



РЕПОРТАЖ С ТЕМНОЙ СТОРОНЫ КРЕМНИЕВОЙ ДОЛИНЫ

КОРИ ПАЙН

Живи

Вкальвай

Сдохни

- [ВВЕДЕНИЕ Миллиардер или пропал](#)
- [I Бедные победители](#)
- [II Трущобы как услуга](#)
- [III Халтура нас освободит](#)
- [IV Крэк для детей](#)
- [V Это называется капитализм](#)
- [VI Косячь лучше!](#)
- [VII Мозгократия](#)
- [VIII Вперед, робопехота!](#)
- [Эпилог Костры в Долине](#)
- [Благодарности](#)
- [Примечания](#)
- [Обложка конца](#)

Репортаж с темной стороны Кремниевой долины

Перевод с английского

Кати Казбек и Ильи Мельникова

Individuum

Москва, 2019

Vom Affen zum Roboter [1]

Современный человек никогда не спрашивает себя, чем ему придется заплатить за свою мощь. Именно этим вопросом мы должны задаваться.

— Жак Эллюль

Технологическое общество, 1954

ВВЕДЕНИЕ

Миллиардер или пропал

Самые упертые еретики выходят из наивных верующих. Это мой случай. В детстве я сам научился кодить на пыльном старом Commodore 64. По правде, я должен был стать миллиардером-вундеркиндом еще до второго курса колледжа. Но облажался. Вместо того чтобы, пропуская занятия, придумывать в общежитии сайт, который перевернул бы мир, я поддался искушению в лице музыки, книг и девушек. Как недалновиден я был! Как далеко свернул с пути! Мой потенциальный доход резко упал, когда я перестал писать программное обеспечение и начал писать для газет. В последующие годы, когда сдуру выбранная мной профессия стала жертвой цифровой революции, я с завистью смотрел на технарей, победителей, первопроходцев. У них были идеи. У них был кураж. А главное - у них были деньги. Почему я не на их месте?

В 2010 году мы с моей девушкой уволились из газеты и сбежали в Англию, где я открыл свой первый стартап. Это был нишевый новостной сайт [1]. Ревностно следуя примеру тех восторженных «журналистов» [2], что были до меня, я привел стартап в движение самой дешевой рабочей силой - своей собственной. Через два года работы по двенадцать часов в день издателем, разработчиком, редактором и репортером голова у меня пошла кругом. Я погрузил сайт в спящий режим и вышел на другую работу. Мой первый стартап потерпел неудачу. А значит, потерпел неудачу я. Какие еще могут быть объяснения? Каждый знал, что интернет - это свободная и лишенная трения среда обмена, где все играют на равных, а лучшие идеи неизбежно пробиваются наверх. Эту основополагающую интернет-риторику все повторяли как писание, а под сомнение ставили только чудачки и циники. Конечно, все это чушь собачья, но тогда я этого еще не понимал.

Решив сменить карьеру, я пристрастился к чтению техблогов. Сначала я обращался к ним за помощью в решении мудреных прогерских проблем. Но вскоре это вошло в привычку, и в ложной уверенности, что стану более «продуктивным», я пролистывал все мотивационные статьи и руководства

по саморазвитию с этих сайтов, большинство из которых было нацелено на начинающих стартаперов вроде меня. Валяясь в постели с затекшей от держания смартфона рукой, я искал утешения в жизнерадостном потоке обновлений на Hacker News - технарском форуме венчурного фонда и инкубатора стартапов Y Combinator. Площадка казалась более-менее престижной, а комментаторы - осведомленными.

Заголовки вдохновляющих назиданий на Hacker News убеждали меня, что я не одинок: «Лажай быстро, лажай часто и лажай нарочно», «Накосячить быстро - значит... накосячить много» и, самое емкое, «К успеху через провал». Я принял все это близко к сердцу. Свои косяки я переосмыслил как этап развития личности. Дело не ограничилось тем, что я взял себя на поруки. Я не просто сменил карьеру и вскочил на уходящий поезд под названием «Учитесь кодить». Я все больше увязал в показушной идеологии. Как бы я ни гордился тем, что получал новые «ценные» навыки (я могу развернуть приложение на Ruby on Rails! могу управлять виртуальным сервером!), я не осознавал, что превратить эти навыки в источник дохода можно лишь подчинившись экономике цифрового мира, где законы устанавливают гигантские корпорации. Будучи неугомным владельцем веб-сайта и начинающим журналистом, я был похож на теленка, возомнившего себя владельцем скотобойни.

В 2012 году я устроился на работу в передовое онлайн-фотоагентство Demotix, которое продавало труд внештатных фотографов новостным изданиям по всему миру. Когда меня назначили главным редактором, в Demotix состояли уже тридцать тысяч фотографов и небольшой штат сотрудников. Офис с открытой планировкой, креслами-мешками и эспрессо-машиной производил впечатление правильного техстартапа. Он был втиснут в лондонское подразделение своего крупнейшего инвестора - Corbis Corporation из Сиэтла, принадлежавшей Биллу Гейтсу.

Как только я пришел туда, Corbis полностью выкупила Demotix. Учредители - которые хотели как лучше, полагаю, - вышли из доли с концами. Нам сказали, что это отличная новость. «Сделка стала гигантским шагом по направлению к нашей цели», — говорилось в официальном заявлении. Далее обещалось, что Corbis сохранит наши «ценности поддержки свободы слова и освещения тем, которым уделяют недостаточно внимания». Я гадал, насколько большим сделает мой редакционный бюджет Гейтсов подарок небес — пяти- или шестизначным?

Горькая правда открылась, когда на встречу прилетел менеджер Corbis из Нью-Йорка. Я прозвал его Трутень. Кичившийся тем, что не читает газет - наших главных клиентов, - он каким-то образом оказался ответственным за «новости, спорт и развлечения». Трутень приветствовал нас презентацией PowerPoint - полагаю, в их сиэтлском гнезде так было принято здороваться. Затем мы по очереди небольшими группками подсаживались к Трутню на двухместные красные диванчики. Гнусно ухмыляясь, он объяснил нам новые реалии. «Corbis заботят две вещи, — сказал он. - Первая - это прибыль. Другая - подрывные инновации. Уверен, Билла особенно интересует вторая часть: подрывные инновации».

Мы молча уставились на него. Я знал, что мои английские коллеги могут так и застыть навсегда в неловкой тишине, но из всего следовало, что Трутень ждет ответа. Раз он поднял денежный вопрос, я объяснил, что многие наши фотографы залезают в долги - не говоря уже о рисках ареста, похищения и смерти, - чтобы попасть в зоны военных действий и отправлять оттуда фотографии нашему маленькому стартапу. С огромными ресурсами Corbis, возможно, мы могли бы обеспечить этих фотографов базовым окладом - скажем, 100 долларов в день? «Этого не будет - никогда», - сказал Трутень. То же самое касалось страховки.

Это было только затравкой. Corbis, оказалось, совершенно иначе представляла, какими должны быть новости, выражала недовольство тем, что мы слишком много внимания уделяем уличным протестам и заводским пожарам в далеких странах. Это слишком сложно. Слишком мутно. Вместо этого руководство хотело, чтобы наши уличные фотографы гонялись за звездами реалити-шоу на мероприятиях с красными ковровыми дорожками. Кардашьянов много не бывает, по-видимому. Трутень ясно дал понять, что Corbis с радостью продолжит получать новостные снимки боевых действий из Сирии, Мали или какой-нибудь другой жалкой страны, погружающейся в ад, при условии, что мы не будем ни во что ввязываться, когда наши фрилансеры попадут в беду.

Достаточно скоро мы, смиренные наймиты, обнаружили, что Трутень вынашивал тайный план сократить штат вдвое. К слову, он хотел взять на себя мои ключевые обязанности главного редактора, чтобы я отвечал за «комьюнити» или какую-нибудь такую пургу. И я уволился.

Несколько лет спустя Гейтс продал Corbis китайскому дистрибьютору

своего главного конкурента, Getty Images. Demotix вдруг заглох, бросив тысячи фрилансеров - многие из которых, опять же, находились в опасном положении - без средств на заданиях и отрезав им доступ к изображениям, загруженным на серверы Corbis. Среди прочего был продан обширный архив исторических фотографий Corbis, включая знаменитое фото «неизвестного бунтаря» с протестов на площади Тяньаньмэнь. Гейтс продал этот культовый символ мужества и инакомыслия компании, которую обязывало подвергнуть снимок цензуре китайское правительство.

Кончив работать на дядю, я несколько дней купался в лучах своей праведности. «Уверен, скоро снова начну писать», - говорил я друзьям. Следующий год я провел, не вылезая из пижамы. Было понятно, что пришло время взять себя в руки и найти, где можно еще накосячить, но где?

Я рассмотрел свои варианты. Можно было еще раз испытать удачу в очередном скороспелом стартапе. Можно вернуться к своей умирающей профессии - печатной прессе. Или опять мыть полы, чем я занимался после колледжа. Что же пошло не так? Что есть такое у Билла Гейтса, чего нету меня, - не считая миллиардов долларов? Эта мысль в конечном счете привела меня к осознанию, что решение всех моих проблем было простым: следовало стать миллиардером, подобно моему бывшему боссу.

Миллиардерство - вот, бесспорно, самая желанная карьера XXI века с многочисленными преимуществами перед таким востребованным видом занятости, как офисное рабство. А ее трудовые льготы ни с чем не сравнимы! До учреждения в 1901 году U. S. Steel в мире не было ни одной компании-миллиардера, не говоря уже просто о миллиардерах. Никогда столько людей не становилось миллиардерами, как сегодня, - их уже две тысячи и становится все больше, что «группа по мировому благосостоянию» Forbes назвала бешеным скачком вверх. Их влияния не избежал практически ни один аспект геополитической арены, природной среды или человеческого опыта. Самая же горячая фабрика миллиардеров Америки находится в наиболее хайповом и наименее изученном из всех растущих пригородов - Кремниевой долине.

Столица подрывных инноваций и родина героев хайтека, Кремниевая долина искустительной сиреной манит амбициозных, опытных и продвинутых со всего мира. Ее особый подход к накоплению богатства -

назовем это «способом Кремниевой долины» — одобрил сам Барак Обама. В ежегодном президентском обращении он пообещал поддержать «всех рискующих и предпринимателей, стремящихся стать следующим Стивом Джобсом».

Ей-богу, почему бы нам всем не войти в этот верхний один процент?

