який згодом

стане відомий як альтернативні праві,— видалася мені крихітною і безсилою меншістю. Однак відлуння цього ставало дедалі гучнішим, і скоро його мала почути вже ширша аудиторія. Невдовзі багато людей мали здригнутися від споглядання явища, яке я побачив тоді краєм ока,— появи рішучих творців фашистського руху, які переносили свої онлайн-тусівки в реальний світ. Це була обширна, але так-сяк зліплена мережа, до якої входили самотні погано працевлаштовані інфантили, замучені геймери-жінконенависники і зацікавлені правими рухами успішні технарі. Вони осміліли й повиповзали з підпільних онлайн-лігвищ штибу *Stormfront* чи *4chan*, а після виборів Трампа навіть почали збиратися на міських площах — в Берклі, Портленді, Нью-Йорку та Шарлотсвілі. Вони розмахували бойовими стягами, прикрашеними дивними ідолами на кшталт Жабки Пепе, і співали гімни Кеку — давньоєгипетському богові хаосу й темряви, взятому на озброєння расистами з інтернету. Вони боролися проти студентів, активістів і будь-кого, хто виступав проти їхньої ідеології расистського націоналізму. Крім іншого, вони погрожували вбити мене з дружиною просто в нашому домі.

Ще до того, як світ зміг добре усвідомити їхнє існування, технарі--чорносорочечники отримали свого «бога-імператора» у владі. Він також прибув, ніби відлуння з минулого,— безсоромний расист, що просував історію національного занепаду в дусі «удару ножем у спину»[{33}], виступав за масову депортацію знедоленої етнічної меншини, обіцяв масштабніші війни й отримання здобичі з чужих земель. Навіть імперіалістично налаштовані консерватори засудили його як потенційного авторитарного деспота. Колись таємний фашизм світу високих технологій більше не був субкультурою, він став культурою. Або, як мінімум, її панівним напрямком.

Вдивляючись у куполоподібну стелю свого намету в Маунтін-В'ю, я не спав ночами. Не так через ще недавно ізольованих альтернативно-правих онлайн-диваків, як через їхніх могутніх покровителів і всіх інших технарів, які почали потроху погоджуватися з перефарбованими фашистськими ідеями. Важко було зрозуміти, скільки їх. Хоча керівництво IT-компаній декларувало вірність ліберальним принципам, а працівники виявляли все більшу зацікавленість до соціал-демократичних реформ (як і більшість представників свого покоління, молоді технарі мали повертати студентські позики), та з власного досвіду я бачив, що расизм, мізогінія та довколофашистські теми для розмов були більш поширеними в IT-компаніях, ніж будь-де в корпоративній Америці. *Google* явно не мав проблем із найманням на роботу засновника *4chan* Кріса Пула, хоча створений ним сайт став центральною платформою організації альт-

правих. Рік по тому інший працівник Google Джеймс Дамор залишився без роботи після повідомлень в медіа, що під поширеним серед співробітників його есеєм проти політики різноманітності компанії підписалися багато ображених білих чоловіків. Незалежно від точного числа фашистів у будь-якій корпорації Кремнієвої долини, виплекані ними отруйні ідеї завдяки силі інтернету зненацька опинилися повсюди — їх уже не можна було ігнорувати. Як правило, формулювали їх у досить прийнятних й обережних виразах. Це були ідеї расової чистоти й вищості, перероблені під гуманний хрестовий похід заради «біологічних інновацій» і наукової свободи робити необмежені генетичні експерименти. Також йшлося про ідеї переваг тотального спостереження, яке просували під виглядом відкритості й прозорості, про правомірність провідної ролі технарів і капіталістів-магнатів, про виродження митців і інтелектуалів.

Якщо, як сказав гуглівець Том Чі, «у IT-гігантів закінчилася фаза запобігання ласки в широких мас», то я міг тільки здогадуватися, який жах чекатиме нас далі.

У березні 2014 року одна розробниця із *Google* Джастін Танні створила дивну і абсолютно бесперспективну петицію на сайті Білого дому. В ній пропонувалося провести загальнонаціональний референдум із таких трьох питань:

1. Відправити на пенсію всіх державних чиновників.

2. Передати виконавчу владу IT-індустрії.

3. Призначити [виконавчого директора *Google*] Еріка Шмідта генеральним директором Америки.

«Настав час системі урядування Сполучених Штатів тихо й спокійно залишити історичну сцену — зробити те, що буде краще для Америки. IT-індустрія може надати нам якісне урядування й запобігти подальшому занепаду Америки»,— писала вона.

Коли Танні виклала свою петицію онлайн, то преса поставилася до неї як до якоїсь жартівливої витівки — яскравого прикладу корпоративного підлабузництва. Дехто ще побіжно зазначав, що Танні — відома як

антикапіталістична «транархістка» (трансґендерна анархістка) — свого часу була помітною і суперечливою фігурою руху «Захопи Волл-стрит». Мало хто звернув увагу на те, як саме вона стала праворадикальною бунтаркою після того, як, за її власними словами, «випила червону пігулку». Червона пігулка — це посилання на сцену з фільму «Матриця», де Лоренс Фішберн перетворює Кіану Рівза на кунфу-бодгісаттву за допомогою дози… якоїсь речовини. Але в колах технарів ця фраза отримала геть інше значення. «Червонопігулкова» філософія походить із низки блогів, присвячених жінконенависницькому мистецтву пікапу, неофашистському агітпропу та іншим огидним реакційним штукам. Як і багато інших людей, які публікували пости з хештегом NRx (скорочення від «неореакційний»), Танні не робила секрету з каталізатора свого фашистського пробудження. «Читайте Менція Молдбаґа»,— закликала вона своїх фоловерів у твіттері.

Хто ж такий Менцій Молдбаґ?

Це ім'я звучить наче якесь магічне заклинання з творів Алістера Кроулі. Менцій — це латинізована форма імені давньокитайського конфуціанського філософа Мен-цзи, який виступав на підтримку повстань і захищав «справжніх царів». «Молдбаґ» — очевидний неологізм{34}. Разом вони утворюють інтернет-псевдонім Кертіса Ґая Ярвіна — програміста із Сан-Франциско та відомого антидемократичного агітатора.

Своїми численними онлайн-текстами й періодичними промовами Ярвін надихнув тисячі людей лаяти демократію і плюралізм думок як перешкоди на шляху до нової аристократії мізків. Логічно, що серед футуристично-налаштованої еліти Кремнієвої долини він знайшов вдячну аудиторію. У 2010-му Ярвін виступав перед аудиторією «зустрічі старших партнерів» на щорічній конференції *Foresight Institute* в готелі «Шератон», місто Пало-Альто. *Foresight Institute* — престижна, але дивна неприбуткова організація, яка досліджує і просуває «фундаментально важливі для людського майбутнього технології, зосереджуючись головним чином на молекулярно-машинних нанотехнологіях, кібербезпеці та штучному інтелекті». Темою обговорення була проблема державного устрою майбутнього.

«Єдине рішення — один сильний лідер»,— заявив Ярвін.

Люди шукають алгоритми, які зможуть вирішити проблему з прийняттям рішень… Що ж, у приватному секторі це беззаперечна істина: вам просто треба

керівника з особистим авторитетом. Для мене це кричущо самоочевидне рішення, яке маємо просто перед очима.

Саме за такі промови непримітну кліку неореакційних крамольників жартома прозвали «ґіки за монархію»[13]. Це був влучний ярлик. Перед тим як стати інтелектуальною провідною зіркою цього молодого технофеодального руху, Ярвін провадив відлюдне комфортне життя розчарованого поета, науковця-невдахи й типового технаря. Він народився 1973 року в родині федеральних чиновників. Його батько був євреєм, про що не втомлюється повторювати чутливий до звинувачень в антисемітизмі Ярвін. Батько його працював дрібним дипломатом зовнішньополітичного відомства США. Сам Ярвін якось зазначив, що став першим чоловіком без наукового ступеня серед найближчих родичів. Бакалаврський диплом він отримав у елітному Браунському університеті (який закінчив і батько), але кинув навчання на магістерській програмі з інформатики в Берклі на початку 1990-х. Будучи програмістом у районі Затоки під час буму доткомів, Ярвін зумів заробити купку грошви, приєднавшись до команди відомого стартапу за кілька місяців до його виходу на біржу. «Успіхів я досяг як злодій, а не як бандит»,— писав він. У 2002 році, після краху, він купив будинок за півмільйона доларів у заможному районі Сан-Франциско. Зручно влаштувавшись, Ярвін вирішив «вийти на пенсію, ставши незалежним дослідником». Він проводив час, читаючи радикальні політичні блоги й прочісуючи Amazon, шукаючи старі реакційні трактати. За словами Ярвіна, він витрачав на книжки близько $500 щомісяця.

У 2007 році він запустив власний блог під псевдонімом Менцій Молдбаґ. Суть проєкту була такою: просувати «ідеологію в стилі “зроби сам”… створену ґіками для інших ґіків». У самих же його трактатах можна помітити значний вплив творів Джона Толкіна та Джорджа Лукаса і трохи менший — похмурого вікторіанця Томаса Карлайла. Ярвін використовував анахроністичний помпезний тон, наслідуючи стиль його улюблених реакційних полемістів XIX століття.

Під псевдо Молдбаґа Ярвін злісно критикував «брагманів» так званого «Собору» — цим словом він означав деспотичне комуністичне коло редакторів газет, університетських професорів і державних бюрократів на зразок своїх батьків. Неортодоксальна теза Ярвіна (хоча її точніше було б назвати гіперортодоксальною) полягала в тому, що сучасна західна цивілізація страждає від «хронічного безкоролів’я». Хоча його нудні опуси були недоладними й часом важкозрозумілими, в Ярвіна з’явилася невелика група

відданих послідовників. Він невтомно підтверджував приховані упередження певної частини розчарованих технарів Кремнієвої долини, деякі з яких, наприклад Ярвінова аудиторія в *Foresight Institute*, шукали вирішення питань управління в сучасному світі швидких технологічних змін.

У 2012 році читачі офіційного Молдбаґового блогу *Unqualified Reservations*[35] отримали запрошення на конференцію в Лонг-Біч, де Ярвін — «усупереч здоровому глузду» — погодився виступити. Перш ніж перейти до суті промови Ярвіна, варто трохи розповісти про саму платформу. Так звана «неконференція» *BIL* являла собою дешеву версію престижної конференції *TED*, якій наслідувала у всьому — десь так, як Единбурзький фріндж-фестиваль йшов за Единбурзьким міжнародним фестивалем. Назва була насправді тупуватим жартом — аллюзією до «най-найкращої» комедії 90-х категорії «B» «Неймовірні пригоди Білла й Теда». (Це не був акронім чи прихована алюзія: *BIL* — просто ім'я одного з героїв, написане великими літерами і з помилкою). А втім BIL — це був не просто якийсь вечір вільного доступу до мікрофону. Організатори винайняли під подію місце на плавучому конференц-центрі Лонг-Біч — старому британському океанському лайнері «Королева Мері». А минулорічна неконференція потрапила на першу сторінку *Wall Street Journal*[14]. Програма BIL була характерно перенасичена різними каліфорнійськими дивацтвами: 2012 року там було так багато «секс-позитивних» дискусій (про все — від «оргазмічних медитацій» до поліаморії та секс-порад для «ґіків, інтровертів і людей із синдромом Асперґера»), що під них окремо виділили корабельну котельню. Але ключовими для *BIL* були типові для Кремнієвої долини теми на зразок необмеженого продовження життя, сингулярності, генетичної інженерії та космічних подорожей. Серед явних диваків ховався чималий контингент аерокосмічних інженерів і керівників, включно з гендиректором *Virgin Galactic*, колишнім начальником штабу НАСА Джорджем Вайтсайдзом. Коротше, *BIL* фактично являв собою довідник «Хто є хто у світі вільноринкового технарського футуризму».

Ярвін знав, що серед аудиторії та запрошених промовців будуть його друзі, а певна кількість відвідувачів, очевидно, знала, що то за один. Однак, ураховуючи провокативний і бунтарський характер своєї промови, він не назвався справжнім ім'ям ні на сцені, ні в програмі — виступав як Молдбаґ. У ті часи Ярвін намагався відмежувати власне ім'я від своєї політичної пропаганди. Назва виступу здавалася доволі невинною: «Як перезавантажити уряд США». Але програма заходу натякала на щось недобре:

Твій уряд заражений вірусами, комп'ютерними хробаками та шкідливим програмним забезпеченням?.. Ти почуваєшся розчарованим, розгубленим, байдужим, роздратованим? Твій шлунок стискається щоразу, як ти чуєш слово «зміни»?

Друже, маємо для тебе лише червону пігулку. Не питай, що в ній. Тобі цього не варто знати. Ось склянка води — не роздумуй, просто проковтни.

З обличчям без підборіддя й волоссям з проділом посередині, Ярвін вийшов на сцену в коричневій сорочці. Цікавий вибір стилю. Він не витрачав часу на відповідь на головне запитання: як підходити до «перезавантаження» уряду? «Я люблю все спрощувати, тож зведу цю дуже складну проблему до простої абревіатури з чотирьох літер. УДАР. Це означає: Увесь Державний Апарат Розігнати»,— відрізав Ярвін. Пролунали мляві аплодисменти. «Дуже, дуже, дуже просто»,— сказав промовець, очевидно дуже задоволений собою.

Далі все стало ще безумнішим, бо Ярвін накинувся з критикою на поширену «міфологію Другої світової війни»,— а саме хто винний у тому, що вона сталася. Натякаючи на популярні серед повоєнних неонацистів розвінчані ревізіоністські марення, він представив агресивне вторгнення Гітлера як прості заходи самооборони. За словами Ярвіна, таку точку зору придушили правлячі в Америці комуністи, які вигадали політичну коректність — «надзвичайно витончений механізм переслідування расистів і фашистів». Попри свою удавану необізнаність із масовими страхами «червоної загрози»[{36}], Ярвін скаржився, що антикомуністичні чистки 1950-х були недостатньо рішучими. «Маккартизм зазнав невдачі з багатьох причин, але коротко резюмувати можна словами Макіавеллі: якщо вже нападаєш на короля — мусиш його вбити»,— зазначав він у своєму блозі. Але на камеру перед живою аудиторією викладав той самий аргумент якось сором'язливо. «Чи маємо ми припинити переслідувати расистів і фашистів, або ж нам варто почати переслідувати комуністів і соціалістів? Дуже складне запитання»,— сказав Ярвін.

У дусі багатьох провокаторів він просто ставив запитання.

Імовірно, кожен із присутніх тут ріс із вірою в демократію. І ось цікаве запитання до людей, що вірять у демократію… А чому, власне, ви вірите в неї? Чому люди, які виросли в Радянському Союзі, вірять у комунізм?

Якщо ви вважаєте, що це моральна необхідність,— чому так? Чому народ має право на політичну владу? Знову-таки, я б сказав,— складні запитання.

Рецепт вирішення проблеми в Ярвіна був напоготові. «Якщо справді бажаєте змінити свою політичну систему, то мусите зректися її. Вам треба вийти з неї, треба припинити голосувати, мусите сказати: “Я не вірю в усі ці штуки”»,— мовив він.

За словами Ярвіна, демократія — міф, з яким треба покінчити. «Уряд — це просто корпорація, яка володіє країною. І так трапилося, що нашою суверенною корпорацією управляють украй погано. Є дуже простий спосіб це змінити. І це той же спосіб, у який ми даємо собі раду з усіма неспроможними корпораціями. Ми просто знищуємо їх»,— сказав він. Інакше кажучи: Увесь Державний Апарат Розігнати. Ярвін погодився, що поліцію та військо потрібно залишити, але неприбуткові організації та університети — вже точно мають зникнути.

І врешті він повторив свій заклик до революційного деспотизму. «Якщо американці бажають змінити державну систему, вони мають позбутися своєї фобії — страху диктаторів»,— заявив Ярвін. Нарешті справа дійшла до головної частини його аргументації. Тихий гомін прокотився аудиторією.

Після вісімнадцяти хвилин виступу час Ярвіна добігав кінця. Організатори зазначили, що вони вибилися з графіку, тому відповідати на запитання промовець не буде. Ярвін залишив сцену під виразні, якщо не сказати бурхливі, оплески.

Але найважливіше, що його ніхто навіть не спробував освистати.

Як і інші дописувачі з квітучої неореакційної тусівки, Ярвін був прихильником «біорізноманіття людини» — це фактично расизм у лабораторному халаті. Розвиваючи цю концепцію, псевдоінтелектуальний колега Ярвіна Нік Ленд (колишній британський учений, що живе в Шанхаї) привітав майбутнє глобальне правління «аутичних ботанів, бо лише вони здатні брати ефективну участь у прогресивних технологічних процесах, характерних для економіки майбутнього». БРЛ[{37}] — абревіатура, яку використовують для кращого приховування расистської реальності «біорізноманіття людини»,— незмінно відсилає до гаданих інтелектуальних відмінностей між расами. Ця штука настільки надумана, що відповідну статтю у Вікіпедії було видалено, бо, за словами одного з редакторів, це «суто інтернетна теорія» — її відкидають навіть ті справжні науковці, які схиляються до генетичного детермінізму як пояснення людської поведінки.

Ярвінова віра у БРЛ формувала його політичні переконання. Він писав, що Громадянська війна у США не звільнила рабів, але, радше, «націоналізувала» їх як «залежних» підопічних держави. В іншому місці Ярвін називав рабство «природними людськими стосунками», схожими на «стосунки патрона й клієнта».

«Я не білий націоналіст, але дійсно читаю блоги білих націоналістів і не боюся посилатися на них. Насправді в мене немає алергії на ці штуки»,— стверджував Ярвін. Авжеж. Він розхвалював блогера, який виступав за депортацію мусульман і закриття мечетей, називаючи його «ймовірно, найбільш цікавим і креативним правим автором планети». Нападаючи на професора історії Свортмор-коледжу в коментарях персонального блога вченого, Ярвін оспівував переваги колоніального панування на півдні Африки. Особливий захват у нього викликала колишня колонія Родезія, де багатство й володіння землею були необхідними передумовами отримання виборчих прав. Він також заявляв, що чорним у Південній Африці жилося краще при режимі апартеїду.

Оскільки все більше людей дізнавалися про погляди Молдбаґа, то в Ярвіна з'являлися проблеми в неодностайних товариствах.

В 2015-му організатори програмістської конференції *Strange Loop* в Сент-Луїсі, штат Міссурі, скасували запланований виступ Ярвіна, щоб його політичні погляди не стали «центральною темою» заходу. Невдовзі Ярвін став знаковою людиною для вельми своєрідних фанатів свободи слова — тих оборонців, які завжди найактивніше захищають білих чоловіків правих поглядів. У журналі *Slate* письменник із програмістів Девід Ауербах виступив проти «боягузливого й безвідповідального» рішення організаторів конференції, назвавши його «цензурою» і заявивши, що «купа неприємних людей зробили великий внесок у науку» (попри те що внесок Ярвіна був близьким до нуля). У журналі *National Review* Девід Френч — адвокат і письменник, якого Білл Крістол і Мітт Ромні називали можливим альтернативним консервативним кандидатом на президентських виборах 2016 року,— захищав Ярвіна як жертву «лівацької нетерпимості» й нарікав на черговий приклад політкоректного шаленства. (Ані Ауербах, ані Френч не підтримували політичні погляди Ярвіна.)

2016 року історія, здавалося, мала повторитися, коли Ярвін подав заявку на участь в іншому програмістському заході *LambdaConf* у Боулдері, штат Колорадо. Після тривалих дебатів і вагань організатори вирішили включити Ярвіна в програму. Немало спонсорів і промовців відмовились від участі. Коли під загрозою виявилася його професійна репутація, Ярвін увімкнув задній хід

і почав каламутити воду довкола мерзенної пропаганди, яку публікував під псевдо Молдбаґ. «Я не є “відвертим прихильником рабства”, расистом, сексистом чи фашистом»,— писав він у відкритому листі стосовно скандалу довкола *LambdaConf*.

Також я не організовую якусь змову з метою встановлення світового панування. Я не є лідером або є [sic!] членом якоїсь підривної реакційної організації.

Я просто письменник, і мої цінності переважно ті ж самі, що й у вас. І виступаю проти того ж, проти чого виступаєте ви. Просто пропоную інші ідеї.

Такі мутні прийоми Ярвіна та його захисників значною мірою спрацювали: хоча організатори конференції кінець кінцем поступилися й скасували його запрошення, але подальше висвітлення скандалу в пресі було вельми амбівалентним. Репортаж бізнесового часопису Inc. можна назвати типовим прикладом жонглювання словами в описі цієї теми. Там зазначалося, що Ярвінові «тексти інтерпретували як апологію інституту рабства», тоді як насправді його тексти реально були апологією рабства. Ті, хто підписав петицію проти участі Ярвіна, потрапили до «списку закоренілих БСС[{38}]» — «борців за соціальну справедливість», які підтримують фемінізм, лібералізм, расову рівність, розширення можливостей нижчих класів та інші вияви уявного «культурного марксизму». Цей список створювався одним альт-правим блогером для допомоги «людям, які бажають тримати свої організації подалі від цих істот».

Попри весь галас, скасування запрошення Ярвіна не було порушенням його права на свободу слова. Хоча це має бути саме собою зрозуміле: жоден приватний майданчик — онлайн чи в реалі — не зобов’язаний приймати в себе будь-чиї погляди.

Однак успішне позиціонування себе як жертв ліберальної тиранії стало гарним ходом для неореакціонерів. Їм не треба було переконувати всіх, що монархія білих расистів була найкращою системою — зробити це ніколи б і не вдалося. Але їм були потрібні надійні сторонні захисники і, як підкреслював Ярвін, новобранці. За шість років існування блог Ярвіна відвідали, за його підрахунками, півмільйона людей. Але тут не так важив обсяг аудиторії, як її характер. Коли йшлося про залучення впливових читачів, то в цьому Ярвін перевершував самого себе. Оскільки формально він відкидав антисемітизм і щільно закутав свої найтоксичніші тези в покривало хитромудро-барвистого

стилю й кодових слів, блог Ярвіна приваблював людей не лише з фашистського підпілля, а й із більш соціально прийнятних груп на кшталт захисників «прав чоловіків», пристрасних любителів зброї, розчарованих учасників руху «Захопи Волл-стрит» і потужних підприємців із Кремнієвої долини.

Поступово молдбаґові концепції та вигадки почали просочуватися в мейнстримний лексикон правих сил. Неореакційний жаргон у чистому вигляді спершу почав вигулькувати в консервативних медіа на зразок *Breitbart News*, *Daily Caller*, *American Conservative* та *National Review*. І менш як за десятиліття слабко збитий рух неореакційних дописувачів доріс до точки, коли проєкт уже міг пережити втрату будь-якого свого рупору. А за наступні кілька років дивний й очевидно антисоціальний рух зміг навіть отримати плацдарм у Білому домі.

