

Зміст

Передмова. Або мільярдер, або пропав.....	9
I. Бідні переможці	16
II. Нетрі як послуга	39
III. Підробітки нас вільними зроблять	58
IV. Наркота для дітей	80
V. Це зветься капіталізм.....	98
VI. Успіх через крах.....	118
VII. Аристократія мізків.....	151
VIII. Уперед, робосолдати	191
Епілог. Багаття Долини.....	223
Подяки.....	229
Примітки.....	230
Показчик.....	241
Про автора.....	247

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

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, першопрхідців. 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 — брудня 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

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

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 натхнених 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 Гейтс.

Шойно 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 Гейтсові, 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 ошчасливив нас презентацією в *PowerPoint* — мабуть, так вони вітаються на своєму кораблі-матці в Сіетлі. Поступово групами ми підсідали до Трутня на маленькі червоні офісні диванчики. Мерзенно посміхався, 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 шойно 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. виявилось, 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 фотографі 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 мочитись 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 Гейтс 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 пекинській площі Тяньаньмень. Гейтс 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 променах 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 Гейтс, 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 мільярдів 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 колиці безжалісного підприємництва — найкращі у світі випускники менеджерських програм МВА 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 зростає 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 переїзять на захід. *CNBC*¹ констатує, що «все більше спеціалістів галузі фінансів і випускників бізнес-шкіл переходять до індустрії високих технологій, полишаючи банківську кар'єру». Забудь *Goldman Sachs*², 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 супереконномне 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.

¹ *CNBC (Consumer News and Business Channel)* — американський телеканал, що спеціалізується на бізнес-тематичі.

² *Goldman Sachs* — американський інвестиційний банк, заснований 1869 року в Нью-Йорку; один із найбільших інвестбанків світу.

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 виявилось 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 потопталися 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 ІТ-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 конферен-

ції, 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 бекграунді. 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 — взяти вигадане ім'я та підробити резюме. Але брехун з мене такий собі, ба більше — вважаю, що безумство мого плану приховувало певний саморуїнний 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.

Бідні переможці

Через кілька годин після прибуття до блискучого споживачького раю Сан-Франциско люди почали давати мені безкоштовні речі. Дармові закуски й вишивка, дармові футболки й усіякі 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 ІТ-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» *Luft*. 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 *Luft*, 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 *Luft* мені ще не доводилося, і видавалося нереальним, що тачка з'явиться так швидко. Тому кілька хвилин я просто стояв і роззирався навсбіч. 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 ХХІ 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 *Luft* 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 *Luft*. Лише збагачую інших, а могла б витратити 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 райончик Тендерлойн — попід автострадами, повз галасливі скупчення безхатків і багаття у смітниках, — Сімона виклала мені все про свою компанію під назвою *Racy Laydeez*¹. 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 підїхала 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 проектування будівель, але читалося воно наче заповідь.

¹ Викривлене написання англійського словосполучення *Racy Ladies*, що його можна перекласти як «Пікантні панянки».

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 Сом¹ — модному району, 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 безхатків 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. Яюсь 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. Непоказ-

¹ Англійською *SoMa* — скорочення від *South of Market*, що перекладається як «на південь від ринку».

ний нижній рівень міг використовуватися як кімната для відпочинку чи тренажерка. На основному поверсі розташовувалися кухня, столова й вітальня. Над усім нависала головна спальня, спроектована 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 ґтибу 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 витратити 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 — сухоребрый стажист із Бангалору, 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 залізачча часом не вплинули якось на його мозок. Виявилось, почасти так і було.

Я попросив 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 перевірів: 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 виричався 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 зівалтування. «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 щонаочі з'являлися брезентові підстилки й картонні матраци. «Ти туди не ходи», — казав Ліам.

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

Я тільки починав при звичаюватися 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 безхатків 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 ардеко, який був вельми схожим на похмурі будівлі Готем-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 особливого не прочитаєш, їхнє основне емоційне забарвлення — дріб'язкове невдоволення, але ж у певному сенсі саме для цього проект 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 «взривцевий 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 вдвигалися 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 прибудної 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 залякли 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 групами, які нагадували такі собі захисні кола. Організатори діяли з найкращих міркувань — під час бесіди вони розповіли мені про проблеми, з якими стикаються жінки в ІТ-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 якимось особливо намагаюся допомогти їхній справі, бо привів із собою чувака, який тут лише шукав нагоди підчепити дівчину на ніч. Недалеко від діджейського пульта дебелий хлопець на милиціях пропхався крізь групу 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 працевдавцям «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*.