Вопреки тому, что вы слышали, работа на износ по выбранной специальности - наитупейший способ войти в клуб миллиардеров. В Кремниевой долине - этой теплой, зовущей колыбели беспощадного предпринимательства - самые видные в мире менеджеры и IT-специалисты нашли кратчайший путь к сказочным богатствам. Приручив чудодейственную силу интернета, казалось, любой нищий дурак - или дура - может обернуться современным подобием феодального лорда. Ежегодный «Индекс Кремниевой долины» — экономический отчет местного аналитического центра и общественного фонда — в деталях показывает, насколько хорошо идут дела у Кремниевой долины сравнительно с остальной страной. В докладе отмечается, что с 2007 года - прелюдии к мировому экономическому кризису - количество рабочих мест в Кремниевой долине заметно выросло, тогда как в целом Соединенные Штаты в лучшем случае по-прежнему стагнируют. Господствующий класс долины - основатели стартапов, инвесторы, руководители-акционеры, получающие вознаграждение посредники - преуспел больше всех. Устремления компаний, которые когда-то ограничивались железом и софтом, стремительно охватывают такие области, как госуправление, финансы и биология. Честолюбивые выпускники Лиги плюща, некогда стекавшиеся на Уолл-стрит, собирают манатки и двигают на запад. CNBC сообщил, что «все большее число финансистов и выпускников бизнес-школ толпами валят в техиндустрию, забросив карьеры в банках». Забудь о Goldman Sachs. Думай о Google.

Можете не сомневаться: единственный залог долгосрочного выживания в надвигающиеся тощие годы - располагать небывалым материальным благосостоянием. Всем будет наплевать, как вы получили свои деньги. С уровнем неравенства, достигшим исторических отметок, выбора вообще нет - либо ты миллиардер, либо пропал. Сейчас вы могли усмехнуться, но совершенно точно пожалеете об упущенных возможностях стать миллиардером, когда роботы займут ваше рабочее место, а вы не сможете позволить себе топливосберегающий автомобиль, который сделал бы

экономически целесообразными изнурительные часы извоза для Uber. Кроме того, вы правда хотите работать всю оставшуюся жизнь? Конечно нет. Никто не хочет. Уж точно не я.

Когда я начинал писать книгу, ее рабочим названием было «Как заработать 30 миллиардов долларов способом Кремниевой долины». Моя идея состояла в том, чтобы раскрутить техстартап и стать неприлично богатым, работая над книгой о том, как раскрутить техстартап и стать неприлично богатым - способом Кремниевой долины! Я уже дважды облажался на этом, но еще не пробовал косячить на самом горячем в мире рынке стартапов — в области залива Сан-Франциско. Покинул дом я с самодельными визитками и ворохом сырых идей. Вероятно, самая глупая из них состояла в том, что я мог безопасно прыгнуть ласточкой в высохший на глазах детский бассейн, которым была стартап-тусовка Сан-Франциско, не нанеся себе необратимых повреждений. Ждала меня там, ясное дело, не золотая жила и даже не пирит — там был лишь холодный цемент.

Реальная проблема заключалась не в несвоевременности или халтуре, хотя не обошлось без того и другого. Она заключалась в том, что я совершенно запутался. Еду ли я как журналист или как бизнесмен? Я обманывал себя, что смогу исполнить обе роли, не впад в непримиримые противоречия. Как бы не так. Моя журналистская миссия была вдохновлена переполнявшей меня враждебностью к техиндустрии. В конце концов, это она лишила меня средств к существованию, оставив на ужин одни лишь мемы. Это она похитила моих друзей и ежедневно присылала требования о выкупе под названием Facebook, где они уверяли, что все хорошо, с ними чудесно обращаются и превосходно кормят, но меня не проведешь.

Технологические гиганты растоптали все, что приносило в этом мире удовольствие. Они не остановятся, пока абсолютно все не сведется к одной хрени: спине за ноутбуком. Между тем предпринимательская миссия требовала внешне чувствовать то, что я ненавидел внутренне. Я сам себя загнал в безвыходное положение. Со временем противоречия вымотали меня настолько, что я, свернувшись в позе эмбриона, лежал на продавленном матрасе в снятой на Airbnb конуре среди пустых пивных бутылок и маленьких печальных сувениров из предыдущей жизни.

Моя двойная роль журналиста и бизнесмена также привела к разного рода этическим дилеммам и конфликтам интересов. Эту двусмысленность я раз

за разом ставил себе на службу. Например, рэкетеры с техконференций разводят на сотни или тысячи долларов лохов, простаивающих очереди, чтобы вживую послушать аналог «магазина на диване» от ботана статусом чуть повыше. У меня просто не было денег на все эти конференции, но я знал, что как репортер и автор могу бесплатно намотать VIP-проходки, лишь намекнув на возможность публикации. Что и делал при любой возможности. Были и другие случаи, не утруждавшие меня необходимостью распространяться о своей журналистской деятельности. Я регулярно говорил всем, что пишу книгу о технологиях. Но почти никого не просил дать интервью. Я просто исходил из того, что все разговоры идут под запись. И почти никто не просил не цитировать их. Конечно, я никогда не уточнял, какого рода книгу пишу. И был осмотрителен. Мой блокнот больше пролежал в кармане, чем в руках. Однако я же не террорист. Я убежден, что гражданские лица требуют особого отношения. Поэтому когда использовать настоящие имена было несправедливо - моих сожителей, например, - я их выдумывал. Здесь нет «собираательных» персонажей. Все написанное происходило на самом деле, иногда не в таком порядке. Цитаты приводятся с максимальной точностью по моим воспоминаниям и проверяемым источникам. Это журналистика не строгих принципов, но она правдива. Я надеялся получить как можно более подлинный предпринимательский опыт без фальшивого притворства «работы под прикрытием». Оглядываясь назад, я понимаю, что было бы намного проще выдумать себе имя, подделать резюме и броситься во все тяжкие. Но лжец из меня так себе, и весьма вероятно, что моя безумная схема скрывала некую тягу к саморазрушению.

Больше всего в Кремниевой долине в те пьянящие дни 2015 года удивляло, что большинство людей не смеялись мне в лицо, когда я говорил, что планирую в два счета срубить миллиарды долларов на стартапе, о котором никто не слышал. Только там и только тогда такие чудеса были обычным делом - по крайней мере, если вы верили прессе. Взгляните на Uber! Он явился из ниоткуда. Snapchat! Instagram! Facebook! Каждая из этих историй, казалось, подтверждает наш национальный миф: если хорошенько поработать, будут вам молочные реки с кисельными берегами. Это полная херня. 99,99999% из нас смогут стать миллиардерами исключительно в результате некоего Веймарского экономического катаклизма [3], после которого мы ломанемся с тележками, груженными банкнотами крупного номинала, к опустевшим продуктовым магазинам и будем выстаивать длиннющие очереди, чтобы купить черствый хлеб и мюсли из опилок.

Вылетев в Сан-Франциско в 2015 году, я не понимал того, что мне представляется очевидным сегодня: деньки эти могут наступить гораздо быстрее, чем кажется большинству «разумных» людей.

I

Бедные победители

Спустя считанные часы после прибытия в блестящий потребительский рай Сан-Франциско времен экономического бума мне начали впаривать халяву. Халявные закуски, халявное бухло, халявные футболки, халявные цацки, халявное продвижение своего бренда, халявные советы - бери не хочу, все расписано корпоративными лого и подарено в конечном счете некими благотворителями, которые светились крайне редко. По крайней мере, перед нами, смертными. Никто и не ждал, что ква-зимифическая элита техиндустрии снизойдет до таких, как мы; она обитала в высших сферах с видами на залив и прислужгой-роботами. Я принимал халяву за то, чем она и являлась: не просто проявление чьей-то щедрости, а манна небесная, ниспосланная невидимой рукой венчурного капитала.

Первым, что я получил задарма, был ярко-розовый купон, который я выудил из корзины рядом с кассовым аппаратом. Купон даровал бесплатную ознакомительную поездку от второго по популярности городского «приложения для трансфера» Lyft. Фирменная замена гласной показалась мне отвратной (просто Lift оставить было нельзя?), равно как и слишком манерный логотип в форме усов. Однако, как говаривала моя жена, я был чересчур «прижимистым», чтобы из-за эстетических соображений не сэкономить 25 долларов. Поэтому я установил приложение Lyft на телефоне, позволил компании отслеживать геолокационные данные и бог знает что еще и вызвал автомобиль, который должен был довезти меня с багажом к новой берлоге через весь город.

Когда я поднял глаза, у бордюра уже пыхла тачка. Раньше я никогда не пользовался приложениями типа Lyft, поэтому не думал, что машина нарисуеться так быстро. Я несколько минут постоял, бесплодно изучая горизонт. Водительницу это нисколько не раздосадовало. Казалось, она даже рада передышке.

Симона [4] выглядела изнуренной. Ее можно было понять. Она была

образом микропредпринимателя XXI века, чей труд грубо эксплуатируют. Жительница Окленда, она рано вставала, чтобы добраться до центра Сан-Франциско, где две смены водила школьный автобус. Для Lyft она развозила клиентов в обеденный перерыв и после смены до самого сна. Работодателей, для которых Симона была контрактником на полставки, уровень ее усталости за рулем не заботил. Повышения она не ждала. «Хотелось бы уже завязать с Lyft, - поведала она мне. - Я тут просто делаю кого-то другого богатым. А могла бы посвятить это время своей компании».

В Голливуде у всех есть незавершенный сценарий. В Заливе у всех есть техкомпания «почти что серии “А“» [5], работающая в «стелс-режиме» (то есть денег нет, но есть идея, якобы секретная, но на деле только и ждущая признания). «Что у тебя за стартап?» - спросил я. Она не спешила с ответом. Затем осведомилась, не религиозен и не обидчив ли я часом. «Не особо», - заверил я ее.

Пока машина медленно пересекала район Тендерлоин - под автострадами, мимо оживленных лагерей бездомных и освещающих сумерки горящих мусорок, - Симона рассказала мне о своей компании. Называлась она Racy Ladeez — «Игривые дамочки». Разработку сайта Симона оплатила из своего кармана. Это был каталог секс-игрушек с подробными инструкциями для новичков и... «демонстрациями». Само собой, меня это заинтриговало. Однако я так и не понял, какой фишкой Симона собиралась покорить насыщенный рынок секс-товаров - за исключением, быть может, того, что чернокожим женщинам из рабочего класса вроде нее удобнее заказывать дилдо онлайн, чем изучать витрины в секс-шопах в центре города, где полно белых яппи. Хоть в бизнес-плане Симоны и могли зиять дырки, то же самое не помешало тысячам гораздо более глупых стартапов привлечь крупные инвестиции. И уж точно я не мог осуждать ее за энтузиазм. «Я в курсе, что могу стать малышкой на миллион!» - сказала она, когда мы припарковались. Я пожелал ей удачи, помахал на прощанье и стал изучать окрестности.