Перше свідчення ширшого розповсюдження цієї езотеричної школи надійшло від Петрі Фрідмана, онука знаменитого економіста Мілтона Фрідмана. На початку 2014-го молодий зухвалий любитель вільного ринку похвалив Молдбаґа за те, що той став натхненником «цілої школи червонопігулкової політичної філософії». Фрідман хотів покращити імідж неореакційного руху шляхом використання ніби створених для телебачення модних евфемізмів на кшталт «конкурентного правління», щоб не говорити прямо про молдбаґівський ідеал корпоративної диктатури. У фейсбучному пості він закликав до «більш політично коректного» неореакційного руху, де буде місце для жінок і представників різних рас. Це здавалося спробою приховати токсичні ідеї за завісою толерантності й мовними наворотами університетських лібералів. Ця кампанія з «вибілювання здоровим глуздом», користуючись влучною фразою Дейла Карріко (сан-франциського науковця, спеціаліста з риторики, який був і скептиком, і уважним спостерігачем за техноутопічними футурологами, що їх він називав «адептами культу роботів»), мала цілковитий успіх. Апологети нового глобального ладу, який підносить на вершину влади ІТ-управлінців, зуміли відполірувати неореакційні ідеї для пристойного товариства і популяризувати їх через соціальні мережі. Деякі з цих апологетів реально визнають, що правління Кремнієвої долини означало б повернення до феодалізму, але стверджують, що альтернативи просто немає. «Наші титани технологій могли б спасти нас[15] від глобального краху. На жаль, ми боїмося аристократії більше, ніж апокаліпсису»,— написав у твіттері молодий консервативний автор Джеймс Пулос. Він детально розкрив свою думку в есеї для журналу *The Week*. Це був підбадьорливий заклик суспільства передати всю

повноту влади «титанам технологій», які, на переконання автора, «відверто благородніші й кращі», ніж «ми, простолюдини». Полус переконував, що настання нового технофеодалізму неминуче — через природжену вищість технарів, але неспроможність демократичних урядів дати раду зі зміною клімату робить його прихід невідкладним.

Чому ми не перетворимо Вашингтон на найбільшого у світі венчурного капіталіста і не дамо Кремнієвій долині карт-бланш на розв'язання проблеми клімату? Бо це зробить їх володарями всесвіту…

Якщо тільки ми не покінчимо з цією ображеною упередженістю в ставленні до нового панівного технокласу, з правлінням якого все одно колись доведеться змиритися, то ми й далі просто продовжимо задихатися від жахливого довкілля.

Інакше кажучи, опиратися немає сенсу. І не сказати, що багатьом до цього буде діло. Хоча за останні десятиліття негативне ставлення до істеблішменту постійно посилювалося, але елітам світу високих технологій якимось чином пощастило стати винятком із правила. Одне соціологічне опитування, зроблене компанією *Gallup* 2012 року, показало, що переважна частина американського суспільства дуже довіряла лише одній інституції — війську, 75 % схвального ставлення. Конгресу довіряли найменше — 13 % схвалення. В більшості людей мало довіри до організованої релігії, медичної системи, американських президентів, Верховного суду, газет і державних шкіл. Четверо з п'яти не довіряють економічним інституціям — профспілкам, банкам і великим компаніям. Однак інше опитування — також 2012-го року — продемонструвало, що 82 % американців схвально ставляться до *Google*. Дві третини — до *Apple*. Майже три з п'яти схвалюють *Facebook*. Цукерберг був важливішим за Ісуса. 2015 року *Gallup* повторив своє опитування[16] й установив, що довіра до уряду й більшості інших інституцій впала ще більше, тоді як нове опитування стосовно споживацьких брендів показало, що *Google*, *Apple* та *Facebook* і досі мають високий рівень масового захоплення. Американці ненавидять уряд, не дуже люблять і великі корпорації, але роки пропаганди переконали їх, що IT-компанії якимось дивовижним чином принципово інакші, що шляхта Кремнієвої долини унікально освічена, великодушна й крута — не те що ці ваші звичайні *вилупки-мільярдери*!

Це одночасно дивувало й вражало, як багато співців технофеодалізму мали одного спільного покровителя. Цей неореакційний герой мав усе, що

дописувачі штибу Молдбаґа хотіли бачити в королі,— він був багатий, хитрий, безжальний, консервативний, білий і ґіканутий. Це був засновник *PayPal*, член правління *Facebook*, делегат Дональда Трампа на республіканських праймеріз 2016-го, видатний випускник Стенфорду, венчурний капіталіст і мільярдер з Кремнієвої долини Пітер Тіль. Багатий і впливовий чоловік, що його немало людей вважали публічним інтелектуалом, який за три роки перед тим, як радник трампівської адміністрації Стів Беннон оголосив війну «адміністративній державі», охоче згадав «монолітну монструозність»[17] держави і заявив, що «ламання її, ймовірно, стало б кроком уперед».

Найнебезпечніший техномільярдер народився в Німеччині в родині консервативних євангельських християн. Батько його був інженером-хіміком, що працював на міжнародні гірничі компанії. В дитинстві Тіль відвідував ряд шкіл у Південній Африці доби апартеїду — його батько допомагав цій країні з видобутком урану. Після цього родина врешті оселилася у Фостер-Сіті, штат Каліфорнія. Тіль вступив до американської державної школи якраз перед початком підліткового віку. Як недоладний фанат Джона Толкіна, Тіль не був популярним. Утім, йому добре давалася математика. «Мій шлях був таким очевидним[18], що в альбомі по завершенні середніх класів один приятель точно передбачив, що вже через чотири роки я вчитимусь на другому курсі Стенфорду»,— згадував бізнесмен.

У Стенфорді Тіль став співзасновником студентського клубу шахів. На другому курсі, страждаючи від нестачі визнання серед колег, він подався балотуватися в студентський сенат із бунтарською програмою. «Як людина, що спостерігає з боку за нинішнім станом студентського самоврядування, я відчуваю відразу. Як член кількох студентських організацій, що не можуть отримати фінансування (нібито через “брак коштів”), я розлючений»,— заявляв Тіль у своїй кандидатській програмі, надрукованій у студентській газеті. Він виступав радикально проти «мультикультурного перегину» студентських асоціацій різних меншин; боровся за зменшення фінансування Об’єднання за право на аборт і Колективу жіночого центру; вимагав проведення «розслідування» діяльності кандидата у викладачі китайського походження, який колись написав статтю для комуністичного журналу, прирівнюючи це до ситуації, коли «нацист викладає германістику» й відкидаючи звинувачення в маккартизмі.

П’ять років по тому Тіль — уже магістрант кафедри права — все ще брав участь у студентському самоврядуванні. Видавнича рада рекомендувала

не надавати коштів консервативній кампусній газеті *Stanford Review*, що її заснував Тіль за підтримки програми допомоги консервативним університетським виданням *Collegiate Network* (яку фінансували фонди Коха та Скейфа). Втім, користуючись своїми повноваженнями голови Комітету з асигнувань, Тіль скасував цю рекомендацію й відписав газеті *Stanford Review* $4000 зі студентських коштів. Такою стала його «перша підприємницька операція», лицемірна опора якої на адміністративне субсидування та загальний реакційний ухил указували на певний патерн.

Після закінчення Стенфордської юридичної школи Тіль став співавтором книжки «Міф різноманітності», де критикував стенфордське толерантне ставлення до позитивної дискримінації, фемінізму та гей-активізму. Тіль сам був геєм, хоча пізніше казав, що в ті часи ще не усвідомлював цього. Подібні культурні війни дали результат — Тіля обрали для участі в співбесіді на посаду помічника судді з членами Верховного суду США Антоніном Скалія і Ентоні Кеннеді. Жоден з них не взяв його на роботу, але Тіль усе одно чудово влаштувався в престижній юридичній фірмі Нью-Йорка *Sullivan & Cromwell*. Зі своєї першої реальної роботи він звільнився через сім місяців і три дні. Трохи більше протримався на другій роботі трейдера деривативами в *Credit Suisse*, перед тим як повернутися до Каліфорнії — «найкращого штату Америки» — і заснувати там компанію *Thiel Capital* зі стартовим капіталом в $1 мільйон, отриманим переважно в родичів.

Його перший стартап, який згодом став відомим як *PayPal*[19], від самого початку був підривною політичною авантюрою. Відвертою метою *PayPal* була приватизація валюти як такої — як казав Тіль, щоб «практично унеможливити розкрадання корумпованими урядами багатства своїх народів за допомогою перевірених способів». Це ж робило майже неможливим для легітимних урядів законно збирати податки із сумнівних діляг. Серед перших великих клієнтів, яких залучив до співпраці *PayPal*, були офшорні казино. «Будь-яка видатна компанія — це таємна змова для зміни світу»,— написав згодом бізнесмен. План зростання його стартапу навіть називався «Індекс світового панування». Роман Ніла Стівенсона 1999 року «Криптономікон», за словами Тіля, був «обов'язковим чтивом» для працівників компанії. Сюжет 900-сторінкового роману крутився довкола створення непідконтрольної державі цифрової валюти.

Відраза Тіля до державних витрат зненацька зникала, коли свої кошти держава витрачала на нього. Існування наступного великого стартапу бізнесмена під

назвою *Palantir* (назву взято з творів Толкіна) залежало від найменш прозорої, найменш підзвітної та найбільш марнотратної частини федерального уряду — Центрального розвідувального управління. ЦРУ інвестувало в проєкт Тіля через свій підрозділ у Долині *In-Q-Tel*[20]. Через Palantir цей самопроголошений «громадянський лібертаріанець» став важливим учасником зростання секретного, агресивного і явно неконституційного апарату глобального спостереження. Коли під час онлайн-чату в 2014-му його спитали, чи не був часом *Palantir* «фасадом для ЦРУ», Тіль відповів: «Ні, це ЦРУ — фасад для *Palantir*». Ураховуючи, що 70 % бюджету американської розвідки йде в приватний сектор, цей зневажливий дотеп був не так відвертим запереченням, як легким натяком на ступінь корпоративного домінування навіть над наймогутнішими державними органами.

У 2012 році *Palantir* конкурував із консорціумом більш визнаних підрядників, включно з *General Dynamics*, *Northrop Grumman*, *Lockheed Martin* та *SAIC*, за $10,6-мільярдний контракт на розробку для Пентагону «розвідницько-бойового» програмного забезпечення, покликаного допомагати солдатам знаходити приховані вибухові пристрої. Один великий клієнт, армія США, здавалося, схилявся на бік пропозиції конкурентів. Бажаючи змінити ситуацію на свою користь, *Palantir* за $320 тисяч на рік найняв лобістом відставного бригадного генерала Корпусу морської піхоти США Террі Пола[21]. Ця людина була «близьким другом сім'ї» та особистим «наставником» Данкана Гантера-молодшого — конгресмена-республіканця й члена Комітету Палати представників США зі збройних сил. Невдовзі він підтримав у цій справі *Palantir*. Зв'язок між ними був таким, що, коли Гантер вирішував піти в морську піхоту, то звернувся за порадою саме до Пола.

Конгресмен усував усе, що заважало викрутити армійські закупівлі на користь *Palantir*, нападаючись на начальника штабу армії генерала Реймонда Одієрно за неспроможність віддати більше грошей компанії *Palantir*. Одієрно врешті не витримав[22]: «Мені набридло, що хтось тут постійно розказує, ніби я не турбуюся про наших солдатів». Але в 2015-му впертий генерал пішов у відставку, а заявка *Palantir* успішно просувалася через армійську бюрократію. Після перемоги Трампа на виборах[23] 2016 року один із ранніх співробітників{39} *Palantir* і партнер Тіля в *Founders Fund* Трей Стівенс увійшов до президентської перехідної команди в ролі, яка дозволяла йому «визначати політику й перевіряти співробітників Міноборони». Сам *Palantir* мав контракти на аналіз розвідданих з Міграційною та митною правоохоронною службою США (окрім інших органів нацбезпеки). Тож коли президент Трамп

анонсував[24] свої жорсткі заходи проти іммігрантів, *Palantir* отримав від цього безпосередній зиск. Це ж стосувалося й іншої оборонної компанії, виплеканої в *Founders Fund, Anduril* (меч «Полум'я Заходу» з легендаріуму Толкіна), власником якої був Палмер Лакі.

Компанії Тіля здійснювали політичний вплив, не лише наймаючи лобістів із гарними зв'язками. Він також був і провідним спонсором технофеодалістських і неореакційних мислителів. Як у Кремнієвій долині, так і поза нею.

Тіль робив пожертви численним організаціям, які запрошували Кертіса Ярвіна пропагувати свої божевільні політичні ідеї. Серед них — *Foresight Institute* та організація, відома нині як *Machine Intelligence Research Institute*. Остання просуває штучний інтелект, вона ж підтримувала конференцію *BIL*. А 2013 року Тіль став спонсором безпосередньо самого Ярвіна. *Founders Fund* Тіля і венчурний фонд *Andreessen-Horowitz* стали ключовими учасниками стартового фінансування на $1,1 мільйона чудернацького стартапу Ярвіна *Tlon*. Сама назва *Tlon* відсилає до оповідання Хорхе Луїса Борхеса[25], в якому «таємне товариство астрономів, біологів, інженерів, метафізиків, поетів, хіміків, алгебраїстів, моралістів, художників, геометрів… під керівництвом загадкового генія» створює «прекрасний новий світ», який спричиняє зникнення старих культур і країн. Титул Ярвіна у Tlon вельми доречний — «добросердний пожиттєвий диктатор». Його співзасновником був молодий чоловік на ім'я Джон Бернгем, який у вісімнадцять отримав $100 000 від Тіля, щоб пропустити університет і йти одразу в бізнес. Замість видобування корисних копалин на астероїдах, на яке він спочатку був налаштований, Бернгем опинився в партнерстві з Ярвіном. Коли Тіль інвестував у нього гроші, *Tlon* ще не мав власного продукту — як мінімум, у звичному розумінні цього слова. А всі зусилля були спрямовані на розробку розлогої програми під назвою *Urbit*, яка по факту була спробою переписати частину фундаментального програмного коду, що дозволяє комп'ютерам взаємодіяти й комунікувати один з одним.

Хоча Ярвін стверджував, що його програмістська праця не має нічого спільного з помпезною агітацією Молдбаґа, уважні технічні спостерігачі зазначили, що відкритий початковий код *Urbit* мав ідеологічні алюзії. Наприклад, за символічну основу для *Urbit* Ярвін обрав алфавіт, що складався не з латинських, кириличних або грецьких літер, а з «рун» у стилі німецького етно-націоналістичного руху «фелькіше».

Необхідно сказати, що Тіль ніколи публічно не підтримував блог Ярвіна чи неореакційну програму загалом. Але, маючи зручну нагоду, також і не засудив її. В 2014 році під час сесії запитань-відповідей на сайті Reddit користувач *ExistentialDread* прямо спитав Тіля: «Що ви думаєте про неореакційний рух?» Тіль відповів, фактично підморгнувши. «Звучить наче якесь протиріччя — якщо ви реакціонер, то навіщо вам оте “нео”?» — написав він. Один колишній працівник[26] фінансованого Тілем *Singularity Institute*[{40}], який був особисто знайомий із мільярдером, описував Тіля як «порядного хлопця», який «протистоїть мультикультуралізму» і має «сміливість підтримувати “дивацькі” ідеї». Цей чоловік додав: «Я б не здивувався, якби виявилося, що він читав Молдбаґа. Знаю, що вони з Молдбаґом знайомі».

Я сам можу підтвердити, що Тіль спілкується з Ярвіном на політичні теми. Коли він дізнався від нашого спільного знайомого, що я працюю над цією книжкою, то розповів про це Ярвіну. А останній уже написав мені листа з вітаннями. Я сподівався зустрітися з Ярвіном за обідом, бо він сам це запропонував, але кінець кінцем запрошення зникло за надокучливою димовою завісою із завдань для читання і образ.

Після того як я розповів у *Baffler* про деякі зв’язки Тіля з неореакційним рухом, він у коментарі *Twitter* сказав, що моя стаття йому «лестить», але є «чистою конспірологічною теорією». Я вирішив, що це дуже кумедна заява, враховуючи його загальновідому схильність до «світового панування», тим паче після зізнань Тіля в організації хитрої змови з метою знищити ненависне йому видання *Gawker*. Коли я попросив Тіля дати більш розгорнутий коментар, він не відповів. Пізніше, уже 2017 року, *BuzzFeed* повідомив, що Ярвін стверджував, що дивився[27] останні вибори у Тіля вдома і вважає себе політичним радником венчурного капіталіста-мільярдера. До того ж Ярвін його називав «блискуче освіченим». (У мене немає доказів, що Тіль підтримує погляди Ярвіна на Гітлера й рабство.)

Від публічних заяв самого Тіля явно відгонить Молдбаґом. На додаток до фінансової підтримки мільярдер також забезпечував інтелектуальне натхнення неореакціонерам. Нік Ленд[28] назвав антидемократичні словесні випади Тіля «вирішальним каталізатором для постання Темного Просвітництва» — таким терміном неореакціонери називають підйом свого руху.

2012 року Тіль читав лекцію в Стенфорді, яка добре пояснювала його погляди на божественні права гендиректорів Кремнієвої долини. Виступ формально присвячувався історичним прикладам теорії мімезису, створеної Рене

Жираром — улюбленим старенським викладачем філософії Тіля. Однак у лекції бізнесмена також була серйозна доза неомонархізму:

Стартап загалом побудований як монархія. Звісно, ми не використовуємо таку термінологію. Це б могло здатися дивним і застарілим, крім того, усе відмінне від демократії викликає у людей дискомфорт. Ми надто зациклені на демократично-республіканському боці політичного спектра… Та правда в тому, що стартапи та їхні засновники схиляються до диктаторського боку, бо саме така структура краща для стартапів.

Чи міг диктаторський підхід, на думку Тіля, також бути кращим для всього суспільства? Він ніколи не казав цього в тій стенфордській лекції. Натомість зазначив, що чиста диктатура не ідеальна схема для компанії, при цьому керівників IT-компаній прирівняв до нащадків міфічних «богів-царів» на кшталт Ромула. Однак Тіль, при всій своїй нетерплячості, був досвідченою людиною. Він знав, де треба зупинитися в публічних виступах. Знав, що звичайні люди відчувають «дискомфорт», коли могутній мільярдер починає говорити про застарілість народовладдя і «бездумний демос» — такий вираз він ужив 2009 року в есеї для лібертаріанського журналу *Cato Unbound*. Це був той самий ганебний есей, в якому Тіль засудив те, що вважав наслідком набуття жінками виборчих прав, заявивши: «Я більше не вірю в те, що свобода й демократія сумісні». Пізніше мільярдер применшив важливість цих заяв, але не зрікся тієї статті для Cato Unbound. «Це було пізно вночі. Я нашвидкуруч набрав текст»,— розповів він блогеру Тайлеру Ковену в інтерв'ю 2015 року. А втім зазначив: «Ти ніколи не зможеш зректися того, що колись написав».

Піднесення неореакціонерів — це не лише переворот, організований зверху за сприяння могутніх гіперлібертаріанців з гарними зв'язками на кшталт Тіля, Петрі Фрідмана та спонсора виборчої кампанії Трампа мільярдера-технаря Роберта Мерсера. Також це низовий рух, підтриманий тисячами — можливо, навіть мільйонами — невдоволених молодих людей. Хоча неореакціонери дуже багато розводилися про свої цілі, однак індивідуальні мотиви вони розкривали лише спорадично. Джастін Танні, розробниця із *Google* і прихильниця Молдбаґа, якось дозволила зазирнути всередину неореакційної свідомості. В одному пості за 2014 рік, адресованому «Кремнієвій долині й гікам загалом», Танні закликала до формування нового «націоналізму ботанів», мотивованого головним чином особистою образою. «Ми

не вписуємося у це суспільство й ніколи не зможемо вписатися»,— писала вона.

Нас заганяють у державні школи, де ми тільки нудимося та зазнаємо цькувань і принижень від бикуватих хуліганів. Маємо проблеми з розмноженням через те, що суспільство вважає нас сексуально відразливими. Нас висміюють у мас-медіа. Нам не раді там, де ми живемо. Злобні діти закидають цеглою наші автобуси, якими їздимо на роботу. Нам відмовлено в голосі в уряді.

Але вже завиднівся новий день. «Ми стали потужними завдяки IT-індустрії. Багато в чому я відчуваю, що ґіки вже *правлять* світом, ми просто ще не зрозуміли, як треба *панувати*. Тож маємо вдосконалитися, порозумнішати й почати запитувати себе, яким чином можна *вселити страх* у серця всіх цих людей»,— писала Танні.

Хто ж вони, «ці люди», які мали відчувати страх? Повної ясності не було. В іншому місці цього есея Танні виділила «нормальних людей», яких в інших текстах неореакційної тусівки називають ще «нормі» чи «нормалфаги». Як пояснювала Танні, нормі були «биками», які «зневажливо» чи жорстоко поводилися з «суперрозумними соціально неадаптованими ботанами» на зразок неї. На власному сайті вона стисло розбирала природжений когнітивний «алгоритм», за допомогою якого люди ранжують і класифікують інших, спираючись на оцінку інтелекту, багатства, сили та «харизми» чи «привабливості» (останній пункт з точки зору Танні був найменш корисним). Люди, які виїжджають на своєму гарному вигляді або чарівності, на думку Танні, були «невмілими нерозумними паразитами». На захист паразитів можна сказати, що далеко не всі можуть бути аж настільки розумними, як відлюдькуваті прожектери, які проводять дні й ночі, складаючи хитрі плани ботанської помсти в реальному житті.

Якогось єдиного козла відпущення неореакціонери не мали. Їхній гнів був подібний до знавіснілого високовольтного кабеля, який наче батіг хльостав над кожним, у кого вони могли запідозрити наявність якихось преференцій. Чорні й латиноси, мусульмани та євреї, ліваки і дівчата — кожен, хто загрожував тендітному его мстивого заучки, міг відчути каральний удар. Головне — чітко розуміти, що неореакціонери, як правило, були молодими білими чоловіками, ображеними на «політичну коректність» — поняття, яке втілювало в собі гадану втрату їхніх соціальних привілеїв на користь негідного натовпу задурених борців за соціальну справедливість. Показово, що ця радикалізована молодь у дивовижних футуристичних ідеях людей на кшталт Пітера Тіля та

Ілона Маска бачила образ майбутнього, цілком сумісний зі своїми поглядами расової вищості. Від нового світового ладу титанів технологій ці молоді радикали очікували персональних переваг для себе. Для декого з прихильників Маска його мрія про поселення на Марсі означала втечу з цієї злиденної Землі, де зостануться їхні жалюгідні вороги. І це буде вирішальний акт помсти з боку високотехнологічної раси володарів. «Слухайте, востаннє, коли гівношкірі побачать білу расу,— це розчахнуте гігантське провалля і корабель з колоністами, що прямує до зір»,— написав один молодий анонім на популярному серед неореакціонерів форумі. Ці молодики сприймають себе як носіїв таємних знань: прихованих сторінок історії, наукових фактів і політичних доказів,— що їх придушує своєю нечестивою рукою Собор. Таким був потужний містичний сенс «червоної пігулки». За допомогою зашифрованої мови та символів спорідненості ця ідеологія перетворювала фрустрацію окремих людей на товариство з відчуттям спільної мети.

Не всі натхненні цим рухом проєкти спокути й відплати були лише химерами. Велика кількість американських терористів останніх років, за їхніми власними зізнаннями, радикалізувалися онлайн, пройшовши посвячення у доктрини екстремальних форм жінконенависництва, «наукового» расизму, пронацистського історичного ревізіонізму та інших відгалужень червонопігулкової філософії. Еліот Роджер — стрілок-жінконенависник, який 2014 року вбив шістьох людей біля Університету Каліфорнії в Санта-Барбарі, був червонопігулковим «інцелом» — людиною, яка проти власної волі живе без сексу. Він сам звав себе фашистом і вів влог на *YouTube*, який після теракту отримав мільйони переглядів. Ділан Руф — безробітний расист без середньої освіти, який у 2015-му вбив дев'ятьох чорношкірих парафіян у церкві міста Чарльстон (Південна Кароліна), постив на своєму сайті «Останній родезієць» зашифровані нацистські вітання «Хайль Гітлер». Руф сам розповів, що його расистське пробудження почалося після того, як він загуглив «злочини чорних проти білих». «Відтоді я геть перемінився»,— сказав убивця. Кріс Гарпер-Мерсер, який затіяв стрілянину в Роузбурзі (Орегон) через кілька місяців після безумств Руфа, у своїх онлайн-акаунтах приділяв увагу нацизму. А за інформацією поліції, він писав тексти на підтримку підсудних білих расистів. Новини про вбивства Гарпера-Мерсера, який позбавив життя десять людей, на неореакційних форумах викликали припущення, що нарешті почалося довгоочікуване «бета-повстання» незайманих відлюдників. Не зовсім так. Проте вже в серпні 2017 року в Шарлотсвіллі (Вірджинія) купа американців урешті побачили справжнє бета-повстання у вигляді жорстокого мітингу неонацистів, які заблокували все місто й тероризували населення. Насамкінець

це вилилося у транспортний таран натовпу антифашистських протестувальників, у результаті якого загинула місцева ліва активістка Хізер Геєр, а десятки людей отримали поранення. Терористом був двадцятирічний нацист із Огайо Джеймс Алекс Філдз-молодший, фейсбук-сторінка якого була переповнена мемами зі свастикою, виряченим Пепе та іншими нині вже відомими неофашистськими символами. Усі ці молоді вбивці, безумовно, були психічно неврівноваженими людьми, але важливіше, що всі вони колись стали мішенями рясної та хитрої кампанії онлайн-пропаганди.