Среди бетонной паутины возвышающихся хайвеев и серых складов сияла новая многоэтажка. Где-то внутри и был мой новый дом. Я донес сумки до входной двери, на которой была любопытная надпись. «ЖИВИ/ ВКАЛЫВАЙ», - гласила она. Быть может, она указывала на прогрессивное и многофункциональное градостроительное зонирование или нечто вроде того. Но скорее это напоминало заповедь. Живи, вкалывай. Чем еще можно

заниматься до самой смерти, кроме работы? Или, возможно, надпись предлагала выбор. Можешь жить, а можешь вкалывать.

Это место, прозванное мною Хатой Хакеров, было лучшим вариантом, который удалось найти с ходу. Как и большинство новоприбывших в Залив, я положился на приложение для краткосрочной аренды Airbnb. Жилье стоило 85 долларов за ночь - меньше, чем в среднем по рынку, но все равно больше, чем я мог себе позволить. С другой стороны, находилось оно в месте, которое маклеры по недвижимости называли CoMa [6], - модном районе, как нельзя более подходящем для моих журналистских и предпринимательских целей. Некогда дешевый промышленный район, теперь он стал прибежищем стартапов, размещавшихся в лофтах в индустриальном стиле, хотя нищих и бездомных отсюда выпроводили еще не всех. В объявлении Хаты Хакеров на Airbnb предпочтение недвусмысленно отдавалось технарям: «Приветствуются мотивированные и серьезные предприниматели, готовые расширить сеть знакомств». Прекрасно. И самое лучшее: «Двухъярусных кроватей нет». Я сказал хозяевам, Броуди и Майку, что был основателем и разработчиком стартапа в «зачаточной стадии». Этого, а также моего улыбающегося фото в профиле и полной предоплаты, хватило, чтобы получить согласие. Броуди и Майк не были владельцами. Я все пробил. Закладной владел парень из Европы, который большую часть времени, судя по всему, серфил на курортах, а техбизнесом занимался в качестве хобби, как принято среди скучающих аристократов. Правовой статус этого договора аренды был, скажем прямо, смутным.

Я нажал кнопку звонка напротив квартиры, помеченной как «КВАРТИРАНТЫ». Сразу же ответил какой-то мужик. Он явно ждал меня. Через некоторое время дверь открылась, и я увидел своего нового соседа - долговязого новозеландца Лиама. Мы проехали три этажа на лифте и попали в тихий коридор с бежевым ковром. «Соседей встречал?» - спросил я. «Еще никого не видал, - сказал он. - В 14-й квартире однажды ночью была тусовка. Мы постучались, но нам никто не открыл». Нашей была квартира 16. Первым делом я отметил горку мужской обуви у входа. Дальше все обстояло получше. Внутри Хата Хакеров была современнее и просторнее, чем могло показаться снаружи. Помещение занимало три этажа - простенький нижний уровень мог использоваться как комната отдыха или качалка, студия на первом этаже включала кухню, гостиную и столовую, а нависающую над всем этим спальню спроектировали как

своего рода внутренний балкон. Между полами из темного дерева и шестиметровыми потолками возвышались эффектные окна. Из мебели был обеденный стол со встроенными скамьями и модульный диван во всю ширину гостиной. Неплохо! «Что с ключами?» — спросил я.

«Ключ один», - сказал Лиам.

«Один ключ? - сказал я. - На всех?»

С другого конца комнаты раздался голос: «У тебя есть двадцать четыре часа, чтобы сообщить Airbnb, что место не соответствует рекламному описанию». Ох. Что здесь еще не так?

Лиам показал мне настенный светильник в коридоре, куда прятали ключ от внутренней двери. Чтобы дотянуться до него, требовались длинные руки или прыжок. Вследствие предположительно незаконных условий аренды и очевидной скупости наших Airbnb-хозяев пришлось освоить и другие уловки. По словам Лиамы, Хакеры из Хаты никогда не пользовались парадной дверью. Это слишком бросалось в глаза. Я спустился с Лиамом в гараж на цокольном этаже и вышел с обратной стороны здания. Он показал, как дотянуться сквозь решетку до крошечного сейфа, где лежал ключ от внешней двери. Делать это лучше было, пока никто не видит.

Я вернулся наверх, чтобы познакомиться с соседями по квартире. Я не собирался уделять слишком много времени знакомству, коль скоро все мы были хайтек-бродягами без корней, с временными отношениями и статусом, который мог быть пересмотрен в любой момент. Мою комнату можно было забронировать всего на две недели. Как только я подключусь к вайфаю, пора будет искать следующее место с новой меблировкой, новой расстановкой шкафов, к которой придется привыкать, новыми паролями, которые придется запоминать, и новыми соседями, которых опять придется узнавать и забывать.

У окна, за единственным нормальным столом: Радж, мускулистый кодер с напускным мачизмом. Это он кричал через всю комнату. Так он пытался быть полезным. Посреди дивана, сгорбившийся над ноутбуком и излучающий нервозность: Арун, тощий студент из Бангалора, заканчивающий Дартмутский колледж.

На дальнем конце дивана, с наушниками в ушах: Юрий из Норвегии.

«Юрий наполовину русский, наполовину араб. Бухает каждый день», - сказал Радж. Юрий сурово кивнул. Единственный, кто сидел за кухонным столом: Диего. Как и другие, он занимался софтом, но его отличительной внеслужебной страстью было «аппаратное ускорение». В иные времена его называли бы просто энтузиастом-радиолобителем или скромным завсегдаем магазинов электроники Radio Shack. Диего был не без странностей. Я бы не удивился, если обнаружилось бы, что пары от паяльника как-то повлияли на его сознание. Частично так оно и оказалось.

Я попросил Лиаму показать мою комнату. Его лицо вытянулось, после чего он жестом позвал за собой на нижний уровень квартиры. Спустившись, я чертыхнулся. В «моей» комнате стояло пять коек. Я думал, что снял личное пространство. «Я тоже так думал, - сказал Лиам. - Объявление было расплывчатым». Я перепроверил. В перечне особо подчеркивалось, что «нет двухъярусных кроватей», а в самом низу самым мелким шрифтом действительно предупреждали об «общей комнате». «Подлецы», - согласился Юрий. Приближалось время обеда, я поднялся на кухню на главном этаже. «А есть в чем вскипятить воду?» - спросил я. «Нет. Чувствуй себя как дома», - сказал Диего.

Иммигранты или дети иммигрантов, Хакеры из Хаты уже привыкли к тому, что их повсюду надували. К тому же они были слишком заняты, чтобы поднимать кипиш. Они не переставали работать, даже когда бухали. И всегда брали работу домой. Возомнив себя начинающими предпринимателями, они на самом деле были рабочими-мигрантами с MacBook Pro. Как и тысячи других техработников, родившиеся за рубежом въехали по «специализированным» рабочим визам H-1B, действительным при условии продолжающейся трудовой занятости. Как и у меня, у всех была идея стартапа. Но в отличие от меня, они имели профессиональную подготовку, исключительно востребованные навыки и возможность заработать в один прекрасный день на прожиточный минимум.

Я плюхнулся на диванную подушку. Какое-то время все молча стучали по клавишам. Затем Радж встал и уставился на меня. «У нас тут типа общаги», - сказал он. Это я уже понял. За два часа я услышал две шутки про изнасилование. «Сейчас будем тебя наказывать», - продолжал он. Я смерил его взглядом. Он был покрупнее, но если бы я врезал первым, с размаху, в нос, то, быть может, избежал бы задуманного им унижительного ритуала. Поднявшийся с нижнего этажа Лиам встал рядом с Раджем. «Ты куришь?»

- спросил Лиам. «Что?» - сказал я.

«Ответ правильный», - сказал Радж. Совместное раскуривание косяка на крыше оказалось не самым страшным наказанием. Мы болтали о компах и наслаждались видом солнца, садящегося в залив, которого, правда, особо не было видно. С одной стороны вид загораживали полицейское управление, окружная тюрьма и частные конторы, вносящие залог за освобождение арестованных. С другой - транспортная развязка, под которой ночью возникали брезентовые покрывала и картонные подстилки, исчезающие днем. «Туда не ходи», - сказал Лиам.

Кто-то предложил заказать пиццу. Ближайшие рестораны, обслуживающие полицейских и адвокатов, были закрыты на обед. «Здесь никто не живет, - сказал

Юрий, — кроме нас».

Я только начинал знакомиться с бесконечным солипсизмом моей новой тусовки. В этом мире набирать лайки в соцсетях было важнее, чем поближе узнавать людей, с которыми вы делите ванную, а достижение жизненных целей рассматривалось как кульминация простого, воспроизводимого процесса, вроде следования инструкции на обратной стороне коробки макарон с сыром. Мы были взрослыми мужиками, которые жили как грызуны в клетке: жмешь один рычаг для доставки пиццы, другой для мимолетных развлечений — все по первому требованию. Airbnb и Foodpanda питали плоть, Netflix и Lifestacker - душу.

Не то чтобы у моих технарей совсем не было индивидуальности. Юрий, например, абсолютно точно был мразью. Но все равно мне нравился. Я позвал Юрия составить мне компанию на вечеринке в честь «девушек-разработчиков». Он решил, что у меня есть какие-то инсайдерские знакомства, после чего я стал выглядеть в его глазах прошаренным, хотя вечеринку, как и всю прочую городскую халяву, открыто анонсировали в сети. Сайты Eventbrite и Meetup.com помогли мне расширять социальную жизнь и сокращать расходы. Юрий был благодарен за приглашение. Он предложил вызвать Uber, хотя тусовка была в полутора километрах от нас. Я уломал его пройти пешком. Как я и предполагал, мы без каких-либо неприятностей миновали стоянки бездомных, окружавшие Хату Хакеров. Вопреки местным поверьям, там жили нищерброды, а не людоеды.

Местом встречи была мрачная высотка в стиле ар-деко будто бы из Готэм-Сити - старый небоскреб PacBell, возведенный для калифорнийского подразделения национальной телефонной компании во времена ее расцвета. Теперь крупнейшим арендатором здания был Yelp - сайт, позволявший полуграмотным анонимам размещать критические отзывы на магазины, больницы, рестораны, бары и другие местные учреждения. Так себе чтиво, в котором преобладал тон мелкого недовольства, но в каком-то смысле ради этого все и затевалось. Yelp зарабатывает деньги, связываясь с владельцами компаний из обзоров и продавая рекламу. По словам предпринимателей, иногда агенты (вынужденные кровь из носу выполнять план) в обмен на ежемесячное размещение рекламы стоимостью несколько тысяч долларов в год обещали «скрывать» отрицательные отзывы на их заведения и положительные на конкурентов. Основанный в 2004 году, за десять лет Yelp достиг годовой выручки в 370 миллионов долларов. Некоторые компании обвиняли Yelp в «вымогательстве». Однако в судебных процессах Yelp торжествовал. Издание Vanity Fair включило руководство Yelp в список «нового истеблишмента». Исполнительный директор Джереми Стопплмен, которому едва перевалило за сорок, лично пожертвовал 125 тысяч долларов Демократической партии и ее кандидатам. Поэтому, когда в 2013 году Yelp переехал в новый головной офис, ленточку разрезала конгрессву-мен Нэнси Пелоси из Пасифик-Хайтс - нарочито богатого района Сан-Франциско. Пелоси превозносила Yelp как «модель хорошего бизнеса» и образец «социальных и экономических двигателей, которые приводят в движение американскую мечту» - мечту, «основанную на вере в будущее, вере в дух предпринимательства, вере в инновации, вере в технологии и, главное, вере в сообщество, потому что Yelp - это и есть сообщество». А самое классное в Yelp было то, что, в отличие от местных газет, которые Стопплмен со своими коллегами-технократами помог выдавить с рынка, Yelp не субсидировал небольшую армию журналистов, донимавших политиков вроде Пелоси неудобными вопросами о взаимоотношениях с партийными донорами или писавших честные, компетентные обзоры ресторанов.

Мы с Юрием стояли у массивных дверей небоскреба и глазели на впечатляющий вестибюль со стенами из черного мрамора и затейливо расписанным потолком в духе китайских гобеленов. У нас была проблема. На тусовку пришло больше народа, чем могло вместиться. Юрий беззаботно пожал плечами перед непреклонным охранником, который, к моему удивлению, пригласил нас жестом к позолоченному лифту. Кнопки в

нем не было. Я впервые столкнулся с «умным лифтом» - коварным устройством, которое обеспечивало дополнительную линию защиты от сброса снаружи, будь то изворотливые халявщики вроде нас или рестораторы, доведенные до белого каления дебильными отзывами на Yelp.

Двери открылись, и мы увидели толпу напившихся пива студенток в однотипных футболках, неподвижно окружавших стойку диджея. Онлайн-радио Pandora, которое, похоже, задалось целью выдвинуть с рынка музыкантов, по иронии судьбы прислало живого человека сопровождать приглушенным аккомпанементом фоновый ритм околорабочей болтовни. Над толпой сияло имя великого спонсора: Yelp.

Как и анонсировали, «девчонок» было больше, чем на обычных техмероприятиях, хоть они и группировались по небольшим обособленным компашкам. Я поговорил с имевшей, очевидно, самые благие намерения организатором о насилии, насмешках, неприятии и снисходительности, с которыми сталкиваются женщины в технических профессиях и которым призвана противодействовать эта вечеринка - вместе с другими, более масштабными усилиями. Я не мог искренне ответить, что делаю все для исправления ситуации, поскольку привел с собой компаньона, которого интересовало только то, с кем бы перепихнуться. Большой неуклюжий блондин на костылях проковылял сквозь круг женщин в корпоративных футболках к диджейской стойке, схватил микрофон и начал кошмарно читать рэп. Пора двигать дальше.

Я зигзагами пробрался через расфуфыренную толпу, на каждом шагу замечая на лицах причудливую смесь наслаждения и напряжения. В чем был смысл подобных сборищ? В налаживании контактов, конечно. Получить работу получше, затем еще лучше, и так до тех пор, пока не заработаешь свои «да-пошел-ты-деньги», которые позволят наконец сказать: «Да пошел ты, босс, я ухожу». У каждого было свое представление о величине этой суммы, но все сходились на том, что ее должно было хватить, чтобы больше никогда не работать и не посещать эти псевдотусовки. Большинство посетителей, похоже, работали на Yelp и, будучи далеки от накопления «да-пошел-ты-денег», были вынуждены ошиваться здесь. Но кое-что еще привело сюда всех этих людей - тревога, переполнявшая их в незнакомых местах.

Жизнь за пределами пузыря стартапов была пугающей и непредсказуемой.

Внутри него было безопаснее. В техмире Залива «веселье» было обязательной, а опьянение всячески поощрялось. Скажем, в баре Yelp наливали три вида первоклассного крафтового пива, разное вино и крепкое спиртное. Это было не разовое предложение ради столь почетных гостей, как мы, а постоянный ассортимент бара. Обычно открытый только для сотрудников, Yelp Cafe имел идеальный пятизвездочный рейтинг... на самом Yelp. Как написал один комментатор, «по ходу, я вообще уже не покину офис!». Ну как бы да, - на то и расчет.

«В крупных компаниях такое встречается сплошь и рядом, — сказал Юрий. — В GitHub бар на каждом этаже, а еще потайная комната с редкими вискарями. Безумие какое-то». (Наш сосед Арун утверждал, что был в этой комнате, но ему запретили фотографировать.) От этого и вправду малость отдавало безумием - раздавать неограниченную еду и выпивку любому зашедшему с улицы. Я снова наполнил пластиковый стаканчик крепким элем и захватил нам обоим тарелку спринг-роллов с арахисовым соусом. Мы с Юрием глянули друг на друга, затем на толпу. Это была какофоническая ярмарка гиковского расточительства, бушевавшая высоко над городом всю ночь напролет — вернее, до девяти вечера, ведь утром всем на работу.

«Как думаешь, так оно все и будет? Или это пузырь?» - спросил я Юрия. Он проглотил спринг-ролл. «Возможно», — ответил он. Лишь позже я пойму, сколь серьезную тему затронул, однако уже тогда было очевидно, что не меня одного заботило, когда и как придет конец этим легким деньгам, как пришел внезапно пузырь доткомов пятнадцатью годами ранее. «Но этот пузырь отличается от того, что был в 2000 году, - продолжил Юрий. - У этих компаний есть клиенты и прибыль». И правда, всего за неделю до вечеринки Yelp впервые отчитался о чистой годовой прибыли - после двух лет убытков на фондовом рынке и еще восьми лет в качестве крупного, быстрорастущего, однако нерентабельного стартапа. Так что отчасти Юрий был прав. Но лишь отчасти. Прибыль была нестабильна, поскольку нестабильны были пользователи - особенно пользователи Yelp. Через несколько месяцев после тусовки акции Yelp обвалятся со своего пика на 75 процентов, что некоторые инвесторы даже назовут «смертельным штопором». (На данный момент курс акций отскочил, но далек от восстановления.) Легко пришло, легко ушло. «Кажись, пора вливаться», - сказал Юрий. Мы разошлись. Я поболтал со стоявшим в одиночку у пивных кранов смуглым чуваком. «И зачем только я

всегда платил за выпивку -даже не знаю!» - сказал он. Оно и видно. Я попрощался с коллегой-халявщиком, потому что мое внимание привлек человек такой внешности, что я был просто обязан познакомиться. Он производил впечатление недокормленного участника «Евровидения», которого занесло сюда с рейва, начавшегося еще в конце девяностых. Гвоздем его прикида был ободок на голове с пушистыми белыми кроличьими робоушами, которые вертелись, казалось, как им вздумается. Он стоял в противоположном углу и истошно вопил на компанию женщин. Я подошел и попробовал вникнуть в то, что он несет, но, как ни старался, так и не разобрал его акцента. Пока мы общались, кроличьи уши, будто почуяв мое замешательство, вытянулись в моем направлении. Когда я догнал Юрия, он сказал, что уже встречал кролика-киборга на другой тусовке. «У него стартап по замене визитных карточек одноразовыми личными ссылками. Это будет следующий LinkedIn», - объяснил Юрий. Все мои знакомые ненавидели LinkedIn - сайт для резюме, который за кражу пользовательских контактов и рассылку спама по украденным адресам сравнивали с компьютерным вирусом. Тем не менее невидимая рука капитала оценила эту сетевую чуму в 25 миллиардов долларов. И вот перед нами якобы основатель следующего LinkedIn.

«Ты так думаешь?» - спросил я. Парня с кроличьими ушами было нелегко представить во главе компании стоимостью 25 миллиардов. «Нет», - сказал Юрий.

Мы оглядели свежую партию любопытных тусовщиков, внимавших эпатажному предпринимателю и пялившихся на его головной убор. «Но кто знает? - сказал Юрий. — Иногда может повезти и парню с кроличьими ушками».

Отчаявшимся стартаперам чудачество служило не столько спасительной соломинкой, сколько необходимым знаком отличия. Все технари выглядели так, словно сошли с конвейера, и каждый, кто выделялся хоть чуть-чуть, мгновенно запоминался. Программисты, дизайнеры, разработчики и вереницы остальных интернет-аборигенов тысячами бежали из своих персональных пыльных котлов [7] в Сан-Франциско, край 13-процентного посткризисного роста занятости — и халявы! Они одевались одинаково, говорили одинаково, питались одинаково и думали одинаково. Спустя некоторое время у меня появилась собственная классификация технарей (в большинстве своем это были парни). По моим прикидкам, они делились на

три основных типа: клоуны, трутни и быки.

Не все клоуны были столь своеобразны, как г-н Кроличьи Ушки. В среде, проникнутой социальной тревожностью, хватало уже мало-мальской отзывчивости. Как-то вечером, бесцельно слоняясь на фуршете перед техконференцией, я заметил шумного пухлощекого молодого человека, к которому были прикованы все взгляды за одним из столиков. Звали его Эдриан. Эдриан выделялся не своими идеями. Совсем наоборот. Он был соучредителем стартапа, впаривавшего купоны местных компаний. Компании, в свою очередь, башляли долю с продаж по купонам стартапу Эдриана. Это достаточно продуманная бизнес-модель, однако она уже была задействована - в этом случае известным стартапом Groupon. Сложно укорять подражателей вроде Эдриана, учитывая, насколько богатыми Groupon сделал своих создателей. В 2011 году IPO этой техкомпании стало крупнейшим после Google. Но в течение года Groupon вылетел в трубу, так как инвесторы прознали о сомнительных методах бухучета. Его кичливый основатель Эндрю Мейсон и ранние инвесторы вышли из доли, получив огромные выплаты еще до IPO. Взятый Groupon за образец Эдриан поведал мне, что поднял около четырех миллионов долларов за несколько инвестиционных раундов. Упорство важно, утверждал он. Вкус же - незаменим. «Столько народа пытается быть в тренде, - сказал он. - Надо выделяться!» Эдриан выделялся ярко-синей рубашкой и кричаще-желтой кобурой на поясе, будто бы снятой с лего-человечка. Кобура была достаточно большой, чтобы вмещать громадный iPhone 6 Plus, который Эдриан с готовностью демонстрировал. Он был ходячим воплощением буффонады продавца подержанных автомобилей - и это работало!