Взірцем для цих убивць був Андерс Брейвік, який 2011 року влаштував масакру юних лівих активістів у норвезькій столиці Осло. Його докладний маніфест поширювався на фашистських онлайн-форумах, де визначають стратегії та обговорюють тактики. Кертіс Ярвін писав про Брейвіка. Його протест проти бійні в Осло стосувався того, що її було недостатньо для «звільнення Норвегії від єврокомунізму». Терористичне насильство, або ж у його термінології — «народний активізм», не було чимось «помилковим за своєю суттю». На переконання Ярвіна, проблема тероризму полягала в тому, що він був неефективним, коли до нього вдавалися праві. «Було багато історичних контекстів, у яких правий тероризм справді працював. Узяти хоча б Німеччину 1920-х. У тих контекстах це було виправдано»,— писав Ярвін. Але він мав кращий план: «Ґвалтування — жереб бета-самців. Спокушання — це альфа. Не вирізай молодіжний табір — завербуй молодіжний табір».

Найуспішніша червонопігулкова вербувальна ініціатива почалася 2014 року під час тривалого скандалу, названого «Геймергейт», що показав, як поєднання жінконенависницького «мистецтва» пікапу, активізму за «права чоловіків», псевдонаукового расизму, неофашистського історичного ревізіонізму та нового «націоналізму ботанів» вилилося в кампанію жорсткого, затятого й насильницького залякування. Як зізнався блогер Стів Александер з «ігрового сайту для чоловіків» *Reaxxion*: «До Геймергейту я не знав, що таке червона пігулка».

Ця нездорова низка подій показала весь жах ситуації, коли ображений хлопець ініціює кампанію переслідування та залякування колишньої дівчини серед користувачів сайту 4chan — населеного тролями іміджборду, де «нормі» взагалі побоюються виступати. Ця дівчина Зої Квін виявилася незалежною розробницею відеоігор, останню роботу якої (споглядальну спробу відійти від ігрових стандартів у стилі «розстріляй усіх») схвально зустріла критика, однак

у жінконенависницьких геймерів *4chan* вона викликала відразу. Само-проголошені геймергейтери сплели грандіозний конспірологічний наратив про «етику в ігровій журналістиці», стверджуючи, що Квін «за допомогою власної вагіни купила приязнь медіа до своєї гівняної квазігри». Використовуючи персональну інформацію, надану одержимим помстою колишнім Квін, активісти Геймергейту почали переслідувати, зводити наклепи й погрожувати дівчині, її друзям, а також захисникам — так званим борцям за соціальну справедливість. Ще ця публіка накидалася на кожну жінку, яка нібито отримувала якісь привілеї через свою стать, а також на кожного, хто критикував сексистську, расистську й загалом украй нетерпиму культуру відеоігор. Останню можна описати двома словами, які стосуються змісту типового продукту для мас-маркету: циці й гаубиці. До будинків деяких жінок навіть вдиралися поліціянти-спецпризначенці, після того як адепти Геймергейту робили фальшиві заяви про злочини за тими адресами. Квін та члени її родини змушені були переселитися, намагаючись уникнути постійних електронних погроз і переслідування, що їх ані поліція, ані суди не в змозі були зупинити. Інша мішень ненависницького натовпу, Аніта Саркісян, яка викладала на YouTube феміністичну критику геймерської субкультури, була змушена скасувати виступ в університеті. Це сталося через дзвінок анонімного абонента, який пригрозив улаштувати «найсмертельнішу шкільну стрілянину в американській історії», якщо вона з'явиться на території університету. Для мішеней Геймергейту[29] ці події стали тривалим страхітливим досвідом. Для переслідувачів це було більш схоже на… гру. Майже для всіх інших це було просто черговим незбагненним дивацтвом інтернет-культури. Спочатку я і сам був подумав, що це щось несерйозне, поки не придивився до деталей.

Преса припустилася значних помилок під час висвітлення цієї історії, але найбільша помилка не мала взагалі нічого спільного зі сміховинним голосінням активістів Геймергейту про журналістську етику. Вона, радше, полягала в прийнятті оманливої мови переслідувачів, особливо — у використанні їхнього слова «Геймергейт» для опису всієї низки скандалів. Це слово сигналізувало людям, не зануреним у юнацьку субкультуру відеоігор, що йшлося про якусь не варту уваги дурницю. Велика кількість мейнстримних журналістів також не змогли розпізнати, що головною складовою всієї кампанії Геймергейту була витончена спроба ввести в оману медіа, залякати критиків і завербувати нових союзників завдяки просуванню червонопігулкових ідей серед широкого загалу. Тут ішлося не лише про мультяшні меми штибу Пепе та Кека, але й про сумнівні графіки, які нібито мали показати існування «геноциду білих»; велися проникливі бесіди на тему «західної культури» і про

нещирі апології переважного права на свободу слова для озброєних нацистів, яким загрожувала худорлява лівацька дітвора з університетів. Будучи радикалізованими фашистською пропагандистською мережею спільнот онлайн-тролів на кшталт *4chan*, прихильники Геймергейту вважали себе належними до політичного проєкту, який одночасно був явним і прихованим. Публічна частина брала участь в абсурдно піднесених дискусіях про «етику в ігровій журналістиці». Прихована складова, де тон задавали найвідданіші послідовники, була расистською і неореакційною за своєю політичною орієнтацією. Ці непублічні адепти сприймали комп'ютерні ігри як продукт «високотехнологічної програмної розробки арійських чоловіків», що зазнав нападу борців за соцсправедливість, контрольованих єврейськими змовниками. Врешті саме ігрова тусівка породила найуспішнішого ютюбного блогера *PewDiePie*, який «жартівливо» згадував Гітлера і Голокост поряд із цілком відвертими заявами перед мільйонами своїх малолітніх глядачів про вразливе становище білої раси. Все це — переважно без відома батьків підлітків, під час захопливих демонстрацій забою віртуальних монстрів і причаровування повногрудих віртуальних героїнь. Те, що преса послужливо тривіалізувала як Геймергейт, по факту являло собою першу неореакційну кампанію залякування. На її піку федеральна суддя Кетрін Болан Форрест[30] отримувала погрози вбивством після того, як її обрала своєю мішенню найбільш відморожена ударна бригада — онлайн-банда *Baphomet*. Її члени гуртувалися на *8chan* — більш войовничому колезі іміджборду *4chan*.

Усе це вельми сильно нагадує риторику Трампа: фальшиві новини, фальшиві судді, права чоловіків, біла міць, лобова атака, жодних вибачень! Ці гіркі плоди мають спільний корінь. У статті для Guardian письменник Панкадж Мішра переконливо описав зв'язок між масовим убивством людей у Чарльстоні, звірствами «Ісламської держави» та різними сецесіоністськими рухами, частиною яких варто вважати і Трампа, і Брекзит. Ці повстання, за словами Мішри,— безпосередні наслідки й побічні продукти «підприємницької доби». Основна проблема, на думку Мішри, полягала в тому, що глобалізований капіталізм створив забагато «зайвих молодих людей», інакше кажучи — невдах. Різниця між обіцянками й реальністю капіталізму створила «киплячі резервуари цинізму й невдоволення». За цього нового порядку «всі мали бути підприємцями». Більш типовим, однак, був досвід «поразки й приниження», і це протиріччя підсилювало «апокаліптичний і нігілістичний настрій», який часом виливався у жорстокі спалахи гніву. Ніби дзеркальне відображення своїх молодих соціалістичних опонентів, рухи яких набирали силу в Сполучених Штатах, Британії та Європі, войовнича альт-права молодь відкинула капіталізм

на користь уже фашистської альтернативи. Мас-медіа переважно пропустили цю історію, але молоді агенти змін чудово розуміли свої цілі та роль глобального капіталізму в створенні сприятливих обставин для постання екстремістських рухів.

Можливо, немає кращого прикладу правого дрейфу реакційних інтернет-самоуків, аніж молодий-зелений футуролог та підшефний Тіля Майкл Анісімов. Народжений 1984 року в районі Затоки Анісімов став одержимим гонитвою за технологічною утопією в одинадцять років після прочитання книжки про нанотехнології — роботів атомного масштабу, які можуть або врятувати, або знищити світ. Так стверджує заяложена міфологія науково-фантастичної футурології. Змалку Анісімов невтомно гарував заради здобуття прихильності футурологічних технарів штибу Тіля та Курцвейла, охоче працюючи волонтером у їхніх організаціях і поступово просуваючись кар'єрними сходами. Його кар'єрні перспективи здавались блискучими, аж поки наприкінці 2012-го Анісімов не втратив роботу в підтримуваному Тілем *Singularity Institute*. Безробітний нанотехнолог образився на своїх колишніх наставників, і погляди його стали темнішими. Невдовзі Анісімов уже публічно й «щиросердно» прийняв основні засади неореакції, особливо її расистського аспекту. Як він пояснив у одному пості, цей ідеологічний рух був абсолютно природним результатом «тривалих і глибоких роздумів… поєднаних із м'якими реакційними підказками Менція Молдбаґа».

Політичні мандри Анісімова почалися з «вивчення відкриттів сучасної когнітивістики стосовно недоліків людського мислення» і завершилися на творах «серйозних джентльменів XIX століття, які критикують демократію». Так про це він написав разом зі своїми новими неореакійними приятелями в заснованому ними блозі *More Right*. Сама назва кепкувала з блогу раціоналістів і любителів штучного інтелекту *Less Wrong*[41]. Вона також була алюзією на книжку одного з нових інтелектуальних улюбленців Анісімова, італійського тоталітарного письменника-окультиста Юліуса Еволи. Евола, якого надзвичайно цінували післявоєнні фашистські терористичні групи по всій Європі, свого часу написав книжку «Фашизм: погляд справа», в якій стверджував, що Гітлер і Муссоліні зазнали поразки через недостатній радикалізм і надмірний популізм. Евола підтримував повернення до правління аристократії. Його ім'я стало більш відомим[31] серед американської публіки після того, як тодішній очільник праворадикального видання *Breitbart* Стів Беннон (який згодом став провідним стратегом виборчої кампанії Трампа і його

радником у Білому домі) згадав раніше маловідомого письменника в інтерв'ю BuzzFeed. Як пізніше зазначив один дослідник правого традиціоналізму газеті *Twitter*: «Сам факт, що Беннон знає Еволу — це вже показово». Це було не просто показово, це викликало тривогу.

Люди, що прискіпливо вивчали техноутопістське середовище, взагалі не були здивовані, коли Анісімов, якого без упину вихваляли як молоду зірку, звернув на шлях нацизму. Прочитавши чергову пафосну неореакційну промову Анісімова в 2014-му, науковець і блогер Дейл Карріко[32] опублікував такий пост у дусі «я ж вам казав»:

Що ж, за багато років до цього, як ви тепер кажете, «різкого повороту праворуч» Анісімова, я звинувачував його в пропагуванні реакційної політики плутократичного корпоративізму, фетішистського мілітаризму та антидемократичного євгенічного й технократичного елітизму… Звісно, він бідкався та заперечував це як образливе навішування ярликів, але ніколи не відповідав по суті моїх слів. А тепер, коли він сміливо підняв свій пришелепкуватий фашистський прапор, я щось абсолютно не здивований.

Анісімов заходився постити параноїдальні расистські базікання у своєму твіттері. Він запитував, чому «чорні мають власний континент?». «Білих європейців витісняє і нищить "різноманітність"»,— плакався Анісімов. Він засуджував расове змішування й твердив, що жінки мають сидіти вдома. Після того як його твіттер заблокували через звинувачення в домаганнях і переслідуванні, Анісімов подався у соцмережу Ask.fm, де докладно відповідав на сотні запитань про себе і свої погляди. Він пояснив, чим заробляє на життя: «Мені платять за написання наукових статей. У більшості цих текстів не згадується моє ім'я. Я не розводжуся про своїх клієнтів, щоб політичні вороги не могли звільнити мене чи ще якось завадити моїй роботі». Він назвав і свою улюблену політичну партію: ультраправий «Золотий світанок» із Греції. Навів він і список своїх улюблених «дослідників», де серед інших були й Молдбаґ, Евола, Шопенгауер і Адольф Гітлер. «Євреї вигадали купу історій для дискредитації Гітлера»,— писав цей футуролог.

Сміховинні історичні знання Анісімова базувалися на інформації з онлайн-джерел (а звідки ж іще?). Він прослухав низку університетських курсів з інформатики, але так і не отримав диплома. І десь на цьому ідейному шляху він возз'єднався (як мінімум — в уяві) — зі своїм «білим російським» родоводом. Анісімов бажав відновлення аристократії, яка, на його думку, мала «почуття взаємної поваги, розуміння і товариськості, з приводу чого сучасні

політики можуть лише ніяково кліпати очима». На його думку, «традиційна» соціальна ієрархія, що протиставлялася «ультраегалітарному» статус-кво, була найкращим буфером проти «гіпервпливових мас». Анісімов відчував, що лише старомодний авторитаризм здатен урятувати світ від терористів, що отримали зброю масового знищення:

Кібернетичні комарі-вбивці, яких неможливо відстежити,— для таємних замовних убивств. Бандити з фулереновими м'язами в сто раз міцнішими сталі. Центрифуги для збагачення урану в чиємусь підвалі. З'єднаймо це з майже необмеженим анархо-капіталізмом у стилі *laissez-faire* або й просто неоліберальною капіталістичною системою і отримаємо рецепт катастрофи. Лише прийнявши традиційні структури й патерни, я реально побачив вихід із цього лабіринту.

Анісімов не бачив жодних протиріч між своїми новими супертрадиційними соціальними поглядами та радісним футуризмом, який він так довго підтримував. На його думку, вони були нерозривно пов'язані. І, як мінімум, у цьому він не помилявся.

VIII
Уперед, робосолдати

Коли щось узагалі може коротко передати суть мрій і бажань нової еліти, то це Сингулярність — одночасно і передбачення, і програма дій, і набір доктрин. Як передбачення, Сингулярність розповідає про той захопливий момент, коли технологічні можливості подолають обмеження фізичного світу та нашої свідомості. Поступ, що виковується у воєнних лабораторіях, корпоративних дослідницьких відділах і хакерських будинках, буде все більше пришвидшуватися, аж поки чиста енергія всіх цих інновацій викреше величну іскру. І тоді всі уздрять фізичне й метафізичне злиття людства та комп'ютерів. І коли вже не існуватиме більше різниці між людиною і машиною, то вся матерія пробудиться, і почнеться нова ера, в якій безтілесний колективний розум того, що колись було *Homo sapiens*, об'єднає космос у вічному екстазі. Ну, це в теорії. Сингулярність то є найпопулярніша течія школи думки під назвою «трансгуманізм» — еклектичного набору теорій, що стверджує, ніби людський вид, трансформуючи силу мізків у все більш передові технології, одного дня вирве контроль за процесом еволюції у природи й просто *вирішить*, як саме надалі існуватиме й взаємодіятиме з Усесвітом. На відміну від деяких трансгуманістичних фракцій, одержимих біологією і генетикою, Сингулярність робить ставку на комп'ютери (особливо — розробку просунутого штучного інтелекту) як каталізатор нібито неминучого і самовільного перетворення нашого виду.

Людиною, найтісніше пов'язаною з цією концепцією, є письменник, винахідник і представник управлінського класу ІТ-індустрії Рей Курцвейл. Нині він відомий насамперед як проповідник усяких незвичайних ідей. Сингулярність — лише одна із них. Але ранні його заяви були непорівняно стриманішими. Під час виступу на конференції 1984 року Курцвейл нарікав на надмірно оптимістичні передбачення дослідників штучного інтелекту. За його словами, ці люди постійно твердять, що «Святий Ґрааль» галузі — «сильний штучний інтелект» (комп'ютеризована свідомість, еквівалентна людській, якщо не за принципами будови, то за можливостями) — можна буде отримати за якихось десять-двадцять років, і лише щоразу помиляються у цих прогнозах. Він стверджував, що через цей романтизм усю галузь вразила криза довіри. 1990-го у видавництві *MIT Press* вийшла перша книжка Курцвейла «Доба розумних машин», де містилися передбачення більш як двадцяти авторів. Дотримуючись своєї тодішньої політики стриманості, Курцвейл обмежився

екстраполяціями, що спиралися на вже розроблювані технології, включно з портативними безпровідними комп'ютерами. Але з наближенням нового тисячоліття 1999 року Курцвейл вирішив приміряти на себе роль технопровісника. Цього року він надрукував книжку «Доба одухотворених машин», з виходом якої став головним постачальником технологічного романтизму, який сам колись критикував. Футуролог точно передбачив, що 2009 року люди будуть «переважно використовувати портативні комп'ютери, які стануть значно легшими й тоншими». Цей влучний прогноз вражатиме менше, якщо врахувати, що такі технології вже давно були в розробці під час написання книжки. З його більш значущими передбаченнями стосовно життя в 2019-му все було геть не так добре: «Швидке економічне зростання і процвітання триватиме». Він писав, що до 2099-го «люди на програмному забезпеченні» полишать своїх некібернетичних пращурів позаду й з'являтимуться у різноманітних образах, неначе віртуальні боги. З виходом у 2005-му книжки «Сингулярність поруч» Курцвейл остаточно перетворився на топ-ґуру техномістичного шаманства. Більше жодних розмов про глухі кути в розробці ШІ. Він твердив, що дуже скоро комп'ютери зможуть мислити як люди. Ба більше:

В постсингулярну добу не буде різниці між людиною і машиною чи між фізичною і віртуальною реальністю… Кінець кінцем цілий Усесвіт наповниться нашим інтелектом. Такою є доля Всесвіту.

Що сталося з колишнім обережним Курцвейлом? Циніки припускали, що він став удаватися до перебільшень заради яскравих заголовків і продажу книжок. Та й справді «Сингулярність поруч» стала бестселером *Twitter* — за десять років продалися чверть мільйона копій. Особливо захоплені відгуки книжка отримала в Кремнієвій долині. Засновник журналу *Wired* Кевін Келлі назвав її «основоположним документом», який провіщає «початок утопії». Білл Ґейтс видав короткий рекламний опис цієї «захопливої» книжки: «Курцвейл — найкращий з усіх, кого я знаю, у передбаченні перспектив штучного інтелекту».

Дехто бачив трансформацію Курцвейла в іншому світлі. «Рей Курцвейл — геній. Один із найвеличніших баришників свого часу»,— заявив біолог і блогер Пол Захарі Маєрс. Сам Курцвейл твердив, що якщо його критики в науковому середовищі та деінде не здатні, на відміну від нього, побачити істину неминучої Сингулярності, то це лише через їхню відсталість. «Науковці навчені бути скептиками, говорити обережно»,— писав він. Але експонентне

прискорення темпів інновацій, на думку Курцвейла, означало, що скептицизм і обережність тепер ставлять під загрозу «інтереси суспільства».

Для Курцвейла ж «інтереси суспільства» зводилися до прискорення Сингулярності, що по факту означало надання американським IT-компаніям усіх можливих ресурсів і ухвалення будь-яких потрібних їм законів. Тож не дивно, що Курцвейл із його теоретизуванням про Сингулярність знайшов багато шанувальників серед керівного складу провідних IT-компаній — і Білл Ґейтс тут не був винятком. У площині піару безмежний і нібито науково обґрунтований оптимізм Курцвейла щодо сліпучого цифрового майбуття був блискучим активом для Кремнієвої долини. В грудні 2012 року з'явилися новини, що цей диво-футуролог отримав роботу в *Google*. Тоді мені це здалося цікавим.

Я бажав знати, чому ця провідна глобальна корпорація настільки вірить у якогось дивакуватого техномістика? Які вона мала плани на нього? Останні заявки на патенти Курцвейла (пом'якшений сухим яєчним білком «напій — замінник їжі», звукостійкий «снодійний» шолом і «поетична екранна заставка») натякали, що найкращі його роки як винахідника минули. Однак Курцвейл мав обійняти посаду технічного директора, що звучало цілком поважно. Я читав, що співзасновники *Google* Ларрі Пейдж і Сергій Брін були фанами Курцвейла, ще навчаючись у Стенфорді, а запросив Курцвейла до компанії Пейдж[1], ознайомившись із коротким конспектом його останньої книжки про штучний інтелект «Як створити свідомість». Таке видатне кадрове рішення свідчило не лише про глибоку впевненість у компетенції Курцвейла, але й про підтримку його бачення. А це порушувало додаткові питання. Що це означає, коли лідери корпорації, потужнішої за більшість урядів світу, бажають мовчки схвалювати те, що Курцвейл називає сингуляріанством? Хіба це не дивина, коли такі визначні й впливові техномагнати купилися на курцвейлівські пророкування про те, що подальша людська еволюція передбачає незворотне злиття з машинами й принесення наших індивідуальних ідентичностей у жертву безсмертному колективному розуму? Таке взагалі можливо? Якщо б сингуляріанство мало під собою якісь реальні підстави, то вознесіння Курцвейла до *Google* колись могло б сприйматися як вирішальний момент історії, аналогічний навернення римського імператора Константина в християнство. Але якщо Сингулярність виявилася б чимось не більшим за чергову божевільну мрію — маревом для дико розбагатілих любителів наукової фантастики — питання все одно залишалося. А саме: де б знайти те, що курили ці хлопці?

Відповіді були в Амстердамі.

2009 року за підтримки Пейджа і ряду ранніх співробітників *Google* Курцвейл почав утілювати нову затію під назвою Університет Сингулярності, який створили задля розповсюдження сингуляріанської думки серед світового студентства, тобто нинішніх і майбутніх лідерів державного й приватного секторів. Ще в Маунтін-В'ю, йдучи стежкою біля штаб-квартири *Google*, я пильно розглядав кампус УС. Вартість навчання на тамтешній 10-тижневій інтенсивній літній програмі була мені абсолютно не по кишені — $30 000. Але УС також улаштовував дводенні виїзні семінари, які звалися Саміти Сингулярності. Наступний саміт мав відбутися в Амстердамі.

Рекламні матеріали обіцяли фантастичні одкровення всім відвідувачам. На заняттях, присвячених «революції в робототехніці та штучному інтелекті», слухачі могли ознайомитись із останніми досягненнями в розробках дронів, «телеприсутності» та чогось під назвою «глибинне навчання». Передбачалося, що інші лектори розкриють можливості тілесних імплантів, екзоскелетів, надрукованих на 3D-принтерах органів і наномедицини. Під час занять із «громадської організаційної роботи для прискорення змін» мали розповісти про тонкощі стосунків з урядом і зв'язок технологій із «безробіттям і нерівністю». Врешті для людей, які хотіли заробити на цих загляданнях у майбутнє, програма саміту передбачала заняття, присвячені стартапам і підприємництву в епоху «експоненційних технологій». Останнє словосполучення в теоріях Курцвейла описувало те, як темпи винахідництва нібито прискорювалися протягом історії, щоб наблизити нас зараз до порогу Сингулярності. «Експоненційні технології підірвуть усі галузі господарства. Дізнайся, яким буде вплив цих технологій на твій бізнес і як можна заробити на колосальних можливостях XXI століття»,— твердила онлайн-брошура. Посилання на реєстраційну форму застерігало: «Підривайте або підірветеся».