Второй тип технарей искренне верил, что сорвать куш позволят их трудолюбие и самоотдача. Это были трутни. Почти все постояльцы Хакерской Хаты были трутнями. Каждый имел таинственный «сайд-проект» - стартап на стадии разработки, который обязательно был либо слишком нескладным, чтобы рассказать о нем, либо слишком технически сложным, чтобы его запомнить. Трутни, казалось, обречены оставаться шестерками до самого конца, всю жизнь мечтая о своем звездном часе в качестве Большого Босса. Однажды вечером на текстусовке мне повстречался неуклюжий великовозрастный эстонец с неприятным запахом изо рта. Его стартапом была мобильная ролевая игра, предлагавшая игрокам окунуться в захватывающий мир создания стартапов и привлечения венчурного капитала. Сдается мне, это

был предпринимательский аналог дебютного романа о чаяниях молодых писателей из Бруклина. И не менее захватывающий!

Когда наступал творческий кризис, трутни маскировали его упорством. В светлое время суток они облепляли незанятые розетки, как мотыльки лампочку. Одно из моих привычных рабочих мест славилось призовым столом с массивной столешницей, стоявшим прямо у окна и розетки. Его часто занимал встававший спозаранку пацан из Эссекса, этого оклеветанного края прибрежных отмелей и спреев для загара к северо-востоку от Лондона. Краем уха я слышал, как он делает один холодный звонок за другим, впаривая свой стартап. Его звали Тоби, и мне он говорил, что «само собой» предпочитает Сан-Франциско Эссексу: «Там первым делом спрашивают: „Ты откуда и в какую школу ходил?“ Другое дело здесь: „Что у вас за идея и чем вы занимаетесь?“» Чем же занимался Тоби? Он попытался объяснить. Насколько я понял, его стартап как-то связан с записью детей в летние лагеря. Это определенно было его высшей целью - в чем бы она ни заключалась.

Если отложить все это в сторону, возникало впечатление, будто роль трутня только играет ему на руку. У него был завидный выход на венчурный капитал — еще одного британца, эмигрировавшего, чтобы устроиться в фонд Sequoia Capital, являющийся одним из крупнейших игроков рынка. А кроме этого, у Тоби были уже запущенные проекты. На его фоне я чувствовал себя лоботрясом. Такими темпами Тоби станет первым в мире миллиардером, разбогатевшим на записи в летние лагеря по интернету, прежде чем я разберусь, где поймать автобус [8].

По крайней мере, трутни были тихонями. Самыми невыносимыми представителями техтусовки были те, кто излучал наибольшую уверенность, что им суждено стать следующим Марком Цукербергом. Они представляли собой последний тип - быков. Быки были сильно пьющими качками, всегда выглядевшими на 25 лет независимо от возраста. Большинство были белыми, но в Хате Хакеров быковал индус Радж. Подражая властному мачизму своих накокаиненных авторитетов из финансового сектора, быки были полны решимости преодолеть застарелый ярлык компьютерного нерда как жеманного евнуха.

Будучи в глубине души неуверенными в себе, быки редко ходили по одному. Однажды я потягивал чай на скамейке рядом с ватагой косивших

под технарей простачков, которые расселись, широко раздвинув ноги, и выпендривались своими недавними собеседованиями. Накачанный чувак в бейсболке рассказывал, что недавно получил предложение от кабельной сети на позицию веб-разработчика. Но он планировал тянуть с ответом как можно дольше в ожидании предложения пожирнее из компании покруче. Другой парень обходил один стартап за другим. Здоровяк подкинул ему непрошенный совет: мысли позитивно. Чеши языком. «Чтоб энтузиазм в каждом слове был», - сказал он. Годный совет, ништяк, братан.

Умение вешать лапшу на уши значило куда больше, чем навыки программирования, дизайнерский вкус или тонкое чутье на рыночный спрос. Несмотря на то что так они компенсировали очевидную нехватку талантов или обаяния, в каком-то смысле быки были умнее и трутней, и клоунов, ибо их подход требовал не столько работы, сколько бравады. Наиболее амбициозным быкам это давало значительное преимущество - свободное время.

Забавнее всего быки выглядели, когда сами себя загоняли болтовней в тупик, в чем я довольно скоро убедился во время еженощной охоты за халявой в окрестностях района Марина, где разговорился с коренастым стартапером, любившим позировать для фотографий с сигарой в одной руке и стаканом виски в другой. Его стартап был фотослужбой для медиакомпаний. По воле случая я работал в аналогичной службе, поэтому спросил, почему некоторые стартапы взлетают, а иные идут ко дну. Он ухмыльнулся. «По ходу, ты совсем недавно в Долине, - сказал он. - Иначе задавал бы вопросы посложнее». Я подтвердил, что провел тут меньше недели, и поинтересовался, как долго здесь он. «Шесть недель», - ответил стартапер. Убеленный сединами ветеран, кто бы только мог подумать!

Время от времени в тусовку попадал тот, кто выбивался из всех категорий и был не просто клоуном, трутнем или быком, но подлинным, выходившим за любые пределы оригиналом. Именно такого я встретил тем вечером, когда мой календарь развлечений, обслуживавший по первому же требованию, привел меня к большому каменному зданию на Маркет-стрит. На первом этаже размещались два элитных магазина одежды. Над ними было несколько этажей офисных помещений премиум-класса, два из которых были арендованы организатором сегодняшней вечеринки, NerdWallet. Я слышал об этом сервисе впервые, как и большинство остальных гостей, встреченных мною наверху. Для нас это

был лишь очередной безразмерный офис какого-то стартапа с отличным видом из окна, настольным футболом и бесплатным баром.

Конечно, по счетам приходилось платить. Наше присутствие удостоверяло существование этого предприятия и молчаливо подтверждало права NerdWallet потреблять все эти ресурсы и занимать такую площадь. Позариться на предлагаемую здесь халяву означало дать согласие на использование своего образа в онлайн-маркетинге. Гостей поощряли постить фотки, цитаты и сплетни с тусовки в Twitter, Instagram и вообще куда угодно, лишь бы с уникальным хэштегом. Такова была общепринятая практика стартапов: от души потчевать алкоголем гостей, вербуя их в качестве агентов сарафанного радио. По туманным причинам к организации собственной приветственной вечеринки NerdWallet привлек еще один мутный стартап под названием Muck Rack, продававший контакты журналистов маркетологам. Я так и не понял, как это произошло, но именно Muck Rack перетянул на себя все внимание посредством дурацкого хэштега мероприятия #MuckedUp. Организаторы подлили масла в огонь, установив в помещении проектор, выводивший на стены все твиты с хэштегом. Лишь единицы воспользовались этой возможностью по назначению. Зато диверсант извне угнал хэштег вечеринки, запостив его вместе со ссылкой на книгу «Токсичные отходы полезны вам: ложь, гребаная ложь и индустрия пиара» [9]. Каждые несколько минут на стенах красовалась провокационная обложка - суровый полутораметровый приговор всем собравшимся. Позже я связался с виновником, признавшимся, что хотел лишь устроить срач, как издревле повелось в твиттере. Он даже не догадывался, что рассчитанный на мгновение троллинг обратился назойливой отповедью собравшимся медийным краснобаям, но пришел в восторг от такого результата. Большинство же сделало вид, что ничего не произошло.

«Я особенно рад, что сегодня среди нас журналисты и пиар-менеджеры, - сказал один из организаторов, 21-летний ветеран пиара, взяв микрофон для приветственного слова в честь нового праздничного настроения, царившего между некогда враждовавшими профессиями. - Лучшие отношения - это симбиотические отношения. Нам нравится, когда мы вам нравимся. Наслаждайтесь коктейлями».

Позорно? Споры нет. Но как я, стоя с халявным бухлом и тарелкой закусок в руках, мог судить? Я проворно увернулся от беседы со скучающим

техрепортером Bloomberg News лишь затем, чтобы нечаянно угодить в лапы представителю сельскохозяйственной промышленности, желавшему поведать мне абсолютно все о пластике. Так и пытаются писателей, забредших в мир технологий. Вернуться отсюда в целостности и сохранности невозможно - после того как ваши мозги растолкли в пюре новомодным жаргоном. Меня быстро утомили дешевые понты и липовый энтузиазм. Я искал более циничной компании, но удовлетворили бы меня сейчас хотя бы несколько честных слов.

Я ретировался к подоконнику, где в одиночестве сидел мужчина средних лет — спиной к улице, плечи опущены, взгляд в телефон. Хотя он ограничивался тем, что прихлебывал пиво и молча наблюдал за происходящим со стороны, его было невозможно не заметить. Он казался выше всего этого. Говорили, мол, крупнейшим состоянием в Кремниевой долине обладают самые неопрятные с виду люди. Согласно этому правилу, мужик мог быть миллиардером уровня Давоса. У его ног валялся потрепанный рюкзак. Джинсы полиняли, клетчатая рубашка наводила уныние. Из-под бейсболки выбивались густые черные кудри. Настроение у меня было так себе, однако нечто в этом человеке заставляло меня чувствовать себя более коммуникабельным. Я присел рядом. Чтобы завязать беседу, я спросил, что у него за смартфон. Какая-то незнакомая модель. «Это? Обамафон», - сказал он. У него был хриплый голос заядлого курильщика. «Что еще за Обамафон?» — спросил я. «Дают такой, если получаешь государственные пособия», - объяснил он.

Я понимал, что кудрявый мужчина чем-то отличался от всех. Он пожал мне руку и улыбнулся, наградив меня благодушным взглядом налитых кровью глаз. «Меня зовут Лоуренс [10]. Я много думаю», - сказал он.

Той ночью его привело на вечеринку счастливое совпадение соседства и любопытства. Как и я, он наткнулся на приглашение в сети. «Многие крупные игроки не любят афишировать свои инвестиции. Я просто хотел посмотреть, что это за чуваки, - сказал он. - Сам понимаешь, недвижимость здесь элитная. Я живу в пяти кварталах отсюда».

Лоуренс жил в Сан-Франциско двадцать лет, осев здесь после продолжительных переездов, в том числе из Нью-Йорка в Техас, где, будучи африканским евреем, ощутил себя не в своей тарелке еще пуще обычного. Лоуренс рассказал, что родился в бывшей британской колонии

Родезии, пережил тамошнюю войну за независимость и застал появление современного Зимбабве. «Мой батя привез туда как-то Боба Марли с концертами. Видался с этим кентом, когда был совсем мелким», - сказал он. Проверить это не удалось. Как и большинство заявлений Лоуренса.

У Лоуренса было свое приложение. Именно оно служило пропуском, который гарантировал ему бесплатную еду и пиво на любой техтусовке города. Хотя приложение даже не доделано - и весьма далеко от завершения. Оно находилось на стадии предварительной разработки в глубочайшем стелс-режиме. На вопрос, что же это за загадочное приложение, Лоуренс отвечать отказался. «Мужик, - сказал он, - а как же коммерческая тайна?»

Я стал упрашивать. «Да ладно, колись, — сказал я. — Я никому не скажу. Да и кому мне рассказывать?»

«Лады, мужик. Тебе расскажу, - ответил он, заговорщически наклонившись ко мне. - Это игра. Знаешь Angry Birds?»

«Ага, - сказал я, - Angry Birds знаю».

«У меня совсем как те злые птицы, только там нет птиц и никто не злится».

Лоуренс был моим героем-стартапером.

Он изобрел идеальный питч [11]. Angry Birds скачали предположительно три миллиарда раз, то есть либо в нее играл каждый второй живущий человек, либо большинство игроков в отчаянии стирали игру и вскоре ставили заново, и так снова и снова. О чем бы ни говорили эти цифры, аналитики оценили компанию-разработчика Angry Birds в девять миллиардов долларов. Это и обеспечивало гениальность обворожительно скромной подачи Лоуренса: какой инвестор откажется вложиться в точно такую же игру, как Angry Birds, но новую и другую?

Ввиду обязательства хранить конфиденциальность мне больше особо нечего сказать о секретном приложении Лоуренса. Тем не менее раскрою, что среди прочего в ней нужно нажимать на листья марихуаны, которые по множеству причин, включая правила App Store и озорной обдолбанный обскурантизм, носят лишь случайное сходство с реальными листьями марихуаны.

Паранойя Лоуренса имела по крайней мере две веские причины. Первой была травка. Второй - опыт. Он рассказал, что посетители стартаперских мероприятий иногда воруют идеи. И он лично наблюдал, какой секретностью лидирующие техкомпании окружали свою интеллектуальную собственность. «У меня была экскурсия в офисе Zynga. Мне пришлось подписать соглашение о неразглашении», — сказал он. Zynga разработала игру FarmVille, которая спамила пользователям Facebook бесчисленными оповещениями и позволила выйти компании на семимиллиардное IPO, пока обвинения в мошенничестве (убытки от которого были позднее погашены) и изжившее себя партнерство с Facebook не привели к обвалу стоимости акций. Спустя десять лет после IPO акции компании стоили три жалких доллара за штуку. По словам Лоуренса, больше всего в Zynga охраняли подвал, в котором находился огромный дата-центр. Вид этого подвала произвел на него неизгладимое впечатление. «Что они там хранят? Я не знаю», - сказал он. Мы могли только гадать. Список рекордов? Секретные чит-коды? Сложные поведенческие паттерны потребителей, раскрывающие их личные предпочтения в разведении виртуального скота?

Я почувствовал, что Лоуренс может стать для меня своего рода наставником. Мы выпили еще по пиву за счет заведения и обменялись телефонными номерами.

Следствием бесплатного бара стало то, что я заблудился на пути в туалет. Волочась по узкому коридору, я заметил две сенсорные панели на стене рядом с раздвижными дверями. На панелях, помеченных как «СЕВЕРНЫЙ ОТСЕК ДЛЯ СНА» и «ЮЖНЫЙ ОТСЕК ДЛЯ СНА», приветливо светился зеленый круг и знак «ОТКРЫТО». Я проскользнул через двери, чтобы взглянуть на один из отсеков. Он был просторнее многих спален, рекламу которых я видел, и приватнее моего жилья в Хакерской Хате. Двухместные двухъярусные кровати с гораздо более мягкими простынями, чем я привык, были вмонтированы в стену. Поселись я здесь, кто-нибудь заметил бы? Сложнее всего будет ежедневно проходить мимо охранников без рабочего пропуска. С другой стороны, учитывая все эти уютные койки и чистые ванны, душ, комнату для йоги, быстрый вайфай, торговые автоматы, плюющиеся компьютерными девайсами, ежедневный кейтеринг на обед и ужин, 80 наименований алкогольных напитков в домашнем баре, зачем мне вообще отсюда куда-то выходить? Все, что нужно человеку для выживания и эффективного программирования, было в штаб-квартире NerdWallet.

Я бродил по обширному пустующему крылу офиса. Кто оплачивал все это? И почему? Что вообще за NerdWallet такой? Женщина на тусовке пыталась объяснить мне, но поскольку сама только устроилась сюда, тоже толком не понимала.

Впоследствии я провел небольшое расследование. Старожилы NerdWallet в анонимных постах на сайте Glassward (типа Yelp, только про работодателей) описывают культуру «страха, лицемерия и слабой коммуникации». Один назвал начальство «вероломными, чахлыми душонками, жаждущими заграбастать столько денег, сколько возможно» у инвесторов, сотрудников и клиентов. Другой замечает: «Неясно, что из себя представляет наш продукт».

Эта компания, загадка даже для собственного персонала, утверждала, что имеет 30 миллионов пользователей, хотя проверить это было невозможно. Что любопытнее, недавно она получила «огромную сумму» от одного из ведущих венчурных фондов Долины, Institutional Venture Partners. Как сообщает Reuters, за первый инвестиционный раунд NerdWallet собрал 64 миллиона долларов - «гораздо больше, чем им было нужно», - получив оценку в «100-200 миллионов». Это означало, что некоторые крупные игроки в Кремниевой долине считали NerdWallet следующим «единорогом» - компанией, чья оценка превысит миллиард долларов. Подкрепление своих амбиций такими крупными инвестициями позволит NerdWallet привлечь еще больше в дальнейшем, что еще сильнее укрепит его будущий статус единорога и принесет еще больше денег, поскольку, если все пойдет по плану, компанию будут знать уже в каждом доме. Вот так единороги Кремниевой долины обретали плоть и кровь силой желаний. Это было самое волшебное в них.

Но единороги, как и многие редкие виды, находятся под угрозой. В 2015 году уже ползли слухи о надвигающемся вымирании единорогов. Инвесторы довольствовались тем, что штамповали длинные, закрученные как моллюски рога и водружали их подобно праздничным колпакам на головы вьючных мулов. Живее, NerdWallet! Как свидетельствовала роскошная обстановка, мул тащил кучу денег.

Большие оценки явно были чрезвычайно важны для успеха стартапа. Но что из себя представляет оценка на самом деле? Я потратил много времени, пытаюсь определить это. Никаких правил не было - на самом деле. Оценки -

это искусные небылицы учредителей и инвесторов. После того как самопровозглашенные компанией финансовые показатели прогоняются через разнообразные произвольные формулы - рассчитывающие ожидаемые будущие доходы, предполагаемые темпы роста и потенциальную общую емкость рынка, — заинтересованные стороны сходятся на правдоподобно раздутой цифре, которая отражает не то, сколько стоит компания, а то, сколько она надеется поднять. Чем больше оценка, тем больше сколотят основатели компании и ранние инвесторы. Это не было секретом для ветеранов Долины. Журнал Entrepreneur предположил, что «доприбыльные» стартапы, подготавливающие собственную оценку, должны демонстрировать инвесторам «изошренность», манипулируя цифрами. «Будьте креативными», - советовал автор статьи.

Хотя люди думают, что мы в мире венчурного капитала держим армию закулисных аналитиков, которые подготавливают нас к тому, чтобы сбить ожидаемую оценку стартапа, на которую рассчитывает неопытный предприниматель, нет ничего дальше от истины.

Как сообщил счастливый жокей одного из единорогов техсайту Pando: «Все это сраная случайность. Нет никакой логики в том, как вас оценят».

Оценки не следует путать с доходом, который отражает, сколько денег компания получает с продаж - или утверждает, что получает. Прибыль - это то, что остается у компании после оплаты всех счетов, включая зарплаты, аренду, кейтеринг и чек в баре. В 2015 году стартап, «оцененный» в миллиард долларов, был, скорее всего, убыточным. Эти различия не всегда ясны посторонним, поскольку в Кремниевой долине практически никто - будь то журналисты, предприниматели или технические сотрудники - не стремился прояснить столь щекотливые вопросы, не говоря уже о том, что материальные стимулы и ясность всегда по разные стороны баррикад. Кроме того, большие цифры приятнее на слух. Наружность была всем. Вот почему NerdWallet - даже до своего первого крупного раунда финансирования - оформил семилетнюю аренду роскошного двухэтажного офиса площадью более четырех тысяч квадратных метров. Согласно местной прессе, это было «последнее свободное пространство» на Маркет-стрит. В рамках реновации были заказаны радиовещательная студия и «Стена неудач» на пятом этаже, на которую сотрудники «вешают стикеры с описанием своей последней неудачи». Шестой этаж - стена из Lego.

Просторная элитная недвижимость, как и оценка, сигнализировали, что NerdWallet было куда расти. Аренда на соседнем этаже стоила 51 доллар за квадратный фут [12]. Исходя из этого, а также из медианной аренды платы по району, NerdWallet платил, вероятно, более двух миллионов долларов в год собственнику - «вертикально интегрированной» и публично торгуемой компании по недвижимости из Лос-Анджелеса, Hudson Pacific Properties.

NerdWallet выделялся среди мулов-единорогов своими утверждениями о прибыли. Компания зарабатывала на рекламе и партнерской комиссии за навязывание пользователям определенной кредитной карты, ипотеки, страховки, бизнес-инвестиции или студенческого кредита. «Я собираюсь учесть любое важное финансовое решение, которое кто бы то ни было может сделать в своей жизни, - сказал TechCrunch генеральный директор и соучредитель Тим Чен, бывший банкир. - Речь идет о множестве серьезных решений». NerdWallet станет «вашим источником истины для любого финансового решения в жизни», говорится на сайте компании. Размещенный мелким шрифтом в самом низу страницы блок о рекламодателях давал понять, что истину гордо проспонсировали Bank of America, Capital One, JPMorgan Chase, Citibank, Discover и другие финансовые учреждения, а «вознаграждение может влиять на выбор обозреваемых банковских карт, а также на подачу и расположение материала на этом сайте».

Не шучу! На NerdWallet часто встречаются заголовки вроде «Лучшие кредитные карты Bank of America 2015» и «CitiBusiness® / AAdvantage® Platinum Select® World MasterCard®: рецепт бонусов для вашей компании». Все же любят бонусы. NerdWallet был рекламным буклетом кредитных карточек, маскирующимся под «независимую» финансовую журналистику. Под большинством статей была кнопка «Подать заявку сейчас». Я устоял перед этим соблазном, хотя кредитная линия могла бы сделать мой быт в Сан-Франциско менее нервным.