Квитки на саміт коштували по $2500, тож я, природно, подав заявку на журналістський квиток[2], сподіваючись, що організатори відмовляться від плати в обмін на очікування ширшого розголосу. Дивовижним чином це спрацювало. Я замовив авіаквитки і зібрав речі для вояжу до Голландії.

Прибув я за день перед Самітом Сингулярності. Мій гостел являв собою колишній бордель через дорогу від головного офісу великого голландського банку. В гостелі я познайомився з Боббі, серйозним молодим пожильцем із Сан-Франциско. «Добре, що є *Uber*!» — вигукнув він, викликаючи машину.

Здавалося, від глобальної тиранії Каліфорнійської імперії не втечеш. Колишній співробітник федеральних правоохоронних органів, Боббі розповів, що приїхав працювати на фірму, яка виконувала замовлення уряду США, але розташовувалася в Європі — з податкових міркувань. Ми сказали один одному прощальне «фаарвел»[{42}], позаяк Боббі вирушав на зустріч із приятельками до місцевого «кофішопу». Я зав'язав розмову з іншим мешканцем гостелу, сором'язливим скандинавом, що працював програмістом на розробці одного безглуздого мобільного застосунку. Втім, як це часто буває у випадку розмов із програмістами, діалог швидко заглох. Та й добре. Я трохи прогулявся, прикупив трійко косяків із конопель сорту «Сир» і повернувся до кімнати стомленим.

«Сир» цей виявився суворою штукою. Я спав, не звертаючи уваги на будильник, тож мусив поспішати, щоб устигнути на саміт вчасно. Ранок був прохолодним, на вулицях роїлися велосипеди. Поспіхом пройшовши вздовж одного каналу до Лейдсеплейн, великої площі в центрі Амстердаму, за рогом від імпозантного готелю «Амерікан» я надибав скляний фасад театру «Де Ла Мар». Не завше він був таким лискучим. Під час війни театр був ніби прототипом архіву великих даних — тут зберігалися записи «добровільної» нацистської трудової програми, за якою громадян Нідерландів посилали гарувати на німецьких полях і фабриках. У січні 1945-го підтримувана союзниками підпільна ватага бійців-саботажників, відома як «загін громил», закидала цю будівлю «коктейлями Молотова». Нацисти помстилися за цей злочин проти квантифікації, стративши п'ятьох підозрілих з їхньої точки зору працівників бюро праці — людей поставили до стінки й розстріляли просто на очах у місцевих мешканців. У всякому разі таке мені вдалося вичитати. Я сподівався, що уроки цього ранку будуть менш жахливими й більш оптимістичними.

Манірний швейцар жестом запропонував мені увійти крізь двері до вестибюля «Де Ла Мар». Усередині театру всюди можна було бачити шліфований камінь, червоний оксамит і кришталеві люстри. Інші відвідувачі — переважно середнього віку й у ділових костюмах — приязно балакали. Я здав свою куртку в гардероб разом із марихуаною сорту «Сир», а потім узяв на реєстраційній стійці персональний бейджик. На ньому стояла позначка «ПРЕСА», яка відкривала доступ до певних розмов, але закривала — до купи інших. Також там був логотип спонсора саміту компанії *Deloitte* та слоган, що обігравав тему заходу: «Запалювання: будуємо завтра, запускаючи сьогодні». Найважливіше, що давав мій бейджик,— це доступ до VIP-зони зверху, де черга за кавою була

коротшою, а все меню — вегетаріанським і, ймовірно, схваленим самим Курцвейлом за сприяння довголіттю. За поблизькім столиком стояв змучений голландський піарник, який свого часу залагоджував мої справи з документами. Я дещо ніяково чекав, поки він закінчить говорити по телефону, і тоді тільки зміг представитися. Піарник пояснив мені, що дев'ятсот чоловік зареєструвалися для участі в саміті, включно з сімдесятьма п'ятьма іншими журналістами. Не дивно, що цей чоловік був зайнятий. Він розповів, що саміт став найбільшим заходом в історії УС. Я навіть записав це собі до нотатника, так, щоб він це міг бачити: *найбільший… з усіх…* Виконавши всі неписані умови нашої угоди як піарника й журналіста, я попрощався і приєднався до юрби, яка сунула до великої зали.

Протиснувшись повз знімальну групу Університету Сингулярності, яка брала інтерв'ю в якогось енергійного учасника конференції, я знайшов вільне місце на верхньому балконі. Потім приміщення занурилося у темряву. Я відчув сплеск очікувань, але це тривало лише мить. Зненацька голову пронизав біль. Звуки оркестру вдарили по залі. Я зіщулився — ми дивилися відео.

Зображенням на довгому екрані бракувало разючості їхнього музичного супроводу. Фотографії майбутніх лекторів з'являлися одна за одною, оздоблені штучними й недоладними відблисками в об'єктиві. Зі свистом промайнула низка знімків з минулих самітів: чоловік на сцені, люди за столами, маркерна дошка. Геть недоречне крещендо супроводжувалося громовим гуркотом і сліпучим спалахом наднової, яка згодом розчинилася в логотипі УС.

Поглянувши на нижні місця зали, я помітив, що вони заповнені менеджерами середньої ланки зі страхових і електроенергетичних компаній та інших нудних установ, що представляли найбільш консервативні й не схильні до ризику бізнеси Європи. З розмов у вільний від лекцій час я дізнався, що деякі з них поділяли мій захват Курцвейліаною, але купу інших приваблювала обіцянка перегратися ринок за допомогою свіжих знань у галузі нових технологій. Принаймні саме це переконало їхніх працедавців оплатити квитки за конференцію посеред тижня в європейському Діснейленді для дорослих.

Широкий менеджерський інтерес у сингуляріанських штуках добре артикулював на початку саміту Джон Гейґел, директор «Центру передових технологій» *Deloitte*. За його словами, це допомагає «вищому керівному складу мати розуміння й можливість отримувати зиск із нових можливостей». Інакше кажучи — краще розуміти новомову Кремнієвої долини. Консалтингова компанія *Deloitte* була головним спонсором цього саміту і вислала сюди

найбільший контингент співробітників. «Чому *Deloitte* це робить? З егоїстичних причин. Якщо ми цього не робитимемо, то наші технарі, наші юристи, наші аудитори та наші консультанти за кілька років опиняться без роботи»,— сказав Гейґел.

Ось вам і відповідь. *Deloitte* проспонсорував Саміт Сингулярності тому, що десь у високій скляній вежі високорангові фінансисти обговорювали страхові наслідки сингуляріанського майбутнього, в якому мільйони трансгуманістичних власників страхових полісів зможуть жити нескінченно довго, а також аналізували плюси й мінуси інвестування в нібито неминучі високотехнологічні затії на кшталт міжпланетних гірничих експедицій. Можна було здогадатися і раніше: все це через гроші. І, очевидно, так буде завжди.

Ніхто з поважних учасників саміту не висловився про цю базову жагу грошей відвертіше за співзасновника УС Пітера Діамандіса. Хоча офіційно університет очолював Рей Курцвейл, однак він радше був лише номінальним головою. Саме Діамандіс презентував ідею УС Курцвейлу, який, своєю чергою, розрекламував її перед хлопцями з *Google*, які й дали гроші на заснування. З акуратно зачесаним волоссям, широкою усмішкою і в прекрасно пошитому костюмі Діамандіс виділявся з-посеред доволі непоказного колективу УС. Він скидався на хвацького президента дискусійного клубу серед пришелепків із шахматного гуртка, наче найкращий гравець спортивної команди, чий оптимізм не знає меж. Діамандіс, який навчався в Гарварді й Массачусетському технологічному інституті й мав освіту лікаря та аерокосмічного інженера, «відмовився від НАСА», щоб стати супермагнатом «Командором» Вандербільтом відкритого космосу. Він створив Міжнародний космічний університет у Страсбурзі, щоб просувати приватне дослідження космосу. Пізніше створив фонд *X Prize*, який видає грошові винагороди командам, які змагаються заради розв'язання різних технічних проблем, на зразок створення прототипів «загальнодоступних» персональних вертольотів або посадки повністю приватно фінансованого робота на Місяць, як про це говориться в умовах $30-мільйонної премії *Google Lunar X Prize*.

Як і купа багатих щасливців, Діамандіс вигадав низку цікавих ідей про секрети бізнесуспіху та можливі причини, чому одні люди багаті, а інші — бідні. «Ви можете стати мільярдером, роблячи будь-що. Знайдіть те, що у вас у серці й душі, та займайтеся цим»,— сказав він учасникам саміту. Очевидно, Діамандіс уважно оглянув свою душу й знайшов пристрасть до видобувної промисловості. Поки інші зірки із захватом дивилися, Діамандіс побачив

дозрілу до розграбування здобич. «Планета Земля — крихта в супермаркеті, забитому їжею»,— мовив він. Його компанія з видобування корисних копалин на астероїдах *Planetary Resources* була спробою отримати перевагу першопрохідця у розробці мінеральних ресурсів за межами Землі. «Так само, як ми, європейці, націлювалися на колонізацію Нового Світу заради ресурсів, ми як людство можемо націлитися на космос як найкраще джерело ресурсів»,— заявив космічний бізнесмен.

Схоже антиісторично-романтичне бачення підкорення космосу пронизувало весь саміт — від спрямованих угору графіків буквально рябіло в очах. Виконавчим директором УС був конструктор робототехніки зі стенфордським дипломом Роб Нейл — довготелесий чоловік, що носив картатий піджак й окуляри *Google Glass*, які заколювали його довге волосся. Частину своїх слайдів він узяв із книжки «Сингулярність поруч» — «джерела інтелектуального натхнення для університету». Біля націленого вгору графіку, який виражав «експоненціальну» ходу людських винаходів, містився портрет Курцвейла, який хитро посміхався аудиторії — так, наче тішився жарту, зрозумілому лише втаємниченим. «Одна з переваг футурологічного бізнесу — це те, що коли читачі зможуть знайти помилки у ваших прогнозах, вимагати повернення грошей для них буде вже запізно»,— якось писав Курцвейл.

Як свідчили його графіки, Нейл дивився в майбутнє з оптимізмом. «У нас були великі війни, економічні кризи, технологічні буми й занепади, і все одно технології чудово просунулися вперед цією експоненційною кривою. Гадаю, що це найбільш захопливий період за весь час існування людства»,— сказав він. Нейл підняв смартфон угору. «Це не телефон,— промовив він урочисто.— Це вчитель, лікар і ще купа різних речей. І той факт, що існують десятки мільйонів застосунків, означає, що ми вже перебуваємо в абсолютно іншій реальності… Що створює для всіх нас купу можливостей». І це було грандіозне бачення майбуття? Смартфони? Яка ж це чудова затія: просто дерти з кожного по $2500, а потім протягом двох днів перефразовувати рекламу *Apple*. Та хоча багато в чому ця ініціатива була банальною, втім УС пропонував більш ніж висококласну версію типових для Кремнієвої долини облудних конференцій. Це була колективна затія не лише для передбачення майбутнього, як указав Нейл, але й для його «спрямування». І, враховуючи представлений у залі обшир корпоративної влади, група, що зібралася в тому амстердамському театрі, і справді була спроможною змінювати і політику, й економіку. В цьому сенсі саміт нагадував образ Фабрики, про яку я чув від

гуглівця Тома Чі. Обидва проєкти мали однакову місію — «впливати на впливових»,— а в цьому випадку як мінімум воно справді працювало.

Саміт був не просто бізнес-семінаром, але й стратегічним засіданням. Часом політичний підтекст ставав основним об'єктом обговорень. Доблесне майбутнє, підсилене високими технологіями, потребувало б «оновлення» для «наших керівних структур», як це назвав один із учасників саміту. «Конституцію необхідно оновити. Це той софт, який керує нашим суспільством»,— заявив він.

Наступне соціальне оновлення безсумнівно мусило б розчавити всіх робітників. Роб Нейл дав зрозуміти це, коли вчергове говорив про роботів і автоматизацію праці. «Це дозволить замінити або покращити працю не лише синіх комірців»,— констатував робототехнік. На його думку, роботи зможуть замінити також і менеджерів. Це попередження повторив штатний спеціаліст з етики і експрезидент УС Ніл Якобштейн — ветеран естеблішменту «обертових дверей»[{43}] з кривою усмішкою, який раніше працював консультантом у НАСА, Пентагоні та великих підрядниках штибу *Boeing*. Якобштейн навів дані нещодавнього дослідження, де стверджувалося, що протягом наступних двадцяти років 47 % робочих місць у США тією чи іншою мірою зазнають автоматизації. Він зазначив, що певні професії вперто опиралися цій тенденції, особливо юристи, вчителі та лікарі. «Враховуючи відсутність технологічних проривів у цих галузях, професійна робоча сила — білі комірці — цілком дозріла для підриву. Самі білі комірці часто реагують у стилі: "Ну, всілякі професії можна автоматизувати, крім наших, звісно". Але вони також не мають імунітету до цього процесу»,— наголошував Якобштейн. Наприклад, лікарів, за його словами, можуть посунути портативні медичні пристрої, які будуть здатні діагностувати хвороби за помахом руки. Такі пристрої, звісно, спочатку почнуть використовуватися «в місцях з низьким рівнем профспілкового захисту, на кшталт Африки». Але їхньою лабораторією насправді мав бути весь світ.

Окрім відмови від «профспілкового захисту» для робітників і піддослідних людей, існували й інші шляхи, якими, на думку Якобштейна, суспільство мусило радикально підлаштовуватися під забаганки адептів нових технологій. Подібні до антивірусів програми масового стеження зможуть моніторити світ, шукаючи «аномалії та неправильну поведінку», підтримуючи порядок і попереджаючи шкідництво. Він пропонував забезпечувати правопорядок за

допомогою алгоритмів. Багато американців уже були знайомі з ситуацією, коли ти їдеш на червоний сигнал світлофора, а потім отримуєш повідомлення про порушення з фотографією своєї машини під час інциденту, отриманою за допомогою камери відеоспостереження. Те, що пропонував Якобштейн, було більш витонченою річчю, яка агресивніше втручалася в приватне життя.

Фактично така досконало автоматизована тиранія потребувала б майже необмежених обчислювальних потужностей. Не варто хвилюватися! Як стверджували тутешні лектори, «експоненційні технології» зроблять такий поступ майже неминучим. Якобштейн клацнув наступний слайд своєї презентації — перед нами з'явилося найдивовижніше видовисько з усіх, які бачила сцена саміту. Це була ілюстрація гігантичного кремнієвого мозку, що плив небом серед хмар. Незрозуміла яскраво-червона лінія перетинала мозок. Підпису не було. Пояснити це мав Якобштейн. «Можна собі уявити, що, не обмежені розміром людського черепа, ми зможемо створити штучний неокортекс{44} із площею поверхні, як у цієї зали. Або як у цілого Амстердаму, чи всієї Європи, чи навіть планети. Ви можете подумати: "Ого, це вже трохи занадто". Але насправді це не занадто»,— заявив він.

Під час обідньої перерви я зміг підсісти до Якобштейна, бо мав купу запитань. По-перше, я спитав, якою буде доля демократії в суспільстві, де панує пропрієтарний ШІ. Якобштейн обміряв мене жалісливим поглядом. «Це непрості проблеми, що потребують вдумливого, глибокого аналізу, їх дуже важко вмістити в коротку промову»,— сказав він, додавши, що УС заохочує своїх слухачів ретельно розмірковувати «про бізнесові, технічні й етичні наслідки технологій». Мені здалося, що зараз саме час згадати про мозок у небі. «На одному з ваших слайдів був надрозумний штучний неокортекс розміром із планету. Можливо, проблема в моєму слабкому людському мозку, та я просто не уявляю, яка керівна структура взагалі зможе стримувати таку штуку»,— мовив я.

Якобштейн зазначив, що все не так просто. Люди бояться того, що не розуміють. Але, на його думку, «експоненційні технології на кшталт ШІ» дозволяли раз і назавжди дати собі раду з «нашою нездатністю жити за власним же моральним кодексом». Заплутані подробиці на зразок того, чий саме моральний кодекс закладуть у гігантський небесний мозок із його непереможними легіонами дронів-правоохоронців, краще залишити найбільш обдарованим і морально чистим людям. Коротше, проблема таки в моєму слабкому людському мозку.

«Я не дуже довіряю політикам, але вельми довіряю технологіям»,— зізнався Якобштейн. Ця точка зору була дуже популярною серед лекторів, викладацького складу та керівництва УС. Один чоловік запитав Діамандіса: «У минулому ми мали революції. Якими будуть нові рішення?» Відповідь прозвучала передбачувана: технології. Так, саме вони мали стати рішенням, а також і своєрідною революцією. «Державу неможливо підірвати елегантно»,— заявив Діамандіс. Він сердився на політику та недоліки «представницької демократії» як чогось відмінного від «справжньої демократії» (невідомо, що під цим малося на увазі). Але з усіх реплік Діамандіса можна було чітко зрозуміти одне: він зневажає будь-які політичні дії, що можуть зашкодити корпоративним прибуткам, у тому числі — охорону довкілля та регуляторні заходи. З його точки зору, обмеження експансії капіталу загрожувало технологічним інноваціям і навпаки. І оскільки лише технологічні інновації спроможні врятувати людство від екзистенційних загроз штибу зміни клімату, то все, крім нічим не обмеженого технокапіталізму,— просто дурня. «Світ справді став незвичайним місцем. І зовсім не політики вищої якості зробили це реальністю для нас, а вплив технологій протягом останньої сотні років»,— заявив Діамандіс. Нинішнє політичне керівництво, на його думку, мусило «як мінімум, відійти з дороги».

Хай би як захоплювалися собою нинішні лектори саміту, але всі вони були одержимі «поліпшенням» людини й створенням нових надлюдських рас. Це могло стати реальністю завдяки втручанню якогось могутнього штучного інтелекту, як описував Якобштейн, або завдяки створенню кіборгів — хірургічно поєднаних з машинами людей, або в якийсь інший спосіб.

Але в жоднім разі не вимовляйте слова «панівна раса»! Такі тривожні теми зачіпали під час ніби досить невинних бесід про ШІ та «управління». Більше за будь-кого з його однокашників по УС Якобштейну була властива манера говорити по суті справи так, щоб франкенштейнівські проєкти видавалися приємними й підхожими. «Давайте поговоримо про аугментацію. Чи справді нам треба штучно нарощувати потенціал нашого мозку? І відповідь: так»,— відрізав він.

У його вустах це звучало наче прогулянка до еплівського сервісу підтримки *Genius Bar* за рогом. «Людський мозок не мав значного оновлення вже понад 50 тисяч років. А якщо ваш мобільник чи ноут не мав оновлень протягом, скажімо, пяти років, то ви будете цілком справедливо стурбовані»,— казав він.

Я знав, що *Google* та деякі інші компанії працюють над кібернетичними мозковими імплантами. Серед працівників УС головним прихильником цього типу «поліпшення» був крупний техаський спеціаліст із біотехнології та інформатики Реймонд Макколі, бесіди якого про управління еволюцією включали розлогі дискусії про «біохакінг». Він обрав слайд, де зображувався крихітний чип для радіочастотної ідентифікації на кшталт тих, що використовують для відслідковування худоби чи цінних товарів у магазинах. «Який божевільний погодиться імплантувати собі щось подібне?» — запитав він. А потім Макколі викликав на сцену двох своїх приятелів: Ганнеса Шеблада, представника УС у Швеції та голову тамтешньої асоціації трансгуманістів, і Тома ван Ауденардена, власника студії пірсингу з Утрехту.

Тут явно щось затівалося. Макколі заявив, що в останній момент перед виступом вніс зміни у свою лекцію, раніше узгоджену з УС. «Я — хакер: роблю щось і на цьому вчуся. Тож тепер я збираюся на власному досвіді відчути, що значить отримати імплант і бути кіборгом в наші дні»,— сказав він. Публіка відчутно захвилювалася. Знімальна група УС забралася на сцену. Поки пірсинг-майстер готував свої інструменти, представник трансгуманістів Шеблад узяв слово. Чоловік розповів, що його місцева тусівка вживила сотні добровольців чипи радіочастотної ідентифікації — «просто подивитися, що з цього вийде».

Якоїсь відчутної користі від тих чипів вони не отримали — переважно йшлося про потурання власним лінощам. Дехто пристосувався відмикати так двері, відмовившись від звичайних ключів. «Або ось я беру телефон у руку, і він автоматично розблоковується, тож можу одразу починати його використовувати замість того, щоб вводити пін-код чи робити щось подібне. А в Нідерландах є хлопці, що зберігають біткойни в цих імплантах»,— розповів Шеблад. А це прям вражало — вони знайшли спосіб зробити віртуальні валюти ще більш непрактичними, ніж вони вже були. За два роки кібер-євангелізації[3] Шеблад мав переконати компанії у Швеції та штаті Вісконсин «запропонувати» мікрочипи своїм працівникам.

На великому екрані крупним планом показували продезинфіковану руку Макколі, яка лежала рівно на столі. Над нею зависла тінь товстої білої голки. «Якщо хтось із вас тут, друзі, надто чутливий, то можете відвернутися»,— порадив Макколі. Голка наблизилася, і за якусь мить усе успішно завершилося. Ми на власні очі побачили народження кіборга — «пологи» приймала повитуха з ірокезом на голові. Макколі піднявся під оплески. Але тут почалася якась

метушня — з руки текла кров. Хтось витер червоні краплі, що впали біля його ніг. «Мені геть не болить. У майбутньому, гадаю, всі ми отримаємо подібний досвід і оновлюватимемо ці пристрої десь так, як нині оновлюємо власні айфони. Подумайте про це»,— сказав він.

Макколі також обговорював інший шлях до трансгуманістичного майбуття — генетичну інженерію. Ще до приєднання до команди УС він став співзасновником громадської організації *BioCurious* у Саннівейл, Каліфорнія, місія якої полягала в тому, щоб технології штибу генетичної інженерії почали сприймати як щось звичне і знайоме. Для цього вони за невеликі гроші здавали біологічну лабораторію «будь-кому, хто разом із друзями хоче поекспериментувати». Макколі передбачав, що попередження дитячих хвороб дасть можливість поступово наблизитися до генетичної модифікації людей. За його словами, вже нині це секрет Полішинеля, що багаті американські пари обходять нормативні обмеження і заборони в цій галузі, мандруючи до місць на зразок Сінгапуру, Гонконгу, Каїру та Амстердаму, аби лікарі-генетики визначили і — якщо можливо — обрали стать, зріст, колір очей, риси характеру й музичні здібності їхніх ненароджених дітей. «Я бачу такі запити постійно… “Хочу високу дитину, що гарно грає у футбол і ладнає з усіма”»,— розповів Макколі.

Ставало моторошно від того, наскільки сильно трансгуманістична мрія, яку просував Університет Сингулярності, нагадувала євгенічну мрію, яка з’явилася в Стенфорді століттям раніше. Основні аргументи мало змінилися. В книжці «Сингулярність поруч» очільник УС Курцвейл засуджував «гуманістичних фундаменталістів», які створювали обмеження для генетичних експериментів над людськими ембріонами.