Я начинал понимать, что технологический бум был не кладезем возможностей, а мотором, который превращал пенсионные фонды беби-бумеров в канаве и выпивку для миллениалов посредством маркетинговых бюджетов стартапов, обеспеченных венчурным капиталом. Здорово, конечно, но я не мог избавиться от чувства, что за всем этим кроется нечто гораздо более угрожающее. Неужели мы были ягнятами, которых откармливали лишь затем, чтобы отправить на убой? Выросши

зависимыми от крох фермерского хлеба и капель текилы со стола наших хозяев, могли ли мы стать самостоятельными? Получая образование через онлайн-пирамиды, а мировые новости - через фильтр фейсбука, могли ли мы надеяться понять истинную природу этого механизма, который морочил нам голову с самого рождения? Единороги домчат нас по радуге в страну изобилия или пронзят своими сверкающими рогами?

Кто на самом деле стоял за всем этим? Кто оплачивал мою выпивку? Я хотел разобраться.

К счастью, у меня было несколько друзей в городе, которые рубили фишку. Один мой старый кореш имел хорошую офисную работу, пристойную квартиру, рецепт на медицинскую марихуану и впечатляющую коллекцию вейпов. Я попросил его прогуляться со мной по так называемому Району миллиардеров в Пасифик-Хайтс. Мы поднимались по бескрайним холмам в лучах солнца, всю дорогу вейпя. Большинство особняков выглядели мертвецки пустыми - с затемненными окнами и пустыми подъездными путями. Улицы тоже были подозрительно тихими, за исключением нескольких живописных дорог с интенсивным движением.

Мы встали на верху лестницы на Лион-стрит, откуда мой друг показал красный кирпичный особняк сенатора Дайэнн Файнстайн, который она купила в 2006 году со своим третьим мужем, крупным инвестором Ричардом Ч. «Диком» Блумом. Всего за несколько лет до этого компания Блума Newbridge Capital приобрела контрольный пакет акций большого банка в Шэньчжэне, мировом центре электронной промышленности, как раз вовремя, чтобы навариться на технологическом буме.

Закат отсюда излучал поразительную смесь золота, зелени и лазури. Райончик выглядел неплохим, хоть и тоскливым. Быть может, какой-нибудь любезный миллиардер приютит меня здесь, а я в ответ спляшу и спою.

По мере отдаления от Бродвея особняки становились все больше и вычурнее. Один дом был украшен гигантским роботом с механическим болтом впечатляющих размеров. Серебристый член был устремлен в направлении стоявшего напротив особняка основателя Oracle Ларри Эллисона. Было ли это декоративным намеком на репутацию Эллисона как старого хрена? Хозяин робота оказался мужем дочери покойного сооснователя Oracle Боба Майнера, а арт-инсталляция, ходили слухи,

олицетворяла потомственную вражду, хоть владельцы и отрицали это в репортаже Vanity Fair. Как-то под Рождество робот по имени Голиаф был жестоко избит. Согласно San Francisco Chronicle, полиция обнаружила «разбросанные детали робота - включая колпак Санта-Клауса, - которые вели через улицу к дому основателя Oracle Ларри Эллисона»:

Судя по всему, Меган, дочь Эллисона студенческого возраста, в ночь нападения устроила вечеринку. Нетрудно догадаться, что нападавшими могла быть парочка гуляк.

К счастью, член Голиафа остался цел и невредим.

Неподалеку от дома Эллисона на Бродвее за восемь миллионов долларов сдавали помещение с семьёю спальнями. Дом, говорилось в новостях, был «средоточием стартапов», которое населяли рослые молодые дельцы типа меня и Хакеров из Хаты. Я мог бы неплохо там вписаться, если бы не длинный список кандидатов из «предпринимателей, энтузиастов робототехники и венчурных капиталистов».

Мы с товарищем остановились повеяпить напротив угловатого белого фасада самого дорогого дома в Сан-Франциско, принадлежавшего телекоммуникационному магнату, наследнику казино и заслуженному дэдхеду [13] Майклу Клейну и его жене Роксане, повару-сыроеду. Хозяйство Клейнов оценивалось в 39 миллионов долларов. Как я прочел, его интерьеры

украшены белыми потолочными балками, мраморными каминами и затейливыми светильниками (которые даже на кухне напоминают мини-канделябры). Почти все комнаты многократно повторяются - семь спален, семь ванных комнат, четыре туалета, две кухни, две гостиные, два кабинета и три террасы на крыше. Однако баскетбольная площадка всего одна.

По словам архитектора, который проектировал на заказ роскошные особняки, мелькавшие на страницах журналов вроде Architectural Digest, в этих домах никто не живет. «У их владельцев, - сказал он, - еще пять таких».

У некоторых техмиллиардеров эти пять домов стояли в одном месте. Ниже в Пало-Альто Марк Цукерберг приобрел четыре участка, прилегавших к его пятикомнатной квартире стоимостью семь миллионов долларов, за 39

миллионов - в десять раз дороже их рыночной стоимости. Земельный захват призван был сохранить обособленность заднего двора и главной спальни Цукерберга. Примерно тогда власти Пало-Альто приняли закон, ограничивающий доступ к публичным реестрам, чтобы защитить частную жизнь некоторых «местных жителей высокого положения из техбизнеса».

Частная жизнь не умерла, как утверждали апологеты больших данных. Частную жизнь вы могли позволить себе, купив ее по премиальным расценкам.

Что касается меня, мой бюджет не был рассчитан на пять домов. Он был рассчитан на комнату с пятью парнями. Примечательно, как быстро жизнь в тесноте расшатала мои нервы. Я не мог заснуть ночью из-за храпа соседей. Не мог в уединении поговорить с женой по скайпу. Будто я подвергся жестокому психологическому эксперименту, в рамках которого ежедневно побирался на улице, а ночью возвращался в клетку, только чтобы узнать, что все мои вещи переместили, пока меня не было дома. Через несколько дней полного отсутствия частной жизни я стал заводиться с пол-оборота.

Вернувшись в Хакерскую Хату, я обнаружил на диване нового постояльца. Высокого, светловолосого и полностью погруженного в свой ноутбук. Я поздоровался и спросил, откуда он. «Я норвежец. Сейчас занят разговором по скайпу», — сказал он. «О, прости», - ответил я. И сразу же забыл его имя. Радж пояснил, что Новый Норвежский Чувак был первым из предстоящей волны гостей. Въедут еще семеро норвежцев - целая команда стартаперов. Мы подсчитали, что скоро в Хате Хакеров будет на три жильца больше, чем имелось спальных мест.

Но были и хорошие новости: несколько человек съезжали, включая меня. Радж двигал за город или на побережье - он еще не решил. Диего готовился к восьминедельному роуд-трипу, врубая на полную АВВА со своего ноутбука и пуская кольца пара собственноручно сделанным вейпом промышленных мощностей. Юрий выделил комнату в особняке в Пало-Альто с бассейном и джакузи.

Судя по всему, пока я рыскал в поисках пропитания, произошел какой-то мятеж из-за перенаселенности квартиры, а также нехватки ключей от дома, кухонных принадлежностей и тому подобного — что объясняло, почему

столько людей торопились съехать. Наш хозяин Броуди позвал безмятежного новозеландца Лиама выцепил комнату в особняке в Пало-Альто с бассейном и джакузи.

Судя по всему, пока я рыскал в поисках пропитания, произошел какой-то мятеж из-за перенаселенности квартиры, а также нехватки ключей от дома, кухонных принадлежностей и тому подобного — что объясняло, почему столько людей торопились съехать. Наш хозяин Броуди позвал безмятежного новозеландца Лиама выпить пива, чтобы разрядить обстановку, «У нас тут тоже вроде как стартап», — сказал Броуди в свое оправдание.

II

Трущобы как услуга [14]

Чтобы найти квартиру в Сан-Франциско, двух недель мало. По крайней мере, с моим бюджетом. Арендная плата здесь выше, чем в Нью-Йорке или Лондоне. Однокомнатная квартира стоила около 3000\$ в месяц; студия - 2500; общага - 1500; нелегальная дерьмовая общага - 1000. Такие цены были по всему Заливу: в Окленде и Беркли на востоке, в Редвуд-Сити, Пало-Альто и Маунтин-Вью к югу от Кремниевой долины. Экономия на аренде в пригороде нивелировалась транспортными расходами и временем в дороге.

Участники безумной схватки за крышу над головой прибегали к человеческим жертвоприношениям, публичному забиванию камнями, взвинчиванию цен и другим варварским обычаям. Я встретил скромного коммивояжера, у которого из-под носа увели квартиру «техчуваки» на понтах, еще до дня открытого показа пославшие владельцу свои кредитные рейтинги и вызвавшие заплатить на 30% больше назначенной суммы. И после этого технари удивляются, почему же нас все так ненавидят?

Приятель-вейпер любезно переслал мне объявление, которое нашел на Craigslist [15]. Оно сулило «легальные, хотя кое в чем уникальные» условия проживания, включавшие мужскую проституцию. «Только не пугайтесь», - начиналось объявление. Уже поздно, увы. Кое-что указывало, что все это было шуткой, особенно жалкие 500 долларов в месяц за комнату в долине Ноэ, которая в то время только стала «местом силы» для подающих надежды технарей. От географии зависел ваш статус, демонстрация которого была крайне важна, несмотря на показную меритократию стартаперской тусовки. Как растолковал мне один предприниматель, «Мишен: круто. Марина: отстой».

Однако попадались и другие странные предложения, в достоверности которых сомневаться не приходилось, например эта объява на Airbnb:

«СТУДИЯ / БЕЗ ОКОН ЛУЧШАЯ ЦЕНА!!! \$39 ЗА НОЧЬ Мои дети называют наш дом „Сафари"! Как мама, я отвечаю за рождение детей... Я называю себя „Тварью из леса"... это должно сказать вам ВСЕ обо мне!

Запрещена обувь, готовка и замки... У нас нет замков НИ В ОДНОЙ комнате... Душ ТОЛЬКО один раз в день и не больше пяти минут, ПОЖАЛУЙСТА!»

Огромное спасибо, но нет. Причина, по которой я был уверен, что объявление настоящее: длинный список отзывов от шокированных гостей.

Варианты получше можно было найти через знакомых, но как новоприбывшему мне это было недоступно. Однако мои блуждания раскрывали и другие возможности. В хипстерском баре я встретил девушку, которая предложила мне комнату через десять минут после знакомства. Звали ее Магдалена [16], родом из Владивостока. Худая, с песочного цвета волосами и рукой в гипсе. С ней был угрожающего вида «друг», толстяк из Алабамы по имени Бо. Его тойтерьер носил черную курточку, на которой стразами было выгравировано МИМИ. «Мими неведомо зло», - задумчиво произнес Бо.

«У меня есть норка! Хочу сдать ее, потому что живу вот с этим, - Магдалена показала на Бо. - Я хотела бы быть с кем-то хорошим вроде тебя. Вижу, ты хороший». Я спросил, сколько она хочет за аренду. Она ответила: 3200 долларов. «Это слишком много? - спросила она. - Сколько ты потянешь?»