2012 року інтерв’юєр закликав Курцвейла перелічити відмінності між його трансгуманістичним сингуляріанським баченням і старими євгенічними програмами. «Євгеніка найперше була технологією, що не працювала, а також вона була антигуманною. Там ішлося про вбивство людей, а не про поліпшення людей»,— заявив Курцвейл. Насправді ж євгеніка аналогічно проповідувала «поліпшення». Ба більше, проблема з євгенікою полягала зовсім не в тому, що ця технологія не працювала, а в тому, що це була расистська, авторитарна й насильницька програма з неприйнятними цілями. Це наче має бути чимось загальновідомим. Тривожний спадок недоумкуватого євгенічного расизму, який сформував Каліфорнію часів Золотої лихоманки, живе в біотехнологічних стартапах, що створюються всередині та довкола Кремнієвої долини. Ці

компанії обіцяють кращий світ завдяки прикладній генетиці. Найвідоміша з них — знайома кожному, хто бачив її багатомільйонну рекламну кампанію, гуглівська *23andMe*, яка продає поштою послуги з генетичного секвенування всім охочим. Реклама хитро подає це не лише як потенційну користь для здоров'я, але і як веселе потурання невинній допитливості, ніби якусь створену для яппі супернаукову хайтеківську версію сайтів дослідження власного родоводу на зразок *Ancestry.com*. Фахівці з медичної етики критикували *23andMe* за просування непотрібного скринінгу людям без ризиків спадкових хвороб, а також — за накопичення користувацьких даних, які згодом можна буде продати страховикам і рекламникам. Однак амбіції цієї компанії, здається, значно більші. В 2013 році Google придбав патент на «вибір донорів гамет на основі генетичних розрахунків»[4] — інструмент для вибору «допустимих перестановок» у «гіпотетичного потомства». Ця система оцінювала, зокрема, характеристики на кшталт «зріст, колір очей, стать», ризик хвороб і «риси характеру». Говорячи звичайною мовою, *Google* запатентував інструмент для створення «спроєктованих дітей». Але використання звичайної мови — неприпустима річ для великих високотехнологічних компаній і їхніх проєктів зі зміни світу. «Біотех» звучить значно краще, ніж «керовані корпораціями програми селекції». Інший модний стартап у царині євгеніки *Counsyl* отримав фінансування від топових венчурних капіталістів, пообіцявши зробити генетичний скринінг таким дешевим, що він стане загальнодоступним. Компанія заявляє, що її місія — надання «репродуктивної автономії», а продукція допоможе бідним. *Counsyl* похваляється, що її бюджетні генетичні тести часом навіть покриватимуться медичним страхуванням, але ніколи не згадує про ймовірність, що такі тести можуть стати необхідною передумовою страхування. Як і у випадку з *23andMe*, деякі фахівці з біоетики розкритикували *Counsyl* за таку експлуатацію слабко регульованого ринку генетичних даних, яка штовхає людство «на слизький шлях спроб контролювати коефіцієнт інтелекту, вагу, зріст та інші фактори». Так про це говорив науковий журналіст і консультант у галузі біотехнологій Стів Дікман.

Спосіб, у який біотехнологічні компанії Кремнієвої долини рекламували себе, не вселяв довіру. Їхні сайти рясніли усміхненими білими людьми, які красуються в бездоганно білих квартирах, заставлених білими меблями. Але євгенічна політика змінювалася разом із часом. Співзасновники *Counsyl* — американці азійського походження, тож серед усміхнених пар на сайті компанії видно чоловіка родом зі Східної Азії. Сучасна расова ієрархія у найбільших високотехнологічних компаніях залишає місце на вершині для деяких азійців — особливо не-мусульманських індійців, китайців, корейців та інших

східних азійців. Визначення «білого» завжди змінювалося й залежало від часу й місця. Сьогодні в IT-індустрії ясно як мінімум, що азійців вважають «білішими» й точно кращими для роботи, ніж їхніх чорношкірих та латиноамериканських колег. Існує навіть таке упередження — чисто в стилі Кремнієвої долини — вихваляти азійців за їхній нібито вищий інтелектуальний рівень.

Коли я врешті здибався з Макколі наступного дня після його ексгібіціоністського хірургічного сеансу на сцені Саміту Сингулярності, він стверджував, що швидко одужує. Макколі продемонстрував мені міцну пов'язку на руці й застосунок для смартфону, який треба було використовувати для контролю за чипом, тепер назавжди імплантованим у його тіло. В застосунку великими літерами було написано попередження:

«НЕ ЗАБУДЬТЕ СВІЙ ПАРОЛЬ!»

Макколі досі розмірковував, що б таке робити з новим імплантом. Він подумував використовувати його як таке собі бездротове кільце для ключів. Але це було трохи нуднувато — чипувати себе лише для того, щоб відчиняти вхідні двері. Ще він зважував можливість зробити у своєму будинку секретну кімнату — щось на зразок нелегального бару часів «сухого закону» чи кімнати-бункера. «Зможу тоді використовувати цю штуку для відмикання потайних дверей чи проходу»,— пояснив він.

Я запитав Макколі про атмосферу в кампусі УС. «У певному сенсі це відчувається так, ніби ти другокурсник й тусуєшся в гуртожитку з трьома найрозумнішими хлопцями й дівчатами, на годиннику четверта ранку, але ніхто не хоче лягати спати. Це вісімдесят людей — найрозумніших у своїх країнах — і всі вони сиплють дотепами, вигадують нові ідеї, намагаються розв'язати проблеми світу та й трохи заробити на цьому»,— розповів він.

«Ох, це так сильно затягує — майже як наркотики,— сказав він.— Це ніби бути в якійсь секті. Якби ми ще й носили сріблясті комбінезони, то я вже реально почав би хвилюватися».

«Реально? Вас же не тримають без їжі, змушуючи робити фізичні вправи чи монотонно співати?» — уточнив я.

«Та ні, споживаємо багато білків,— відповів Макколі.— Ну, групове мислення нерідко справді знеохочує… Але маємо таку віру в позитив від технологій, що вона часом стає схожою на релігійний запал».

Оце в саме яблучко влучив! Можливо, через убогий буфет або той безжальний «Сир», але я зауважив, що після кількох годин у темній залі, наповненій непереборною зливою сингуляріанської пропаганди, я втратив усяку здатність розпізнавати химерне, чужорідне чи жахливе. Це було запаморочливе відчуття. Я боявся, що скоро можу здати тіло, розум і душу ейфоричному сяянню божественної експоненційності. Одного разу я навіть запанікував, коли, зібравшись до туалету, виявив, що двері замкнені ззовні. Але тут хтось зайшов до зали через інші двері. Фух! Якщо тут і промивали мізки, то хоча б не насильно.

Понад сімдесят років тому філософ і християнський анархіст Жак Еллюль назвав технології єдиною справжньою релігією сучасної держави. Яскрава людина й один з провідників французького Руху Опору, який рятував євреїв у часи Голокосту, Еллюль пережив глобальну катастрофу, що стала можливою завдяки науковцям та інженерам, лише щоб побачити, як ті самі технарі, ці псевдосвященники правитимуть століттям. Він відчував до них неймовірну відразу. «Особливо тривожним є розрив між їхньою неймовірною потугою і їхньою майже нульовою здатністю до критичного мислення»,— писав він.

Якщо, як вважав Еллюль, технології — державна релігія, то сингуляріанство варто сприймати як її найбільш радикальну й фанатичну секту. Це Опус Деі[45] післявоєнної церкви поклоніння ґаджетам. Тоді Рей Курцвейл — найвідоміший пророк цього ордену, але не він був засновником. Справжній батько сингуляріанства — письменник-фантаст і професор математики на пенсії з Вісконсину на ім’я Вернор Вінджі. Перша його письмова згадка про цю ідею з’явилася 1983 року в січневому номері чудернацького «наукового» журналу *Omni*, заснованого Кеті Кітон. В її некролозі на сторінках *Twitter* говорилося, що свого часу вона була однією з «найбільш високооплачуваних стриптизерок Європи». Але відома була через рекламу шарлатанських ліків від раку та спільну з чоловіком Бобом Ґуччіоне фінансову підтримку *Penthouse*. У цьому поважному виданні, серед статей про «морських мавп, мавполюдей і досі живих динозаврів», Вінджі передрік наближення «технологічної сингулярності», в якій комп’ютерний інтелект перевершить розуміння своїх творців-людей. Він стверджував, що вражаюча крива експоненційного

зростання технологічного поступу не стане вирівнюватися, але, скоріше, навпаки — полетить угору так, що геть важко й уявити. «Невдовзі ми створимо інтелект, потужніший за наш власний»,— писав Вінджі. На відміну від багатьох письменників після нього, Вінджі не сприймав це як щось обов'язково позитивне для людства. «Фізичне зникнення може бути навіть не найстрашнішою перспективою. Тут варто згадати про різні формати нашої взаємодії з тваринами»,— зазначав він. Інакше кажучи, наші нові роботи-повелителі можуть звести людей до рівня рабів, худоби або, якщо поталанить,— домашніх улюбленців.

Як і багатьом творчим людям, Вернору Вінджі не вистачало бізнесової жилки для того, щоб повною мірою використати ринковий потенціал власних ідей. Вирішити цю задачу взялася інша людина — Рей Курцвейл. Довершений творець брендів Курцвейл перевернув нелегкі роздуми Вінджі догори дриґом і перетворив Сингулярність на яскраву космічну мегавечірку, що й принесло йому шалений комерційний успіх. Науковець-когнітивіст і письменник Дуглас Гофстедтер висміяв тези Курцвейла як «вельми чудернацьку суміш ґрунтовних та… божевільних ідей». Проте це й стало формулою успіху. 2011 року журнал *Time* ушанував Курцвейла як одного зі ста «найбільш впливових людей світу» й підтримав секту Сингулярності[5] в головному матеріалі числа. Нехай ідея «суперрозумних безсмертних кіборгів» і видається «безглуздою», але, на думку редакції, вона заслуговує на «тверезу й обережну оцінку».

Хоча це звучить як наукова фантастика, та насправді тут не більше фантастичного, ніж у прогнозі погоди. Це не якась маргінальна ідея, а серйозна гіпотеза про перспективи життя на Землі.

Це нісенітниця. Наука починається з сумніву. Усе решта — гендлярство. І Курцвейл більше торговець, аніж науковець. У своїх творах і промовах він пережовував ті самі ефектні фрази та історії знову й знову. Вся його аргументація базується на двох магічних словах: «закон Мура». Це теорія про те, що обчислювальна потужність комп'ютерів зростає експоненційно щороку. Її вперше постулював співзасновник *Intel* Ґордон Мур (теорія носить саме його ім'я), і якось так вийшло, що паралельно вона слугує своєрідною рекламою для мікрочипів *Intel*. Закон Мура надихнув Курцвейла запропонувати власний «закон прискорення отримання результатів», який виражає його переконання в тому, що темп усіх технологічних інновацій рано чи пізно стає експоненційним. Курцвейл гадає, що протягом десятиліть неспинна еволюція ґаджетів призведе до Сингулярності з усіма наслідками: безмежна енергія,

надлюдський ШІ, реальне безсмертя, воскресіння мертвих і «реалізація призначення Всесвіту», тобто пробудження всієї матерії та енергії.

Курцвейл, може, й не зовсім науковець, але ґуру з нього виходить чудовий. Його підхід «прикидайся переможцем, поки не доб'єшся свого» видається прикольним, аж поки його не почнуть застосовувати для введення в оману в питаннях життя й смерті. Але гірше те, що впливові люди сприймають цього дядька всерйоз, бо він завше каже їм те, що вони хочуть чути, фанатично захищаючи надмірності споживацького капіталізму. Як техноутопісти на кшталт Пітера Тіля, Курцвейл постійно твердить, що корпоративні інтереси мають задавати тон у «нових парадигмах» майбутнього. Коли такі погляди висловлює корпоративний функціонер і ділок зі стажем, це абсолютно не дивує. Викопне паливо губить планету? Забудьте про це, каже Курцвейл. Ось ми розкриємо секрет холодного ядерного синтезу, і нанороботи — завжди ці нанороботи! — відновлять зруйноване довкілля. І поки статки й перспективи Америки розвіювалися вітром протягом нульових років, оптимістичні фантазії Курцвейла продавалися краще, ніж будь-коли, сам же автор наполягав, що справи йдуть якнайкраще, а скоро все стане взагалі чудовезно.

Для розв'язання будь-якої мислимої проблеми у нього є план, і завжди це той самий план: хтось у майбутньому винайде щось спроможне розв'язати проблему. Курцвейл дав людям ту єдину реальну американську віру, якої вони завжди чекають, і це виявилася абсурдно оптимістична форма бізнесолюбного міленаризму{46}, яка могла би зійти за сатиричну карикатуру на описане Жаком Еллюлем поклоніння технологіям.

І вся штука тут у тому, аби протягнути ще кілька десятиліть, поки винайдуть медичних нанороботів розміром з атом і цифрове резервне копіювання людської свідомості. «Просто зараз ми вже маємо можливість прожити достатньо довго, щоб почати жити вічно. Але більшості з покоління бебі-бумерів вже не дожити до тих часів»,— пише Курцвейл. Такий настрій привів його до іншої облудної одержимості — продовження життя. Щоб допомогти своєму поколінню, що швидко старіє, дожити до приходу технологічного переломного моменту, коли люди зможуть завантажувати свої спогади й особистості до хмарного сервера Google (це буде близько 2045 року, на його думку), Курцвейл просуває оздоровчу програму з дієти, вправ і низки сумнівних харчових добавок. Якщо все це не допомогло відігнати Стару з Косою, то завжди можна заморозити мозок чи все тіло померлого для

подальшого їх «оживлення». Це так звана кріоніка, Курцвейл вважає її крайнім засобом.

Хвороблива одержимість Курцвейла захворюваннями й смертю привела його до глибин «високотехнологічної» нетрадиційної медицини. Туди за ним вирушили й чимало сингулярianців. У віці тридцяти п'яти років у Курцвейла виявили діабет. Невдоволений інсуліновою терапією, він вирушив на пошуки кращих методів лікування. Результатом став індивідуально підібраний і постійно змінюваний набір фітотерапевтичних засобів, а також сотні харчових добавок і різноманітні фізичні вправи. Подробиці Курцвейл виклав у написаних разом зі своїм лікарем Террі Ґроссманом книжках: «Фантастична мандрівка: жити достатньо довго, щоб жити вічно» і «За межі: дев'ять кроків до здорового вічного життя». Остання містить шістдесят дев'ять сторінок рецептів, включно з підсолодженим стевією морквяним салатом — така смакота. Журнал *Skeptic* розкритикував «Фантастичну мандрівку» як «перемогу надії над доказами й здоровим ґлуздом» і вказав, що деякі з цих порад насправді можуть бути шкідливими.

Курцвейл і Ґроссман безсоромно заробляли на своєму розрекламованому авторитеті, продаючи довірливим споживачам недостатньо регульовані наглядовими органами харчові добавки під маркою «Продукти Рея і Террі для довголіття — місце зустрічі науки й харчування». На сайті авторів реалізують дивні препарати, як-от «Мультипак проти старіння» за $86, що обіцяє місячну норму «розумних поживних речовин». Як доказ ефективності Курцвейл наводить самого себе. На час написання цієї книжки йому вже сімдесят, але поважний пан тривалий час стверджує, що його справжній «біологічний вік» на двадцять років менший. Та об'єктиви свідчать про протилежне. В 2014 році Курцвейл почав вигулювати нову зачіску — волосся довше, більш пряме й значно темніше, ніж доти. Несподівана переміна стурбувала деяких коментаторів на його вебсторінці *kurzweilai.net*. Це якась невелика перука? Невдале фарбування? Або, може, Курцвейл урешті-решт натрапив на справжню диво-пігулку?

Абсолютно не стверджую, що це я першим назвав сингулярianство новим релігійним рухом чи сектою. Курцвейл сам називав таке порівняння «зрозумілим», враховуючи значну стурбованість проблемою смерті. Однак він не погоджується, що його вчення має релігійну природу, аргументуючи це тим, що прийшов до нього не в результаті духовних пошуків. Натомість Курцвейл

указує, що став сингуляріанцем у результаті «практичних» зусиль із приймання «оптимальних тактичних рішень під час запуску технологічних підприємств». Стартапи вказали йому шлях!

Курцвейл стверджує, що бути сингуляріанцем — «це не питання віри, а питання розуміння». Цю тезу сингуляріанці розділяють із саєнтологами, бо Л. Рон Габбард завжди рекламував свої доктрини як «технологію». Такий прийом унеможливлює конструктивну суперечку з сингуляріанцями. Оскільки вони вірять, що дійшли своїх переконань у науковий спосіб, то кожен, хто сперечається з їхніми сміховинними постулатами, з їхньої точки зору, мусить керуватися ірраціональними міркуваннями. Якби до цієї секти не прислухалося так багато впливових людей у бізнесі, політиці й війську, то її лідери могли б видатися просто блазнями. Але вони серйозні, загрозливо серйозні.

У сингуляріанському підході завжди відчувалося щось засадничо мізантропічне — взяти хоча б його націленість на позбавлення від тіла та загалом відлуння християнського міленаризму. Шотландського письменника-фантаста Кена Маклауда вважають першим, хто висміяв Сингулярність як «вознесіння для ботанів» у романі 1999 року «Дивізія Кассіні». Маклауд розповів мені, що просто зустрів цей термін на одному футурологічному інтернет-форумі[6], відвідувачі якого захоплювалися концепцією Сингулярності, а особливо її апокаліптичними конотаціями. В наступні роки Маклауда все більше жахав безумний утилітаризм, розповсюджений серед сингуляріанців. Чи не найбільш яскравим прикладом став пост програміста Роберта Дж. Бредбері, написаний через п’ять днів після терористичних атак 11 вересня 2001 року. Це послання починалося таким заголовком — «ТЕРОРИЗМ: Чи геноцид — логічне рішення?». Автор стверджував, що йому йшлося не про помсту, а про науку. З його точки зору, народ «Афханістану» [sic] навряд чи був у змозі посприяти постанню Сингулярності, навпаки, переховуючи терористів, він міг затягнути її прихід. Якщо існування цих людей уповільнювало настання Сингулярності на півроку чи більше, то, на його думку, «цінність їхніх життів є негативною» і «планування геноциду, який поховає країну під уламками, видається виправданим». Бредбері пропонував улаштувати настільки потужне авіабомбардування, щоб «відкинути тамтешнє населення до рівня, нижчого за печерний».

Автором цих кровожерливих сентенцій був не якийсь безграмотний кімнатний генерал. Бредбері був програміст із гарвардською освітою і ранній співробітник *Oracle* — найбільшої софтверної компанії після *Microsoft*. Потім

він також заснував *Aeiveos* — приватну корпорацію, що провадила дивакуваті дослідження зі збільшення тривалості життя. Фінансував її гендиректор *Oracle* Ларрі Еллісон, відомий своєю одержимістю пошуками реального джерела вічної молодості. Серед друзів і ділових партнерів Бредбері були такі світила трансгуманізму, як Курцвейл. Коли 2011 року Бредбері помер у віці п'ятдесяти чотирьох років, голова трансгуманістичного Інституту етики й нових технологій Джордж Дворскі згадував цього охочого до організації ядерних геноцидів технаря як «великодушну, цілеспрямовану й часто дуже відверту людину», яка «завше повставала проти даремних смертей людей усього світу».

Будучи ексцентриками, представники сингуляріанської субкультури з великим стажем схильні дивитися крізь пальці навіть на очевидно божевільні висловлювання своїх колег. Варто згадати приклад Майка Анісімова: перед тим як стати відвертим фанатом Гітлера, він здобув прихильність Рея Курцвейла, батьки якого втекли з Австрії незадовго перед «Кришталевою ніччю». (Я не маю доказів, що Курцвейл або Тіль знали про антисемітизм Анісімова, поки підтримували з ним зв'язки.) У старших класах Анісімов створив організацію, присвячену збільшенню тривалості життя, під назвою Інститут безсмертя. І з часом він почав брати участь в діяльності фактично усіх провідних футурологічних організацій у Сполучених Штатах — від Світової трансгуманістичної асоціації (нині зветься *Humanity+*), яка вірила в управління еволюцією людини через кібернетичні імпланти та генетичну інженерію, до *Lifeboat Foundation* — неприбуткової організації з Невади, яка хоче «допомогти людству подолати проблеми, які загрожують його виживанню». Курцвейл урешті взяв Анісімова у свою компанію *Kurzweil Technologies* на посаду консультанта, а коли 2005 року вийшла друком «Сингулярність поруч», то за епіграфи там використовувалися численні цитати з текстів тоді 21-річного блогера. В той час Анісімов працював директором з просування інтересів *Singularity Institute for Artificial Intelligence* — організації, фінансованої Пітером Тілем, власні ідеї якого ставали все помітнішими завдяки грошовій підтримці.

Підтримка Тілем технофільських екстремістів не обмежувалася Анісімовим. Мільярдер, наприклад, був одним із важливих клієнтів компанії *Alcor Life Extension Foundation*, яка обіцяла заморожувати мерців для оживлення в майбутньому. Співробітник цієї фірми і самопроголошений ґуру «екстропіанства» Макс Мор[7] колись робив презентацію про «кріоніку як міст до нескінченно довгого життя» на тій же конференції *BIL*, де виступав підшефний Тіля Кертіс Ярвін. Довгобородий британський дослідник-

геронтолог Обрі де Ґрей того ж року на конференції *BIL* розповідав про свої напрацювання у галузі «біонауки проти старіння». Де Ґрей більшість часу проводив у спонсорованому Тілем дослідницькому фонді *SENS* — неприбутковій організації з Маунтін-В'ю, яка віддано працювала над дивацькою справою досягнення людського безсмертя. Палкий прихильник Ярвіна Петрі Фрідман очолював *Seasteading Institute* — також фінансовану Тілем установу, чудернацька мета якої — створення приватних країн на великих платформах далеко в морі.

Журнал *Fortune* 2014 року назвав Тіля — скривдженого президента шахматного клубу й фаната Толкіна — «чи не головним американським публічним інтелектуалом». Його шанувальники ладні були ігнорувати певні його примхи на зразок твердження, що американська демократія занепала через отримання жінками права голосу, або інтересу до процедури під назвою парабіоз [8], під час якої комусь переливають кров молодих людей для гіпотетичного збільшення тривалості його життя. Які ж величні питання турбували уславлений розум цього честолюбного лорда вампірів?

Зовсім не катастрофічне глобальне потепління. Цю проблему він вважав «банальною», і з усією компетенцією та авторитетом, якими наділив його диплом бакалавра філософії, Тіль оголосив усю кліматологію «псевдонаукою».

Зовсім не якісне урядування.[9] «Уряд, що гарно функціонує», на його думку, був чимось «не надто реалістичним».

Зовсім не становище пригноблених. Не війна, не гріховність. Не любов чи секрет щастя.

Ні, Тіля турбувало питання: чому футуристичні фантазії наукової фантастики 1950-х не з'явилися за розкладом? Він думав: де ж та колонія на Марсі? Де його летюча машина? Усі свої розчарування Тіль вилив у песимістичну «стагнаційну тезу», через яку він виділявся на тлі інших венчурних капіталістів. За кожної нагоди Тіль твердив, що результати свіжих технологічних бумів не надто багато значать у контексті справді важливих інновацій або цивілізаційного прогресу взагалі. Це була просто констатація очевидного, втім він відмовлявся визнавати так само очевидний наслідок: технології не дорівнюють прогресу. Засаднича плутанина довкола цих доволі очевидних речей відображала привілейоване бачення заможного затятого споживача та родовитого капіталіста. З цієї перспективи технології давали безліч цікавих розваг і корисних знарядь, здатних економити час. І навіть

у випадку, коли ці знаряддя — смертельна зброя, вони служать на благо людству, зміцнюючи владарювання самоочевидно вищого суспільства, здатного їх виробляти. Ба більше — будь-які технології, що зменшують потребу в людській праці й збільшують економічну продуктивність, мають вважатися хорошими. Навіть якщо це означатиме голод для ще більшої кількості робітників, яким не вистачатиме роботи. Вище технологічне суспільство отримує користь від цього «поступу», бо виграш у продуктивності, накопичений у вигляді прибутку, можна реінвестувати в ще більшу кількість нових технологій, які зменшать потребу в людській праці, збільшуючи таким чином прибутки. Хіба увічнення несправедливих класових структур за допомогою технологій можна вважати «прогресом» у скільки-небудь значущому сенсі цього слова? Очевидно, що ні. Але Тіль, як і купа техноутопічних плутократів, вважає, що коли ґаджети роблять його багатим, то вони мусять урятувати світ. «Єдиний шлях вперед для розвинених країн — швидкі інновації та прогрес у високих технологіях»,— сказав мільярдер на організованому Майком Анісімовим Саміті Сингулярності 2009 року, що проходив у приміщенні Єврейської асоціації хлопців і дівчат на 92-й вулиці Нью-Йорку. Він попередив, що в іншому разі економіка зазнає повного краху. На його думку, як і на думку Бредбері, прискорення настання Сингулярності — «єдине найважливіше політичне, культурне, економічне, технологічне питання, що стоїть перед нами».

Хоч би яку глибоку занепокоєність долею Америки чи й усієї планети відчував Тіль[10], та він ніколи не забував про інтереси найважливішої людини — Пітера Тіля. Як повідомляли, він скористався багатством, щоб отримати громадянство Нової Зеландії разом із віддаленим пристановищем на березі озера, де можна було перечекати апокаліпсис.

Поки Тіль готував план втечі, його молодий шанувальник Майк Анісімов робив те саме, тільки в більш бюджетний спосіб. Як і Тіль, він не збирався відчувати на собі руйнацію нинішньої системи, очікуючи на спасіння, що його має принести Сингулярність. У 2014 році Анісімов прохопився про плани створити «ідейну громаду» — не смійте називати її неореакційною сектою! — в диких місцинах штату Айдахо. (Він прибрав із відкритого доступу сайт із попереднім проєктом після того, як я запитав його про це, але згодом Анісімов почав продавати за $5,99 електронну книжку «Проєкт Айдахо».) У цій сируватій пропозиції він закликав людей ставати членами ініціативи й жертвувати гроші. На його думку, група витривалих поселенців потребуватиме лише $170 000 на перший рік, щоб розбити табір. За розрахунками Анісімова, на спільні внески

можна було купити: «вісім гектарів на узгір'ї», укріплений «стовпами й ДСП» трейлер, річний запас мороженої та зневодненої їжі. «Не треба жодного фермерства! Усе життя — хоч до 100 років — можна прожити на смачних сублімованих продуктах Costco лише за $1000 на рік — як вам таке! Я робив так уже не раз і подовгу»,— писав Анісімов.

За його словами, «цей план» призначався «не для купки програмістів», а для міцних хлопців, які не бояться холоду. Він також стверджував, що хоча «існує сила-силенна жінок, які б залюбки жили в такій спільноті», але їх туди не прийматимуть. Жінки, на думку Анісімова, «жаліються на все, що не ідеальне» й можуть «відволікати» поселенців від розбудови нового світу.

«Ключова ідея тут — свобода»,— писав Анісімов.

Під «свободою» малася на увазі втеча. Або, як це частіше називали представники еліти Кремнієвої долини,— вихід. Результатом поєднання релігійно-апокаліптичного менталітету технарів-сингуляріанців з їхньою природженою соціальною фрустрацією став політичний акт сецесії.

Тіль урешті полишив ініціативу створення країн на морських платформах як надто непрактичну, порахувавши, що існували інші шляхи втілити мрію про втечу. А Ярвін ніколи й не об'єднувався всерйоз із морськими сецесіоністами. Якось його запрошення на їхню конференцію скасували за гомофобну лайку на адресу іншого можливого промовця. Ярвін мав свою альтернативу побудови світового ладу, вільного від обмежених настирливих нормі. Він називав її «клаптикова ковдра» — «глобальне павутиння» із сотень тисяч «мінікраїн, кожною з яких керує акціонерна корпорація, ігноруючи точку зору мешканців». Ярвін пояснював, що ця схема створена за подобою «найбільш цікавих, продуманих і елегантних європейських форм» феодалізму і рано чи пізно подолає «рак» лівацтва. Оскільки єдиний спосіб прояву незгоди в такій системі — це піти геть, ставши біженцем. Журналістській «свиноті» також буде непереливки, як і «озброєним громилам» із «правлячого нижчого класу», себто чорношкірим. Азійцям, утім, у такій системі будуть раді, особливо китайцям, які, на думку Ярвіна, «від природи розумніші за білих людей».

На прикладі Каліфорнії Ярвін накидав у блозі план досягнення цього ідеального стану цивілізації. Першим кроком, звісно, стало б призначення диктатора. «Можна було б сказати, що Каліфорнії потрібен "гендиректор" або ж що нею мають керувати як стартапом"»,— пропонував він.

Отримавши владу, відзначав Ярвін, диктатор найперше мав кинути колишнього губернатора Каліфорнії та різних муніципальних керівників до в'язниці Алькатрас. За ґрати його! «Звісно, треба буде найняти нових державних службовців — із найкращих стартапівських кадрів. Можливо, варто було б узяти трохи гуглівців. Коли мир досягнуто, завдання Диктатора — підтримувати лад»,— продовжував він.

Якщо план Ярвіна видається небезпечним і ненормальним, це тому, що він таким і є. Іноземців мали б депортувати, а бідняків — виселити. «Швидко продати їхні глухі нетрі, поки вони ще там сидітимуть. Знести геть усе, витравити тарганів, гризунів і пітбулів, розрівняти завали бульдозерами і, можливо, невеликими авіаударами. Натомість звести підхожі для російських олігархів нові житлові квартали»,— писав він.

Ярвін хоча б визнавав, що подібна жорстокість буде необхідною для втілення його бачення корпоративного «клаптикового» світу. Інші ж люди, що поділяли ідеали позбавлення уряду повноважень, схильні були прикрашати брудні частини плану. Партнер венчурного фонду Andreessen-Horowitz і співзасновник *Counsyl* Баладжі Шрінівасан запропонував організувати в інтернеті «хмарні міста» і «хмарні країни» для однодумців, що зреклися нинішніх суспільств. Отримавши $2,5 мільйона фінансування від власного венчурного фонду (подібний конфлікт інтересів не був чимось геть нечуваним для Кремнієвої долини, але навіть за інцестуальними стандартами IT-індустрії це шокувало), він заснував стартап під назвою *Teleport*. Останній мав заохочувати подібні зусилля, допомагаючи «цифровим кочівникам» знаходити за кордоном місця для життя й роботи. Кінцевою метою було зробити так, щоб громадянство стало винагородою за успішну участь у змаганнях, а не надавалося за правом народження.

Шрінівасан виклав свій величний план[11] у есеї для *Wired*. Він передбачав, що «інтернет викличе хвилю міжнародних міграцій, коли онлайн-спільноти почнуть збиратися в реалі». Свіже модне слівце на означення об'єднаних у мережу комп'ютерів — «хмара» — слугувало для Шрінівасана метафорою для опису майбутнього всіх соціальних організацій. Його есей починався з плачу за духом «Явного призначення»[{47}]. «На всякий квадратний фут землі вже претендує одна (або більше) національна держава, всі фронтири у фізичному світі вже давно перекриті»,— відзначав Шрінівасан. Але була надія: «Коли наші тіла оточені зусібіч, для наших умів залишається тільки хмара — і ця хмара стала пунктом призначення для дивовижного розумового

виходу». На думку Шрінівасана, онлайнові соцмережі неодмінно перетворяться у «хмарні утворення» людей у фізичному світі. «Можливо, ми побачимо хмарні містечка, потім — хмарні міста і нарешті — хмарні країни, що матеріалізуються фактично з повітря»,— писав він.

Бачення виходу в Шрінівасана відрізнялося від точок зору Анісімова та Ярвіна. Воно було рівно сміховинним, але в новітній спосіб. «На відміну від підходу так званих сецесіоністів, у цьому разі конкретне місце фізичної концентрації обиратиметься з міркувань зручності, а не пристрасті. Географічне розташування не головне, за нього не варто боротися»,— зазначав він. Люди завжди боролися один з одним за те, хто займе певний шматок землі і на яких умовах. І ось нарешті виникло остаточне рішення. Нерозв'язний ізраїльсько--палестинський конфлікт може просто зникнути в хмарі, разом із тими надокучливими сварками в Пасифік-Гайтс через те, як тераса сусіда загороджує комусь вид на Затоку.

Шрінівасан таки визнавав певні обмеження свого передбачення. Він не знав точно, де і як саме постануть перші хмарні міста:

Це можуть бути країни, створені міжнародно визнаними процесами, подібними до тих, що створили 26 нових держав за останні 25 років. Про таку схему говорить Марк Андріссен. Це можуть бути регіони світу, виділені для експериментування глобальними домовленостями, як про це говорив Ларрі - Пейдж. Це можуть бути плавучі міста в міжнародних водах, як пропонував Пітер Тіль. Або ж — одна з марсіанських колоній із населенням у 80 тисяч, як це передбачає значно більш амбітна візія Ілона Маска.

Шрінівасан свого часу встановив новий рекорд технарської нерозсудливості під час провокаційної промови в «стартап-школі» бізнес-інкубатора *Y Combinator* 2013 року. Він виклав план того, що називав «остаточним виходом Кремнієвої долини», способом «зменшення значущості рішень Вашингтону». Одним словом, йшлося про підрив впливу уряду на користь IT-компаній. «Фактично це означає: побудувати суспільство добровільного вибору — зрештою за межами Сполучених Штатів — кероване технологіями. І саме в цьому напрямку йде Кремнієва долина»,— заявив він.

Уряд не був єдиною мішенню Шрінівасана. Він закликав свою аудиторію, що складалася із засновників стартапів, саботувати кожну громадянську інституцію, яка могла стати противагою впливу IT-компаній. Неначе

полководець, який у часи війни розповідає військам про план наступу, Шрінівасан виділив найважливіші цілі ворога:

У повоєнну добу чотири міста керували Сполученими Штатами:

- Бостон з його вищою освітою;
- Нью-Йорк із рекламною Медісон-авеню, книжками, Волл-стрит і газетами;
- Лос-Анджелес із фільмами, музикою, Голлівудом;
- Вашингтон із його законами й нормативами, який формально керував країною.

Я зву їх Паперовим поясом — за аналогією з Іржавим поясом{48} минулого. За останні двадцять років нізвідки постав новий конкурент Паперового поясу — Кремнієва долина. І так сталося, що ми ніби підкидаємо конячу голову у їхні постелі{49}. Ми стаємо сильнішими, ніж усі вони разом узяті.

Важко уявити, що загальновідома відрізана голова з'явилася тут «випадково», коли Шрінівасан так очевидно насолоджувався підривними процесами довкола — вихваляв біткойн, наприклад, за унеможливлення державного «відбирання грошей» (що також відоме як збирання податків). Можна було лише дивуватись, як сильно його концепція влади істеблішменту — Паперовий пояс — нагадувала Молдбаґів Собор. Шрінівасан продовжував перепис стартапів, які підірвали економічну потугу Паперового поясу. Лос-Анджелес, за його словами, «був першим у цьому списку жертв ще в 1999-му з появою Napster», а далі був злет *Apple iTunes, BitTorrent, Netflix, Spotify* та *YouTube*. «Ми переслідуємо газети й книговидання, полюємо на Медісон-авеню та телебачення»,— заявив Шрінівасан із неприхованою радістю, пригадуючи, як сильно нью-йоркські медіа були побиті інтернетконкурентами на зразок *Google AdWords, Twitter, Blogger, Facebook* чи електронної читалки *Kindle* від *Amazon*. «Тепер на мушці — Бостон»,— сказав він. Найстарішим і найелітнішим освітнім установам країни виклик кинули стартапи на кшталт *Khan Academy, Coursera* та *Udacity*, хоча поки не надто успішно. «Але найцікавіше — це Вашингтон»,— розвивав думку Шрінівасан. І тут він мав на увазі «загалом усі державні регулюючі органи, бо це не лише Вашингтон, але також і місцеві адміністрації, і уряди штатів». *«Uber, Airbnb, Stripe, Square* і головна річ — біткойн — усі вони загрожують владі Вашингтону»,— відзначив він.

Шрінівасан не почав закликати до збройного повстання лише тому, схоже, що воно було приречене на поразку. «У них є авіаносці, у нас — ні. Та насправді ми й не хочемо воювати з ними. Це було б нерозумно»,— заявив він. І все-таки, на його думку, «вже геть не очевидно, що уряд США може заборонити певну річ, яку бажає заборонити».

Хоч би як нам хотілося висміяти задум Шрінівасана як цифрове об'єднання тупаків, важливо пам'ятати, що він не якийсь підвальний троль із *4chan* без жодних перспектив, а колишній професор Стенфорду та партнер у 4-мільярдній венчурній фірмі. Його товариш за обуренням[12] Пітер Тіль навіть пропонував у 2017 році адміністрації президента Трампа призначити Шрінівасана головою Управління з продовольства і медикаментів США (хоча з цим йому не пощастило). Такий сорт технарського сецесіонізму подобається все більшому числу багатих і впливових людей, які бажають того, чого багаті й впливові бажали завжди,— прибрати геть усі обмеження для себе, закріпити свій високий статус навічно і покинути нижчі класи напризволяще.

Відлуння підтримуваного Шрінівасаном різновиду сецесіонізму можна почути з найвищих рівнів індустрії. Пригадайте лише приголомшливі зауваги, висловлені співзасновником *Google* Ларрі Пейджем на конференції розробників компанії 2013 року. Один з учасників обережно запитав, як Пейдж ставиться до поступового формування ворожих настроїв щодо підривних дій технарів та їхньої «націленості на зміну світу». Спочатку Пейдж відповів набором банальностей. А потім зазначив: для того щоб дати собі раду зі змінами, ми можемо потребувати нових «механізмів». Яких таких механізмів?

Може, деякі з наших старих інституцій, на зразок законодавства і тому подібного, не встигають за швидкістю змін, які стали реальністю завдяки технологіям… Я маю на увазі, що коли ми вийшли на біржу, законам було п'ятдесят років. Закон не може бути правильним, якщо йому понад п'ятдесят років… ну, це ж типу ще доінтернетна доба.

«Ми також ще не створили механізмів, які б дозволяли експериментувати. Зараз є вже так багато важливих речей, які можна було б зробити, але це неможливо, бо вони або протизаконні, або заборонені різними нормами»,— продовжував Пейдж. Можливо, світові треба було б виділити «якісь безпечні простори» для технарів, «де ми б змогли випробовувати якісь нові штуки й вираховувати, який вони можуть мати вплив на суспільство і людину, без того щоб запроваджувати їх безпосередньо у звичайному світі». Пейдж

теоретично міг мати на увазі щось менш злоякісне, але мені й багатьом іншим видається, що він обстоював чергову форму сецесіонізму.

Невідомий автор[13], який написав статтю для *Verge* про цей виступ Пейджа, був вражений млявою реакцією аудиторії на сказане. «Що геть незрозуміло, так це повна відсутність реакції залу на всі ці тези. Пейдж буквально говорив, що хоче окрему країну, щоб випробовувати нові закони, ніхто навіть не пробурмотів щось у відповідь»,— писав цей журналіст.

Можливо, така апатична реакція відображала думку, особливо поширену серед технарів, що корпорації вже діють на більш високому рівні, ніж держави. Яскраве свідчення зростаючої потуги[14] нових корпоративних суверенів з'явилося 2017 року, коли Данія стала першою країною, яка призначила «цифрового посла». Він мав не підтримувати дипломатичні стосунки з іноземними державами, але «встановлювати й робити пріоритетними всеосяжні взаємини з високотехнологічними дійовими особами на кшталт *Google, Facebook, Apple* тощо». Після виборчої перемоги Трампа хіба можна когось засуджувати за бажання насамперед мати справу з певною групою американців — IT-магнатами,— які й без виборів мають велику владу і чиї очевидні розум, здібності й стабільність так контрастують із результатами нашого демократичного процесу? Те, що втрачає публічна сфера, здобуває приватна. Що більше ці компанії прискорюють занепад Америки, то більше влади вони отримують для себе. І, згідно з популярною серед них сингуляріанською ідеологією, вони сподіваються утримувати цю владу вічно.

• • • • •

Королі високотехнологічних корпорацій справді очікують на райдужне майбутнє, але для нас — усіх інших людей — воно може виявитися вельми похмурим. Проте найуспішніші технокапіталісти — люди на кшталт Ларрі Пейджа і Пітера Тіля разом з їхніми прислужниками — все краще розуміють, що система, яка зробила їх вельможами, творить для них ворогів швидше, ніж союзників. І вони бояться. В 2015-му *Twitter* розповіла про зростання попиту на «кімнати-бункери»[15] серед багатих городян, які бояться громадянських заворушень. За даними *Forbes*, деякі багаті землевласники вдалися до надзвичайних заходів на кшталт установлення інфрачервоних камер по периметру володінь і димових мініпасток з перцевими гранатами — у приміщеннях. Але коли укріплення підводять, залишається лише відступ. На Всесвітньому економічному форумі в Давосі 2015 року близький до

ліволіберального фінансиста Джорджа Сороса економіст Роберт Джонсон розповів, що знає «менеджерів гедж-фондів{50} з усього світу, які купують злітні смуги й ферми у місцях на зразок Нової Зеландії, бо гадають, що їм потрібно мати пристановище». Схоже, в Тіля буде гарна компанія. Інший учасник Давосу, колишній економіст Світового банку Стюарт Волліс поєднав елітні страхи конфіскації багатства з сингулярінською мрією про космічну колонізацію. «Якби вони могли звалити на іншу планету, то дехто з них це точно зробив би. Багаті занепокоєні, і їм є через що непокоїтися»,— сказав Волліс.

Їм справді варто непокоїтися — з багатьох причин. Нинішні інституції абсолютно не підходять для вирішення сучасних проблем — від екологічного руйнування до неймовірних рівнів економічної нерівності. І багатії — точно не єдині, в кого є причини для занепокоєння. Кому, врешті, зручніше отримувати зиск від цієї нестабільності й підривної діяльності: новим королям-технарям чи наймитам?

Якщо навіть американські інституції в найближчому майбутньому все-таки встоять, основна тенденція зараз — посилення корпоративного контролю за всіма аспектами життя. Завдяки своїй відносній популярності, солідним грошовим запасам і перевіреній здатності до підриву й поглинання інших галузей економіки, топові IT-компанії готуються отримати непропорційно велику частку цього контролю. Не відчуваючи небезпеки з боку об’єднаної опозиції, згуртовані сили приватної потуги легко зможуть заснувати свою вічну аристократію мізків, керований комп’ютерами світ, де правоохоронні функції виконуватимуть алгоритми, а музику писатимуть машини. Це буде світ без сексу, повітря, дерев — сірий, стерильний, тотально зневаджений. Для багатих там будуть роботи-дворецькі та гектолітри свіжої молодої крові, а для всіх інших — лише праця, праця, праця, праця, праця, праця… до скону. Відступ вже не на часі. Немає надії на фортифікації та втечі. Не для нас. Ви що, гадаєте, ніби Ілон Маск збирається притримати для вас місце на останній ракеті на Марс?

ЕПІЛОГ
Багаття Долини

Мої безглузді поневіряння в Кремнієвій долині закінчилися приблизно тоді, коли я усвідомив, що коли збираюся жити в наметі, наче безхатько, то мені зовсім не треба платити *Airbnb* за цей привілей. Ні добрих рис характеру, ні статусу, ні грошей я не здобув під час принизливих конкурсів презентацій стартапів. Видавалося, що єдиним вдалим ходом у стартапній грі була відмова від гри, як міг би зазначити надзвичайно розсудливий комп'ютер, що керував ядерною зброєю США у фільмі «Воєнні ігри». Під час довгого польоту з Каліфорнії додому, де я мав возз'єднатися зі своєю довготерпеливою дружиною, я швидко відчув всеохопне полегшення.

Але хіба я направду врятувався? Чи може це зробити хоч хтось? Заробити на прожиток усе частіше означає гарувати на умовах ІТ-індустрії, а перетворення себе на товар стає просто необхідністю. Не секрет, що електронні міньйони Кремнієвої долини завше слідують за вами у кишені. Вони все бачать і доповідають про побачене. Вони знають про вас у кількісному вимірі більше, ніж ви самі знаєте про себе. Що ви забуваєте — вони пам'ятають. Що ви шукаєте, вони зберігають. Нас таврують і відстежують, наче телят і корів, описують до дрібниць і напихають тисячами й тисячами термінових, але безглуздих приписів із повітря. Створіть свій акаунт. Залогіньтеся для продовження. Нажміть «так», щоб погодитися. Дзень! Маєте повідомлення. Може, це ваш шеф? А чи не маєте ви зараз працювати? Чому ви це читаєте? Клік. Свайп. Шер. Ми наполягаємо. Занепокоєні? Тримайте трохи допаміну. Дзень! Тримайте ще трохи. Колись ще можна було нудьгувати. Люди на дозвіллі створювали неймовірні речі. Нині вже нема справжнього дозвілля. Усі працюють, навіть тоді, коли твердять собі, що зробили перерву. Зараз кажуть, що «дані — нова нафта». Але дані — це ми; нова нафта — це ми. І, на відміну від нафти, ми — відновлюваний ресурс.

Бульбашка стартапів, що почалася близько 2005-го, закінчилася приблизно дванадцять років по тому без жодних фанфар. Легкі гроші більше не течуть до напівсирих стартапів, вихід на біржу більше не тішить надміру розрекламовані компанії. Потенційні підприємці — частина населення, яка колись заявляла «або Сан-Франциско, або пропав»,— тепер усе більше схиляються до джентрифікації доступніших міст на кшталт Піттсбурга чи Детройту. Причини — складні, але результати — очевидні: Кремнієва долина вже

не штампує єдинорогів так, як робила це кілька років тому. Найважливіше, втім, що ця остання бульбашка не луснула зненацька і з гучним вибухом, як це трапилося 2000 року з крахом доткомів. Радше поверхня бульбашки затверділа, як кокон. Те, що виглядало, наче черговий абсурдний приклад американського надуживання — ніби якась хайтеківська тюльпаноманія — насправді було проблиском чогось значно важливішого: фундаментальної економічної трансформації, вельми схожої на спричинену фінансовою кризою 2008 року. Фінансовий порятунок Волл-стрита силами держави під час тієї кризи продемонстрував, що уряд США став прислужником капіталу в масштабах, не бачених від часів Великої депресії. Але єдинороги Веб 2.0 реалізували тоншу й потенційно значнішу затію, перетворивши своїх нібито-клієнтів і на джерело безцінних даних, і на безкоштовну робочу силу.

Волл-стрит, без сумніву, може суперничати з Кремнієвою долиною у своїй щирій жадібності, та коли йдеться про безумно грандіозні амбіції панування над усесвітом, то технарі тут не мають собі рівних. Вони ставлять на те, що майбутні покоління шукатимуть хліба, правосуддя й безпеки не в урядів, а в них, ґаджет-дилерів. І це зовсім не такі вже й надумані плани. Десятки мільйонів американців уже фактично є громадянами *Apple, Uber* та *Amazon* — політика цих корпорацій значить для їх повсякдення не менше за всі писані закони, а торгові марки в наші дні явно спроможні викликати більшу відданість, ніж уряди національних держав. Дбайливо створений образ ІТ-магнатів як здатних вирішити будь-яку проблему прозорливих працелюбів у стилі героїв Дикого Заходу дає американцям дві речі, яких вони відчайдушно потребують: надію і підтвердження власної вартісності. Американці як народ — оптимісти. Але, як зазначив один відомий підприємець часів Старого Заходу, це також означає, що вони — наївні дурники. І вони не можуть зрозуміти те, що видається очевидним людям з інших частин світу: хоч би як було погано, може бути ще гірше.

Я знав, що підхід ІТ-компаній може бути огидним — сам бачив це зблизька. Але знову-таки просто не міг уявити всю ту силу злиднів і знущань, яку цей новий елітарний клас — часом премило ексцентричний та інфантильний, а часом огидно самовдоволений — приготував для людей усього світу заради якоїсь фальшивої утопії. Цілі країни може бути зруйновано в божевільній погоні за прибутковим сингуляріанським майбуттям. І мова не лише про малі країни.

Полишивши район Затоки й почавши писати цю книжку, у вересні 2016 року я приєднався до дружини в сільській місцевості Східної Індії, де вона отримала викладацьку посаду в новомодному університеті, фінансованому типово давосською публікою з усієї Азії. Штат Бігар був настільки далеким від Кремнієвої долини місцем, наскільки це взагалі можливо. Ми мешкали в старому готелі, реквізованому й відремонтованому університетом, щоб там можна було поселити студентів і нечисленних викладачів. Просто за воротями місцеві родини випасали кістлявих кіз, а самі жили під брезентовими дахами посеред бруду. Вони мали єдиний на всіх простий колодязь, а нерідко — і мобільний телефон. Але це не означало, що вони не були досвідченими користувачами технологій. Трохи пройшовшись брудною дорогою, можна було побачити торговців у критих жерстю ларках, які задешево продавали сім-карти з безлімітним швидкісним інтернетом. Усі діти сиділи в *WhatsApp*. Якийсь легковірний технологічний оптиміст на кшталт Томаса Фрідмана міг би із захватом споглядати ці маячки сучасності. Авжеж, розвиток і процвітання були вже просто за рогом!

Не зовсім так. Коли технарі-підривники прийшли до Індії по її душу, вони посунули з усією силою Гангу, що вийшов із берегів. В ім'я прогресу й за порадою так званих експертів і своєкорисливих ІТ-компаній прем'єр-міністр Нарендра Моді в 2016-му організував грандіозний і суперпідривний економічний проєкт під назвою «демонетизація». Без попередження й громадського обговорення уряд Моді оголосив, що банкноти двох номіналів національної валюти — 500 і 1000 рупій — більше не вважатимуться законним платіжним засобом. Ці купюри, на які припадало близько 90 % вартості всієї готівки в обігу, потрібно було здати в банк в обмін на нові банкноти більшого номіналу. Але уряд пояснював, що від усієї цієї мороки мала бути велика користь — вилучення готівки з обігу мало «заохотити» якомога ширше використання мобільних додатків для цифрових платежів.

Насправді ж це оголошення про демонетизацію викликало миттєву банківську паніку й заохочувало найрізноманітніші форми запасання. Комерційна діяльність майже зупинилася — окрім черг до банкоматів, які не зникали протягом цілих місяців. Відповідаючи на критику такого рішення, уряд вкидав різноманітні суперечливі обґрунтування: перебалансування готівкових грошових засобів, стимулювання розвитку економіки та боротьба з корупцією (значно важче дати комусь хабаря чи ухилитися від сплати податків через застосунок, який фіксує кожну транзакцію, аніж зробити це за допомогою готівки). Але було лиш одне виправдання, від якого уряд так ніколи й не

відмовився: демонетизація — це модернізація. Індія робила великий стрибок до «цифрової безготівкової економіки» — зі значною допомогою з боку деяких ІТ-стартапів із гарними зв'язками.

Несподіване оголошення супроводжувалося приголомшливою рекламною кампанією схвалених державою мобільних платіжних застосунків. Йшлося, в тому числі, про появу в передовицях усіх провідних газет величезної реклами, в якій усміхнене обличчя Моді розміщувалося поряд із його заохоченням використовувати новий платіжний застосунок *Paytm*[1], який дуже вчасно з'явився, щоб заробити на організованому урядом підриві національної валюти. Політичні супротивники Моді стверджували, що його партія була пов'язана з цим ще недавно не помітним стартапом. І справді, *Paytm* з'явився, здавалося, нізвідки, контрольний пакет тримали китайські інвестори, а на чолі стояв симпатичний молодий індійський технар — любитель вечірок, якого легко могли взяти з кастингу боллівудського мюзиклу-рімейку фільму «Соціальна мережа». (І партія Моді, і компанія відкидали всі подібні звинувачення як безпідставні.)

Чисто в стилі Кремнієвої долини *Paytm* був складним у використанні й переповненим багами застосунком і просто не міг упоратися з опрацюванням кожної дрібної щоденної транзакції мільярда клієнтів, які тепер покладалися на нього, бо ж паперові гроші фактично оголосили застарілими. Уряд жодним чином не підстрахував сотні мільйонів індійців, що не могли легко отримати доступ до цього застосунку, який до того ж усе одно був несправним. Власники магазинів і продавці овочів у нашому крихітному містечку не мали взуття — що вже казати про смартфони. В таких місцях *Paytm* був геть не актуальним, і зимовий врожай гнив тоннами, бо ніхто не мав паперових грошей, щоб його купити. Результат рішення Моді[2] змусити свою країну користуватися пропрієтарним платіжним застосунком можна безпомильно описати як хаос. У містах немало хворих і старих людей померли в довжелезних чергах до банкоматів. Як мінімум в одному випадку лікар відмовився надати допомогу, вимагаючи готівку, за якою, звісно, усі й стояли в тій черзі. Було легко згаяти весь день, тиняючись від одного банкомата до іншого, лише для того, щоб пересвідчитися, що в усіх них закінчилися гроші. Але ці проблеми були малопомітними для індійських багатіїв та середнього класу — за покупками для них ходили слуги, а отже, привілейовані прошарки просто уникли боротьби волі й витривалості, яка зненацька стала неодмінною частиною звичайних закупів. Для цих людей антикорупційна риторика Моді видавалася чимось вельми справедливим, а *Paytm*, попри всі недоліки, став засобом покращення

якості життя і предметом для гордості — зайвою ознакою піднесення Індії. Іноземні журналісти також оминули увагою руйнівні наслідки демонетизації — як мінімум спочатку. Загалом вони добросовісно повторювали тези уряду, що демонетизація та одночасна революція мобільних платежів стали потужними сигналами для іноземного капіталу, що Індія «відкрита для бізнесу». Та й справді — відкрита. Моді перетворив країну на лабораторію для проведення одного з найбільш необдуманих і шкідливих недобровільних експериментів з усіх, які будь-коли ставили IT-стартапи на людях. І *Paytm* показав, що мрію Пітера Тіля про «світове панування» (його слова) *PayPal* завдяки цифровій приватизованій валюті можна втілити в життя вказівкою зверху, якщо всі інші способи проваляться. «Індійська демонетизація може стати першим готівковим доміно, яке викличе падіння всіх інших»,— захоплено заявив один спец із журналу *Forbes*.

Справді маємо всі підстави думати, що експеримент Індії з демонетизацією може повторитися будь-де. Почасти це так і тому, що, як я вже зазначав, медіа переважно не змогли коректно розповісти про наслідки. Натомість швидше в стилі IT-преси вони повторювали офіційну пропаганду про те, як мобільні платежі «дадуть волю» економічному потенціалу Індії, і вихваляли зроблені Моді «ризикові високі ставки» на майбутнє. Що ж сталося насправді? Держава схвалила фактичну монополію обраної групи аристократів, оформленої як корпорація, на карбування нової монети королівства. Коли одного дня я стояв у черзі до банкомата під охороною озброєного чоловіка, чекаючи на готівку (якої так ніколи й не побачив) і клянучи у відчаї мобільний застосунок (який жодним чином не міг допомогти купити їжі), мені раптом спало на думку, що це воно: ось що трапляється, коли технарі отримують жадану для себе повну свободу дій.

Ми живемо у світі, який що не день, то стає все дивнішим і мінливішим. Я не схильний прикидатися пророком, як це робить Рей Курцвейл, але певен, що ми зазнаємо подальших «підривів» від рук IT-компаній Кремнієвої долини. І саме тому, хай би як мені кортіло висміяти кожне дике передбачення, зроблене сингуляріанцями на саміті в Амстердамі, я натомість мушу визнати: здавалося б, неможливі нові технології безсумнівно з'являться — попри нагальні політичні й екологічні світові кризи або у відповідь на них. Найстрашніше, що деякі винаходи, які одного разу випустять у світ, нереально буде контролювати. Саме тому прийняття рішень стосовно поширення і розробки спроможних змінити світ технологій не можна залишати на розсуд

купки самовпевнених багатіїв, які мають стенфордську освіту й шокуючу зневагу до історії, політики, мови й культури, не кажучи вже про муки бідняків.

Не дивно, що сингуляріанські фантазії так вразили уяву найзатятіше своєкорисливих бізнесменів — ці марення обіцяють максимальну й непохитну владу. Задекларовані амбіції американських олігархів-технарів майже сміховинно егоцентричні: нескінченне життя, надлюдські здібності, власний гіпершвидкісний транспорт. Вони справді уявляють себе найвищою расою. І хоча малоймовірно, що вони досягнуть всього, про що марять, але, на жаль, ця гіпереліта справді пожинатиме плоди всякої створеної суспільством нової технології, тоді як у накладі, як завжди, зостанемося всі ми, звичайні люди. І це буде не якась безпрецедентна ситуація. Саме так усе було з гнилими монархами минулого. Але якщо історія вчить нас хоч чогось, то це того, що складні проблеми часто мають прості рішення. Відтяти їм голову{51}.

Подяки

Якщо страждання справді зміцнюють характер, то я зобов’язаний щиро подякувати *Airbnb*. В тому ж дусі мушу подякувати тим, хто відмовився дати мені інтерв’ю, особливо Рею Курцвейлу, Пітеру Тілю та Кертісу Ярвіну — трьом моїм музам. Щиро вдячний усім, хто дав інтерв’ю, як і всім людям під псевдонімами — сусідам, учасникам конференцій, завсідникам барів,— чиї історії увійшли до цієї книжки. Спасибі моєму психотерапевту, моїй дружині Патрісії Саутгоф, а також виборцям Орегону, чиє мудре голосування за «Рішення 91»[{52}] забезпечило вчасне й порівняно безболісне закінчення цієї книжки. Спасибі моєму агенту Вільяму Келлагану з *Inkwell*, моєму редактору з *Metropolitan* Коннору Ґаю, а також видавчині Сарі Берштел, яка читала 600-сторінковий чорновий рукопис. Кожному співробітнику журналу *Baffler* я винен пляшку шампанського — добре, що у них такий маленький колектив. Салют — Дейву Денісону, Лорен Кіршнер, Крісу Леману, Ною Маккормаку й Джону Саммерсу. Дяка — газеті *Willamette Week* та її діаспорі, особливо Аарону Мешу, Марку Засману, Джеймсу Піткіну, Бет Словік і Ніку Будніку — всі вони врятували мою дупу в 2017-му. Під час створення цієї книжки на цілій низці диванів з’явилися ямки. Дякую Пі Джею Тобіа та Хізер Кортні, Дейву Маасу та Меган О’Коннор, Дену та Плой Тен Кейт. Даян Конрад, Марк Гіґґінсон, Янґ Мішнз, Еріка Нельсон, Хлоя Пікок, Деніел Сімпсон, Генк Стерн і Адам Вайнштейн надавали мені моральну підтримку й поради стосовно безпеки. Нарешті, спасибі Зіґґі та Девіду Соломону — спочивай із миром, друже.

Примітки

Передмова. Або мільярдер, або пропав

[1] *Це був нішевий новинний сайт* War Is Business, warisbusiness.com

[2] *Індекс Кремнієвої долини* jointventure.org

Розділ І. Бідні переможці

[1] *Сімона* Це псевдонім, як і назва її стартапу Racy Laydeez.

[2] *Yelp заробляє на рекламі* Кейтлін Річардз «Yelp and the Business of Extortion 2.0», 18 лютого 2009 року, eastbayexpress.com; Девід Лазарус «Yelp's Practices Sound to Some Like Extortion», 31 березня 2014 року, latimes.com; «The New Establishment», жовтень 2011 року, Vanity Fair.

[3] *Ненсі Пелосі* «Yelp HQ Ribbon Cutting and Yelp Foundation Grants Announcement», 11 листопада 2013 року, youtube.com

[4] *Едріан* Це псевдонім.

[5] *Але вже протягом року Groupon опинився у скруті* Дивіться мій репортаж «Cheat Local!», 16 серпня 2011 року, wweek.com.

[6] *Тобі* Це псевдонім.

[7] *Токсичний бруд вам на користь* Джон Стаубер і Шелдон Ремптон (Monroe, ME: Common Courage Press, 1995).

[8] *Обамафон* Корд Джефферсон «The "Obama Phone" Program Has Nothing to Do with Obama», 28 вересня 2012 року, gawker.com.

[9] *Лоуренс* Це псевдонім.

[10] *Angry Birds* Енді Робертсон «"Angry Birds 2" Arrives 6 Years and 3 Billion Downloads after First Game», 16 липня 2015 року, forbes.com; Дуґлас Макмілан «Zynga Flashes $1.8 Billion Searching for the New FarmVille», 17 квітня 2012 року, bloomberg.com; Тармо Віркі «Chirpy Angry Birds Maker Eyes IPO Golden Egg», 7 травня 2012 року, reuters.com.

[11] *Zynga захищала свій підвал, в якому розташовувався гігантський центр обробки даних* Джон Рат «Zynga to Boost Investment in Data Centers», 8 липня 2011 року, datacenterknowledge.com; Роберт Макмілан «For Zynga, a Journey from the Cloud to Home — and Back Again», 8 травня 2015 року, wsj.com.

[12] *незадовго перед тим отримала «величезну суму»* Сара Макбрайд «Startup NerdWallet Raises $64 Million in First Round of Funding», 11 травня 2015 року, reuters.com.

[13] *Високі ринкові оцінки явно були критично важливим* Алекс Вілгелм, «Startups, Late-Stage Valuations, and Bull», 15 лютого 2015 року, techcrunch.com; Еллен Гюет, «Benchmark's Bill Gurley: "Stop Cramming Money into Private Companies"», 12 лютого 2015 року, forbes.com; Сара Лейсі, «Stewart Butterfield on His Unicorn Status: "It's Arbitrary as Fuck. There's No Logic to What You Get Valued At"», 10 лютого 2015 року, pando.com.

[14] *«Попри поширену думку»* «How to Determine the Value of Your Pre-Revenue Startup», січень 2015 року, entrepreneur.com.

[15] *семирічний договір оренди* Бланка Торрес, «NerdWallet Signs Lease for New Market Street Headquarters in San Francisco», 13 червня 2014 року, bizjournals.com.

[16] *«Стіни Невдач»* Джулі Беліз, «At NerdWallet, Nerds and Finance Rule», 17 червня 2015 року, sfgate.com.

[17] *«потенціал до зростання»* Джо Ґоуз «Office REITs Counting on Rec ord Rent Levels in San Francisco», 3 вересня 2014 року, theregistrysf.com; Ден Леві «San Francisco's Blighted Market Street Reborn as Tech Hub», 18 вересня 2013 року, bloomberg.com.

[18] *Тім Чен* Джонатан Шайбер «Scorching FinTech Market Keeps Attracting New Players as NerdWallet Raises $64 Million», 11 травня 2015 року, techcrunch.com.

[19] *власник робота* Євгенія Перец «Bluebloods and Billionaires», жовтень 2013 року, vanityfair.com.

[20] *«слід із деталей робота»* Філіп Матьє і Ендрю Росс «Goliath the Robot Attacked in Pacific Heights», 8 січня 2006 року, sfgate.com.

[21] *Недалеко від житла Еллісона* Ешлі Венс «The Startups on San Francisco's Billionaires' Row», 7 вересня 2012 року, bloomberg.com.

[22] *«Всередині — стелі»* Трейсі Елсен «San Francisco's Most Expensive Home Makes It Official, Lists for $39M on the MLS», 28 січня 2015 року, sf.curbed.com.

[23] *Цукерберг придбав чотири будинки* Джоель Розенблат «Inside the Strange Fight over Mark Zuckerberg's Bedroom», 9 лютого 2015 року, bloomberg.com.

[24] *Пало-Альто видало постанову* Катарін Мєшковскі та Ленс Вільямс «To Shield Tech Executives, California's Biggest Water Users Are Secret», 16 квітня 2015 року, revealnews.org.

Розділ II. Нетрі як послуга

[1] *Магдалена* Це псевдонім.

[2] *Бо* Це псевдонім.

[3] *почалися заворушення* Рейчел Свон «Which Does San Francisco Hate More: Muni, Techies, or Cops?», 30 жовтня 2014 року, sfweekly.com; Кевін Монтгомері, пост у твіттері, 30 жовтня 2014 року; Зої Корбін «Silicon Valley: The Truth about Living with the IT Crowd», 17 серпня 2014 року, theguardian.com.

[4] *Луна* Це псевдонім.

[5] *Майк* Це псевдонім.

Розділ III. Підробітки нас вільними зроблять

[1] *«підприємництво під тиском обставин»* Кеті Беннер «A Secret of Uber's Success: Struggling Workers», 2 жовтня 2014 року, bloomberg.com.

[2] *Наукові опитування засвідчили* Панаґіотіс Іпейротіс «Demographics of Mechanical Turk», березень 2010 року, New York University; Ліллі Ірані та М. Сікс Зільберман «Turkopticon: Interrupting Worker Invisibility in Amazon Mechanical Turk», 2013 рік, UC Irvine.

[3] *«неймовірну візію»* Fiverr Secures $15 Million in Second Round Funding from Accel and Bessemer, Grows 600 % since 2011», 3 травня 2012 року, yahoo.com.

[4] *«перетворювати людей на довічних рабів»* Аяла Цореф «Brains Behind “Micro Jobs” Sensation Fiverr Have Amazon, eBay in Their Sights», 5 березня 2015 року, haaretz.com.

[5] *Рода Лі* Ну, це точно не її справжнє ім’я.

[6] *Ідею він побачив у книжці* Марк Анастазі «The Laptop Millionaire» (Hoboken: Wiley, 2012).

Розділ IV. Наркота для дітей

[1] *Арон Коен* Це псевдонім.

[2] *відеозаписи /.../, які могли заподіяти шкоду психіці дітей* Чарлі Варзел «YouTube is Addressing its Massive Child Exploitations Problem», 22 листопада 2017 року, buzzfeed.com.

Розділ V. Це зветься капіталізм

[1] *Вінтона Ґрея Серфа* Дипломна робота Серфа спиралася на працю його наукового керівника над тим, що вони звали «снуйпер-комп’ютер», призначенням якого спочатку був моніторинг поведінки користувачів на віддаленому пристрої. «Це був проєкт з дуже невдалою назвою»,— пізніше визнав Серф. А ще пізніше, будучи вже «головним інтернет-пропагандистом» у Google — найбільшому у світі корпоративному проєкті з масового спостереження — Серф висловив думку, що в історичному контексті «конфіденційність насправді може бути аномалією».

[2] *«закулісної угоди»* Джей Кісан і Раджив Шаг, “Fool Us Once Shame on You — Fool Us Twice Shame on Us: What We Can Learn from the Privatizations of the Internet Backbone Network and the Domain Name System”, Washington University Law Review 79, № 1 за 2001 рік.

[3] *грабунок державного майна* «Review of NSFNET», Федеральне управління генерального інспектора, Національний науковий фонд, 23 березня, 1993 рік; Джанет Аббате «Privatizing the Internet: Competing Visions and Chaotic Events, 1987-1995», IEEE Annals of the History of Computing 32, номер 1, січень-березень 2010.

[4] *Google випустив* Девід Вайс «Google, SEC Settle over Stock Options», 14 січня 2005 року, washingtonpost.com; Кевін Ділейні «Google, Its Lawyer Are Unscathed in SEC Investigation of Offering», 14 січня 2005 року, wsj.com; Метт Саутерн «Google Cracking Down on Bad Advertising Practices, Over 350 Million Ads Removed», 17 січня 2014 року, searchenginejournal.com; Кріс Стром і Девід Маклафлін «Google Targeted in State Crackdown on Illicit Drug Ads», 24 липня 2014 року, bloomberg.com; Станіслас Журдан і Гійом Даске «Les îles Bermudes, la planque à billets de Google», 19 квітня 2011 року, owni.fr; Джесс Дракер «Google Revenues Sheltered in No-Tax Bermuda Soar to $10 Billion», 10 грудня 2012 року, bloomberg.com.

[5] *федеральні розслідувачі* Ендрю Орловскі «Policy Tsarina Rachel "Baby GIF" Whetstone Dumps Google for Uber», 14 травня 2015 року, theregister.co.uk.

[6] *«Це зветься капіталізм»* Браян Вомак «Google Chairman Says Android Winning Mobile War with Apple: Tech», 12 грудня 2012 року, bloomberg.com.

[7] *таємних поведінкових експериментів* Сюзі Кейгл «Facebook Wants to Redline Your Friends List», 24 серпня 2015 року, psmag.com; Джеймс Ґріммельман «As Flies to Wanton Boys», 28 червня 2014 року, laboratorium.net; Чарлз Артур «Facebook Emotion Study Breached Ethical Guidelines, Researchers Say», 30 червня 2014 року, theguardian.com.

[8] *порушенні законів про працю* Бред Стоун «The Everything Store: Jeff Bezos and the Age of Amazon» (New York: Little, Brown, 2013); Натаніель Мотт «Amazon Faces Lawsuit Alleging Unfair Labor Policies», 9 квітня 2015 року, pando.com; Спенсер Соупер «Inside Amazon's Warehouse», 18 вересня 2011 року, articles.mcall.com.

[9] *штати й муніципалітети позбавлялися коштів* Кріс Ісидор «Amazon to Start Collecting State Sales Taxes Everywhere», 29 березня 2017 року, money.cnn.com.

[10] *Craigslist* «Lawsuit Accuses Craigs list of Promoting Prostitution», 5 березня 2009 року, cnn.com; «Craigs list Sued Over Discriminatory Ads», 9 лютого 2006 року, Associated Press.

[11] *PayPal* «Earth to Palo Alto», 31 жовтня 2001 року, therecorder.com; Ерік Джексон «The PayPal Wars: Battles with eBay, the Media, the Mafia, and the Rest of Planet Earth» (Washington, DC: WND Books, 2004).

[12] *Netflix* Топі Сміт Екстранд «Should Netflix Be Accessible to the Deaf?», 16 квітня 2015 року, theatlantic.com; Ерік Ґарднер «Netflix Beats Antitrust Class Action at Appeals Court», 27 лютого 2015 року, hollywoodreporter.com.

[13] *LinkedIn* Джон Браунлі «After Lawsuit Settlement, LinkedIn's Dishonest Design Is Now a $13 Million Problem», 5 жовтня 2015 року, fastcodesign.com.

[14] *TripAdvisor* Вілл Колдвел «TripAdvisor: A History of Complaints», 19 листопада 2014 року, theguardian.com.

[15] *В Портленді, штат Орегон* Аарон Меш і Бет Словік, Willamette Week, 2014-2016 рр.

[16] *А тим часом* Майк Айзек «How Uber Deceives the Authorities Worldwide», 3 березня 2017 року, nytimes.com.

[17] *Співпраця з лобістами* Бен Сміт «Uber Executive Suggests Digging Up Dirt on Journalists», 18 листопада 2014 року, buzzfeed.com; «Uber Protests and Legal Actions», сторінка Вікіпедії, створена 12 лютого 2015 року.

[18] *Дослідження, проведене в 2012 році Гарвардською бізнес-школою* Дебора Ґейдж «The Venture Capital Secret: 3 out of 4 Start-Ups Fail», 20 вересня 2012 року, wsj.com.

[19] *Ця компанія під назвою Clinkle* Амір Ефраті «Startup's Deep Roots: Stanford», 3 квітня 2013 року, wsj.com; Сем Біддл, 2013-2014, valleywag.com.

[20] *Theranos* Джон Керіру, 2015-2016, wsj.com.

Розділ VI. Успіх через крах

[1] *«В мене висипи»* Джон Крістіан «Tumblr Has a Hardcore Meth Scene», 11 травня 2015 року, vice.com.

[2] *«дуже погано керована компанія»* Метью Белведер, «"Probably a Lot of Pot Smoking" at Twitter: Thiel», 17 вересня 2014 року, cnbc.com.

[3] *«Перед стартапом»* Жовтень 2014 року, paulgraham.com.

[4] *«відсутність ідеї»* «New: Apply to Y Combinator without an Idea», 13 березня 2012 року, ycombinator.com.

[5] *«перманентна революція»* Невіл Ґібсон «In the Trenches of Silicon Valley», 29 квітня 2014 року, Stuff.co.nz.

[6] *«Революція — це не званий обід»* Weatherhead East Asian Institute, Columbia University.

[7] *Хибне твердження* Джил Лепор «The Disruption Machine», New Yorker, 23 червня 2014 року; Саманта Мерфі «Facebook Changes Its "Move Fast and Break Things" Motto», 30 квітня 2014 року, mashable.com; Кеті Волдман «Let's Break Shit: A Short History of Silicon Valley's Favorite Phrase», 5 грудня 2014 року, slate.com.

[8] *No More Woof* Марк Лалланілла «Speak, Fido: Device Promises Dog Translations», 3 січня 2014 року, livescience.com.

[9] *І знову на правильний шлях навів Uber* Еріка Фінк «Uber's Dirty Tricks Quantified: Rival Counts 5,560 Canceled Rides», 12 серпня 2014 року, cnn.com.

[10] *операція SLOG* Кейсі Ньютон «This Is Uber's Playbook for Sabotaging Lyft», 26 серпня 2014 року, theverge.com.

[11] *стартувала з капіталом у $50 мільйонів* Емі Шац «Pressing Fwd.us: How Silicon Valley's $50 Million Bet on Immigration Stalled», 15 жовтня 2014 року, recode.net.

[12] *витратила на лобіювання близько $2 мільйонів* Senate Office of Public Records via opensecrets.org.

[13] *Підтримувана Цукербергом група* Джошіо Меронек «Mark Zuckerberg's Immigration Hustle», 12 березня 2015 року, fusion.net; Метт Сміт, Дженніфер Ґоллан і Адітья Самбамурті «Job Brokers Steal Wages, Entrap Indian Tech Workers in US», 27 жовтня 2014 року, revealnews.org.

[14] *Росс Ульбрихт* Бенджамін Вейзер «Ross Ulbricht, Creator of Silk Road Website, Is Sentenced to Life in Prison», 29 травня 2015 року, nytimes.com; Джо Муллін «Sunk: How Ross Ulbricht Ended Up in Prison for Life», 29 травня 2015 року, arstechnica.com; «US v. Carl Mark Force IV et al.», 25 березня 2015 року, US District Court, Northern California Circuit, Case No. 3-15-70370.

[15] *Блейк Бентал* Еван Сернофскі, Генрі Лі і Боб Егелко «San Francisco Techie Is "Silk Road 2.0" Mastermind, Feds Say», 6 листопада 2014 року, sfgate.com.

[16] *OpenBazaar* Патрік Говел О'Ніл «OpenBazaar, a "Censorship-Resistent" Online Marketplace, Gets $1 Million in Funding», 11 червня 2015 року, dailydot.com.

[17] *«IT-профспілку»* «Google Wants In on On-Demand; Workers Want Rights», 5 серпня 2015 року, sfweekly.com.

[18] *«техноавтобуси»* Джо Фітц Родрігез, пост у твіттері, 11 серпня 2015 року.

[19] *звинуватила Рома Алоїза в різних* Proposed Charge Against International Vice President, Joint Council 7 President and Local 853 Principal Officer Rome Aloise, 10 лютого 2016 року, Independent Review Board; Браян Магоні «Teamsters Investigated for Uber Expenses», 27 січня 2016 року, politico.com.

Розділ VII. Аристократія мізків

[1] *«свіжа наукова стаття»* Стефанія Віталі та ін. «The Network of Global Corporate Control», жовтень 2011 року, Swiss Federal Institute of Technology.

[2] *Фабрика* Я знайшов це місце, використовуючи державні реєстри. На жаль (чи ні), я так і не потрапив усередину. Я стукав у двері маєтку, але ніхто не відповідав. Єдиний вогник миготів у темному вестибюлі. Пізніше, спостерігаючи за цією будівлею з пагорба в сусідньому парку, я побачив непоказну білу родину яппі, що виходила через бокові двері. Чорний Chevrolet Suburban під'їхав і повіз їх геть так швидко, що я навіть не встиг підійти роздивитися щось більше.

[3] *Дженні* Це псевдонім.

[4] *Френсіс* Це псевдонім.

[5] *обширна мережева інфраструктура Google* google.com.

[6] *Леланд Стенфорд* Ерік Раучвей «A Great Story, but Not a Good One», California History 89, номер 1 за 2011 рік.

[7] *скільки його китайських працівників загинуло* Вільям Чю «Transportation: Iron Rail to Golden Spike — The Blood and Sweat of the Nameless Railroad Builders» у «Portraits of Pride II: Chinese-American Legacies — First 160 Years in America», Chinese Historical Society of Southern California, 2011.

[8] *Роберт Свейн* Джордж Вілсон «Swain Studies Industries on European Trip», 22 травня 1934 року, stanforddailyarchive.com.

[9] *Отто фон Больвінг* «Silicon Valley Felt Touch of ex-Nazi Masquerader», 20 листопада 1981 року, San Jose Mercury; Ерік Ліхтблау «The Nazis Next Door: How America Became a Safe Haven for Hitler's Men» (Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2014).

[10] *«Всі ми — жертви ісламізації»* geertwilders.nl.

[11] *його опоненти в голландській Партії праці* «PvdA-Kamerlid Jan Vos: "Geert Wilders Is Een Fascist"», 17 вересня 2015 року, dagelijksestandaard.nl.

[12] *«Я ситий по горло Кораном»* Ґеерт Вілдерс «Enough Is Enough: Ban the Koran», 10 серпня 2007 року, geertwilders.nl.

[13] *«ґіки за монархію»* Вислів придумав Клінт Фінлі, 22 листопада 2013 року, techcrunch.com.

[14] *на першу сторінку Wall Street Journal* Еріка Орден «For BIL, Tagging Along with TED Proves to Be an Excellent Adventure», 1 березня 2011 року, wsj.com.

[15] *«Наші титани технологій могли б спасти нас»* Джеймс Полус «Silicon Valley Could Save the World from Climate Change. But We Don't Want Them To», 26 травня 2015 року, theweek.com.

[16] *Gallup повторив своє опитування* «Confidence in Institutions», gallup.com; harrisinteractive.com.

[17] *«монолітну монструозність»* Інтерв'ю Пітера Тіля Ґлену Беку, 21 жовтня 2014 року.

[18] *«Мій шлях був таким очевидним»* Пітер Тіль і Блейк Мастерс «Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future» (New York: Crown, 2014).

[19] *PayPal* Джексон «Paypal Wars».

[20] *In-Q-Tel* Роберт Шир «How the Government Outsourced Intelligence to Silicon Valley», 18 лютого 2015 року, truthdig.com.

[21] *Террі Пола* Дейв Маас «Hunter Pushes for IED Software Connected to His Mentor», 7 серпня 2012 року, sdcitybeat.com; Proceedings Before the Committee on Armed Services, U. S. House of Representatives, 15 вересня 2009 року, gpo.gov.

[22] *Одієрно врешті не витримав* Джен Джадсон «US Army Chief Lukewarm on Tactical DCGS-A Capability», 12 квітня 2016 року, defensenews.com.

[23] *Після перемоги Трампа на виборах* Лізет Чепмен «Trump's Transition Team Adds VC from Thiel's Founders Fund», 23 листопада 2016 року, bloomberg.com.

[24] *коли президент Трамп анонсував* Спенсер Вудман «Palantir Provides the Engine for Donald Trump's Deportation Machine», 2 березня 2017 року, theintercept.com.

[25] *оповідання* Хорхе Луїс Борхес «Tlön, Uqbar, Orbis Tertius» у «Labyrinths: Selected Stories and Other Writings» (New York: New Directions, 1962).

[26] *Один колишній працівник* Майкл Анісімов, запис у нині видаленому з інтернету блозі.

[27] *Нік Ленд* «Premises of Neoreaction», 3 лютого 2014 року, xenosystems.net.

[28] *Ярвін стверджував, що дивився* Джозеф Бернштейн «Alt-White», 5 жовтня 2017 року, buzzfeed.com.

[29] *Для мішеней Геймергейту* Мої інтерв'ю із Зої Квін і Ренді Лі Гарпером; «Game of Fear», травень 2015 року, Boston Magazine.

[30] *Кетрін Болан Форрест* Яннік Лосбар «Ross Ulbricht Silk Road Trial Judge Facing Death Threats on Dark Net», 20 жовтня 2014 року, cryptocoinsnews.com; Річ Калдер, «Judge in Silk Road Case Gets Death Threats», 24 жовтня 2014 року, nypost.com.

[31] *Його ім'я стало більш відомим* Дж. Лестер Федер «This Is How Steve Bannon Sees the Entire World», 15 листопада 2016 року, buzzfeed.com; Джейсон Горовіц «Steve Bannon Cited Italian Thinker Who Inspired Fascists», 10 лютого 2017 року, nytimes.com.

[32] *Дейл Карріко* Амор Мунді «Anissimov's Jolt to the Far Right», 5 березня 2014 року, amormundi.blogspot.com.

Розділ VIII. Уперед, робосолдати!

[1] *запросив Курцвейла до компанії Пейдж* Девід Гілл «Exclusive Interview: Ray Kurzweil Discusses His First Two Months at Google», 19 березня 2013 року, singularityhub.com.

[2] *я, природно, подав заявку на журналістський квиток* Дивіться мій репортаж, «Cyborg Soothsayers of the High-Tech Hogwash Emporia», 2015 рік, Baffler (номер 28).

[3] *кібер-євангелізації Шеблад* Браян Менеґус «Company Offers Free, Totally Not Creepy Microchip Implants to Employees», 24 липня 2017 року, gizmodo.com; Джеймс Брукс «Cyborgs at Work: Employees Getting Implanted with Microchips», 23 квітня 2017 року, apnews.com.

[4] *«вибір донорів гамет на основі генетичних розрахунків»* Енн Войчіцкі та ін. U. S. Patent 8543339 B2, 5 грудня 2008 року; Карен Каплан «23andMe's Designer Baby Patent Is "a Serious Mistake," Critics Charge», 3 жовтня 2013 року, latimes.com.

[5] *підтримав секту Сингулярності* Лев Ґроссман «2045: The Year Man Becomes Immortal», 19 лютого 2011 року, time.com.

[6] *одному футурологічному інтернет-форумі* Які звуть себе екстропіанцями.

[7] *Макс Мор* Щоб дізнатися більше про кріоніку та екстропіанців, дивіться мій репортаж «Everybody Freeze!», 2016 рік, Baffler (номер 30).

[8] *процедури під назвою парабіоз* Джефф Берковичі першим повідомив про квазівампіризм Тіля 1 серпня 2016 року в статті для журналу Inc. «Peter Thiel Is Very, Very Interested in Young People's Blood». Через місяці Breitbart News відкинув повідомлення Берковичі як «фальшиву новину» після того, як його основне джерело відмовилося від своїх слів, однак автор і журнал обстоювали коректність початкового матеріалу.

[9] *Зовсім не якісне урядування* «A Conversation with Peter Thiel», 6 квітня 2015 року, medium.com.

[10] *Хоч би яку глибоку занепокоєність долею Америки чи й усієї планети відчував Тіль* Девід Стрейтфелд і Жаклін Вільямс «Peter Thiel, Trump Adviser, Has a Backup Country: New Zealand», 25 січня 2017 року, nytimes.com.

[11] *Шрінівасан виклав свій величний план* Баладжі Шрінівасан «Software Is Reorganizing the World», 22 листопада 2013 року, wired.com.

[12] *Його товариш за обуренням* Мішель Кортез і Анна Едні «Trump Is Considering Another Thiel Associate to Lead FDA», 13 січня 2017 року, bloomberg.com.

[13] *Невідомий автор* «Live from the Google I/O 2013 Keynote», 14 травня 2013 року, theverge.com.

[14] *Яскравим свідченням зростаючої потуги* Адам Тейлор «Denmark Is Naming an Ambassador Who Will Just Deal with Increasingly Powerful Tech Companies», 4 лютого 2017 року, washingtonpost.com.

[15] *«кімнати-бункери»* Метт Чабан «Still Secret and Secure, Safe Rooms Now Hide in Plain Sight», 25 травня 2015 року, nytimes.com; Морґан Бреннан, "Billionaire Bunkers: Beyond the Panic Room, Home Security Goes Sci-Fi", 27 листопада 2013 року, forbes.com; інтерв'ю зі Стюартом Воллісом, 23 січня 2015 року, cnbcafrica.com.

Епілог

[1] *Paytm* Мадгав Чанчані «Alibaba to hike stake in Paytm's marketplace for $177 million», 3 березня 2017 року, economictimes.indiatimes.com; Санні Сен «Dance of the Damned: Is the Paytm Founder Celebrating Too Soon?», 23 січня 2017 року, hindustantimes.com.

[2] *Результат рішення Моді* «The Cost of India's Man-Made Currency Crisis», 9 січня 2017 року, nytimes.com; Нішант Саксена «Demonetisation Death Toll: 90 people and Counting as Note Ban Takes Tragic Turn», 9 грудня 2016 року, catchnews.com.

Про автора

Корі Пайн — журналіст-розслідувач і постійний автор *The Baffler*. Колишній штатний журналіст *Willamette Week*, який серед іншого також писав для *Slate*, *Salon*, *Foreign Policy*, *The American Prospect* та *Columbia Journalism Review*. Живе в Портленді, штат Орегон.

[1] Від мавпи до робота *(нім.).— Тут і далі прим. пер.*

[2] *CNBC (Consumer News and Business Channel)* — американський телеканал, що спеціалізується на бізнес-тематиці.

[3] *Goldman Sachs* — американський інвестиційний банк, заснований 1869 року в Нью-Йорку; один із найбільших інвестбанків світу.

[4] Викривлене написання англійського словосполучення *Racy Ladies*, що його можна перекласти як «Пікантні панянки».

[5] Англійською *SoMa* — скорочення від *South of Market*, що перекладається як «на південь від ринку».

[6] Фінансова бульбашка, яка утворилася через надмірні спекуляції з акціями інтернет-компаній наприкінці 1990-х.

[7] Пиловий казан — період руйнівних для сільського господарства пилових бур, які вирували в центральній частині Сполучених Штатів у 1930-х роках; тоді сотні тисяч збіднілих сімей переїхали до Каліфорнії.

[8] Вати (нім. *Watten* — «прибережна мілина») — частина морського узбережжя, яка затоплюється під час припливів і осушується під час відпливів.

[9] У регіоні Сан-Франциської затоки так називають маршрутні автобуси різних ІТ-компаній, які перевозять лише співробітників цих компаній. В 2013–2016 рр. у Сан-Франциско відбувалися численні протести проти такої практики.

[10] Джентрифікація — зміна характеру певного району через переїзд до нього багатших мешканців. У результаті поступово зростає вартість землі й оренди — бідніші люди вимушено полишають цю місцевість. Вважається неоднозначним явищем у містобудуванні, має як плюси, так і мінуси.

[11] Джордж Джетсон — головний герой американського гумористичного мульт-серіалу «Джетсони» про життя в утопічному роботизованому світі; Ебенезер Скрудж — жорстокий і жадібний герой повісті Чарлза Діккенса «Різдвяна пісня».

[12] Біблійна алюзія з Євангелія від Івана 8:32: «і пізнаєте істину, а істина вас вільними зробить!».— *Пер. Р. Турконяка.*

[13] Рівноправне кредитування (англ. *peer-to-peer lending*) — практика позичання грошей людям чи фірмам через спеціальні онлайн-сервіси, які зводять позичальника й кредитора.

[14] Український аналог — сервіс *Kabanchik*.

[15] Так можна перекласти назву першого студійного альбому американського репера *50 Cent — Get Rich or Die Tryin'*.

[16] Д. Безос продав компанію Amazon.com 2021 року.

[17] За такої системи оподаткування встановлюється єдина податкова ставка — незалежно від величини доходу платника податків. Ця схема діє, зокрема, й в Україні. Більшість країн світу має іншу систему — прогресивне оподаткування.

[18] Інша назва — інструментальне обумовлення: процес навчання, в якому сила поведінки змінюється через підкріплення або покарання.

[19] Ісламські фінанси (англ. *islamic finance або sharia-compliant finance*) — фінансова діяльність, яку вважають узгодженою з релігійним законом ісламу, шаріатом.

[20] Улітку 2021 року ринкова капіталізація *Facebook* становила близько $1 трильйона, *Google (Alphabet Inc.)* — $1,7 трильйона, *Amazon* — $1,9 трильйона.

[21] Працівники відомого приватного детективного агентства Пінкертона, яких на межі XIX–XX ст. використовували роботодавці під час боротьби зі страйками на підприємствах для залякування своїх робітників і відлякування профспілкових активістів.

[22] Англійський термін *«burner phone»* застосовується для означення дешевих одноразових мобільних телефонів, що їх використовують (часто — в протизаконних справах) для того, щоб неможливо було відслідкувати абонента.

[23] Під час цієї телепередачі, назву якої можна перекласти як «Резервуар з акулами», підприємець представляє свій проєкт п’ятьом «акулам» світу інвесторів.

[24] Інноваційні дослідження малого бізнесу.

[25] Буквально: розвідний гайковий ключ.

[26] *SLOG* — абревіатура для *Supplying Long-term Operations Growth* (Забезпечення довгострокового зростання виробничих процесів). Саме слово *slog* означає «важкий удар».

[27] В англійській мові «пумою» (cougar) називають жінку середнього віку, яка прагне романтичних стосунків із молодшими чоловіками.

[28] Ангелами бізнесу називають приватних неформальних інвесторів, які вкладають у стартапи власні кошти; обсяг таких інвестицій, як правило, менший, ніж у професійних венчурних капіталістів.

[29] Так можна перекласти новий англомовний термін *entrepreneur in residence*, який використовується для означення автономного співробітника венчурного фонду, який відряджається очолювати різні стартапи, перспективні з точки зору керівництва фонду.

[30] Так називають тих, хто викуповує патенти на нові розробки, однак не впроваджує ці інновації, натомість заявляючи претензії до тих, хто нібито порушує їхні права.

[31] *Software as a service (SaaS)* — «софт як сервіс» чи «програмне забезпечення як послуга» — бізнес-модель, коли користувач отримує хмарні послуги у вигляді готового програмного забезпечення, яке повністю обслуговується надавачем послуг; яскравий приклад — *Google Docs*.

[32] З початку XX ст. у Каліфорнії досить активно запроваджувалися євгенічні практики «поліпшення якості» людської популяції. За період з кінця 1910-х до початку 1920-х 80 % усіх випадків стерилізації людей у США припадало на Каліфорнію. Загалом примусова стерилізація в штаті проводилася в 1909–1979 роках.

[33] Теорія змови, популярна серед правих кіл Німеччини в міжвоєнні часи, згідно з якою німецьку армію не було переможено під час Першої світової війни, натомість вона отримала «удар ножем у спину» від цивільних еліт (особливо продемократичних політиків, громадян єврейського походження і соціалістичних активістів), які нібито капітулювали перед зовнішнім ворогом.

[34] Англійською слово *mold* означає «цвіль», а *bug* — «жук», або «мікроб».

[35] Перекласти з англійської можна як «Беззастережні застереження».

[36] Дві хвилі (після Першої і Другої світових воєн) розповсюдження масових страхів серед американських громадян щодо можливого захоплення країни представниками радикальних лівих ідеологій.

[37] Англійською *HBD* — від *human biodiversity*.

[38] Англійською *SJW* — від *social justice warrior*.

[39] Ранній співробітник — один із перших працівників стартапу, який, утім, не вважається співзасновником компанії, тобто отримує у власність не значну частку компанії, а лише до 1 % її статутного капіталу.

[40] *Singularity Institute for Artificial Intelligence* — колишня назва *Machine Intelligence Research Institute* — щойно згаданої в книжці установи, яку створив популяризатор штучного інтелекту Елізер Юдковський.

[41] *Less Wrong* створив Елізер Юдковський — засновник *Machine Intelligence Research Institute*, підтримуваного Пітером Тілем.

[42] Нідерландською *vaarwel* означає «до побачення», «прощавай».

[43] «Обертові двері» (англ. *«revolving door»*) — феномен перетікання персоналу з регулятивних органів у компанії, які вони регулюють.

[44] Неокортекс — нові ділянки кори головного мозку ссавців, які відповідають за свідомість, сенсорне сприйняття, моторику, просторову уяву і мовні здібності; в людини становлять основну частину кори.

[45] *Opus Dei* (лат. Діло Боже) — створена 1928 року в Іспанії світська католицька організація, яка має великий вплив у Католицькій церкві; критики звертають увагу на прискіпливий контроль за поведінкою членів організації, яку часом називають «церква у церкві».

[46] Міленаризм (від лат. *millenarius* — те, що містить тисячу) — присутнє в багатьох релігіях і квазірелігійних ідеологіях релігійно-політичне вірування в прийдешню докорінну трансформацію суспільства, після якої все зміниться на краще. Християнський міленаризм — буквальне розуміння Тисячолітнього царства — розповсюджений нині переважно в деяких протестантських

конфесіях (баптизм, адвентизм, п'ятидесятництво тощо), особливо серед фундаменталістських груп.

[47] «Явне призначення» (англ. *Manifest destiny*) — поширене серед значної частини населення США експансіоністське переконання, що американці мали підкорювати Дикий Захід і розширювати територію держави до узбережжя Тихого океану.

[48] Іржавий пояс (англ. *Rust Belt*) — індустріалізована частина Середнього Заходу та Північно-Східного узбережжя США, яка починаючи з 1980-х зазнає промислового й демографічного спаду.

[49] Покликання на епізод із роману Маріо П’юзо «Хрещений батько», де мафіозний клан Корлеоне підкидає чоловіку, якого бажає залякати, відрізану голову його улюбленого коня.

[50] Гедж-фонд (від англ. *hedge* — огорожа, межа) — приватний інвестиційний фонд, керований надзвичайно високооплачуваними професійними інвестиційними менеджерами в інтересах обмеженого кола інвесторів, який інвестує у порівняно ліквідні активи й орієнтується на максимальне примноження коштів із чітко обумовленим ризиком. Заради досягнення необхідних показників гедж-фонди нерідко вдаються до вельми ризикованих стратегій.

[51] «Відтяти їм голову» (англ. *Off with their heads*) — це фраза Королеви з «Аліси в Країні Чудес» (пер. Корнієнка, 2001).

[52] «Рішення 91» (англ. *Measure 91*) — схвалена на референдумі штату Орегон пропозиція про легалізацію рекреаційного вживання марихуани.