Домовладельцы никогда не задавали мне такого вопроса. «Не хочу платить больше 1200», - сказал я, остолбенев. Магдалена и Бо посоветовались вполголоса.

Затем она радостно повернулась ко мне. «Пойдет!» - сказала она. Это были мои самые успешные переговоры в жизни. Надо было сказать 800 долларов. К сожалению, дальше выяснилось, что речь шла о цене Магдалены за ночь, а не ее гостевой комнаты за месяц.

Не обладая финансовой стабильностью, необходимой для аренды, а тем более ипотеки, больше всего я надеялся после выезда из Хакерской Хаты отыскать еще один «хакерский дом», который был результатом подрывных инноваций в городской недвижимости. Некогда город был застроен

многоэтажками с крошечными квартирами и частными домами на одну семью, в которых на протяжении десятилетий ютились вышедшие на пенсию чернорабочие и их незадачливые дети. Но в полной мере инвестиционные свойства так называемых семейных домов реализовал техбум. Нерентабельные жилые зоны теперь изобиловали цифровыми работными домами [17]. переполненными предпринимательским энтузиазмом и охваченными техлихорадкой золотоискателями. В отличие от молодежного хостела или ночлежки, в хакерский дом нельзя было заселиться меньше чем на месяц. Некоторые хакерские дома были прикреплены к стартап-инкубаторам или коворкингам. Иные ограничивались шаткими койками в комнате без окон. Те из инвесторов в недвижимость, что были в тренде, купили или арендовали десятки жилых объектов по всему Заливу, чтобы сдавать их таким образом.

Я положил глаз на одно местечко в Мишен-дистрикт. Оно называлось 20Mission и было «лучшим хакерским хостелом» 2014 года в Сан-Франциско по версии местной газеты SF Weekly. В газете утверждалось, что 20Mission был

41-комнатным комплексом, основанным биткойн-трейдером и предпринимателем Джередом Кенной, который собрал международный коллектив основателей стартапов и художников. Курятник, общая кухня, восхитительный вид на центр города - здесь царит атмосфера студенческого общежития, где жильцы юны, вечеринки шумны, а идеализм встроен в саму архитектуру. И еще один бонус: [владелец] принимает оплату в биткойнах.

Звучало идеально. Биткойнов у меня не водилось, но разжиться ими было не сложнее, чем обычными деньгами.

Как я выяснил, 20Mission был настолько важен для криптовалютной тусовки Сан-Франциско, что блог Bitcoin Trade (авторитетный источник по таким вопросам) прозвал его Биткойновым Хогвартсом. Стремясь произвести хорошее впечатление, я навел справки о владельце, Джереде Кенне.

Уроженец небольшого городка в Орегоне и ветеран морской пехоты, устроившийся в нефтяную компанию Halliburton, Кенна признавался, что наемническая служба в Афганистане оставила его с «ощутимым

отвращением к неэтичному и мошенническому ведению бизнеса». Он переехал в Чили и открыл онлайн-магазин техники Apple и носков из шерсти альпаки. Счастливый случай привел Кенну к тому, что его действительно занимало, - криптографии, «альтернативному финансированию», либертарианской политике и экономическим кризисам. Кенна накопил немного биткойнов, когда они практически ничего не стоили. В 2011 году он запустил биткойн-биржу Tradehill с офисом на чилийском пляже. Соучредителями выступили банкиры из Нью-Йорка и бывший старший инженер SpaceX Илона Маска. К 2013 году, когда биткойновая лихорадка захватила сторонников возвращения к золотому стандарту, отмывателей денег и спекулянтов с Уолл-стрит, Кенна стал одним из первых членов «клуба биткойновых миллионеров», и его отвращение к «неэтичному» бизнесу получило дальнейшее развитие. Теперь он утверждал, что продвижение финансовых пирамид должно быть разрешено, пока условия четко определены. Забавы ради, как с друзьями в покер перекинуться. Ясен пень, биткойн сам был финансовой пирамидой. Как многие другие биткойн-компании до нее, Tradehill погрязла в трясине судебных разбирательств. Кенна «рвал на себе волосы... лишившись сна», и снова остался ни с чем. «Я полностью прогорел и искал жилье в Сан-Франциско, это было ужасно, - вспоминал Кенна в интервью. - Друг мне говорит: „Ну знаю я один наркопритон, который тебе дешево обойдется, но убогий". А я ему: „Окей, звучит идеально"». Кенна оформил на себя договор аренды и убедил друзей снять комнаты за 800 долларов в месяц. Так и возник 20Mission. Через пару лет Кенна поехал к своей девушке в Колумбию, где открыл еще один хакерский хостел и пивоварню. Мир он не завоевал, но и в тюрьму не угодил. Не так уж и плохо для биткойн-трейдера.

В промовидео 20Mission для потенциальных арендаторов и инвесторов владелец описывал, как здание, подобно фениксу, превратилось из «старого отеля для торчков и бомжей» в «жилое пространство для техлюдей» и в конечном счете в независимый очаг революционных инноваций благодаря неналогооблагаемым цифровым наркодолларам и духу *laissez-faire* [18].

На сайте 20Mission было множество привлекательных фотографий. Залитая солнцем терраса с искусственным газоном и большим грилем-барбекю; опрятная просторная гостиная с роскошным кожаным диваном, так и зовущим присесть; скачущие под высоченными потолками тусовщики; сеанс йоги на крыше и чистенькая, меблированная спальня с двухместным

футоном и гамаком. «Благодаря тому что среди наших постояльцев есть инженеры, графические дизайнеры, фотографы, видеооператоры, бренд-консультанты и предприниматели из Кремниевой долины с хорошими связями, - говорилось на сайте, - у вас под рукой будет все необходимое». Оно и видно! Я сочинил приукрашенное приветственное письмо, сообщив, что хочу присоединиться к сообществу 20Mission. Вскоре менеджер Стивен Ломбарди пригласил меня «зайти и пообщаться». Будто речь идет о собеседовании. Я написал ему и договорился о времени. Одновременно я вникнул в историю лучшего хакерского дома в городе. Соседи, похоже, были не в восторге от появления столь выдающихся новаторов. В ночь перед Хэллоуином, совпавшую с победой «Сан-Франциско Джайентс» в Мировой серии, город захлестнули беспорядки. В Мишен-дистрикте в престижной новостройке устроили пожар и выбили окна. На автобусной остановке вверх рекламы iPhone 6 распылили баллончиком «ТЕХНАРИ, ИДИТЕ В ЖОПУ!» Автобус Google забросали камнями. 20Mission осадила разъяренная толпа, закидав здание мусором и бутылками под крики «Технари! Технари!» Технари же казались невозмутимыми. «Мы архитекторы будущего!» - заявил репортеру один из жильцов 20Mission.

Когда настал день встречи с менеджером Стивеном, я увидел, что окна у архитектуры будущего в мыльных разводах, а двери наглухо заперты. Как выяснилось, муниципальные власти закрыли хваленый коворкинг 20Mission из-за отсутствия необходимых разрешений. За углом нашелся другой вход. Я позвонил в звонок, через несколько секунд в динамике раздался женский голос. Замок щелкнул, и я вошел, оказавшись перед темной тесной лестницей, способной спровоцировать приступ клаустрофобии. К потолку рядами крепились велостойки, поэтому, поднимаясь, приходилось жаться к дальней стене, чтобы не схлопотать по лицу велосипедным рулем или колесом. На верхней лестничной площадке раздвижные стеклянные двери вели к террасе. Она была меньше, чем на рекламных фото, - и задрипаннее. То, что я принял за искусственный газон, оказалось просто грязным сморщенным зеленым ковром. К стенам были прислонены палеты, а скамейки были накрыты брезентом. Кругом громоздились деревянная мебель и керамические горшки. Пройдя дальше, я обнаружил крошечную общую кухню. Над головой висело столько кастрюль, сковородок и лопаток, что случись землетрясение, того, кто намазывал бы себе тост в этот момент, точно раздавила бы падающая утварь. Раковина тоже была грязной. Среди этого раздрая стояла робкая рыжая девушка в ярко-красной рубашке и сочетающихся очках в красной

оправе. Я вспомнил ее по новостному репортажу о хакерском доме, в котором она рассказывала о своей философии «радикальной персональной транспарентности» (некогда она была вебкам-моделью, иными словами, вела эротические онлайн-трансляции), а также повседневном существовании, сводившемся к выискиванию «ничейных» продуктов на кухне и последней мелочи для уплаты аренды. Когда я зашел, она знакомилась с новым соседом - тихим тощим парнем. «Ты здесь надолго?» - спросила она его. «В городе - да», - пробормотал он. На кухне не было места, поэтому я встал в дверном проеме и спросил, где найти Стивена. «Прямо по коридору до самого конца», - ответила рыжая.

Несмотря на темноту в коридоре, я разглядел, что стены и двери покрыты плакатами и наклейками, как в студенческой общаге. Отовсюду торчали велосипеды. Запахом травки — то выдохшимся, то еще свежим — был пропитан каждый угол. Стены были достаточно тонкими, чтобы у каждой двери получать аудиотур по частной жизни внутри - чуток электронной музыки в одной комнате, чуток оргазменных стонов в другой. В конце длинного коридора я нашел комнату № 4 - Стивена. На двери был нарисован череп. В ответ на мой стук раздался приглушенный голос женщины. Решив, что она говорит «заходи», я начал открывать дверь. Но я ослышался. «Нет его!» - кричала она. Закрываю дверь. Вернувшись на террасу, я стал ждать. Стивен нарисовался минут через пятнадцать. Коренастый, неотесанный, голова кочаном, Стивен страдал хроническими головными болями администратора, последнюю из которых вызывали настенные велостойки, загородившие лестницу. Представитель строительной инспекции требовал их убрать. «К этому все и идет, - сказал Стивен. - Лишь бы не вертелся тут и не крутил мне яйца».

Мне устроили беглый показ. На весь дом, то есть на сорок один номер, было две ваннны комнаты. Мы заглянули в темный и замусоренный холл, где парочка накуренных постояльцев, не отрываясь от видеоигры, едва удостоили нас вниманием. Вот и весь осмотр - Стивен перешел к ценам. Маленькие комнаты - совсем маленькие — стоили 1400 долларов в месяц, средние — 1600, большие — 1800. «Все как в „Макдональдсе"», — завершил он. Мое выражение лица, должно быть, выдало, что я действительно думаю по поводу таких расценок за привилегию спать в чулане внутри перекрашенного наркопритона, деля туалет еще с двадцатью людьми минимум. Это меня и подвело. Стивен почувствовал мою настороженность. Он заявил, что передо мной в очереди двенадцать или

тринадцать желающих, готовых заключить долгосрочный договор и выложить наличные (или биткойны), чтобы заселиться в тот же час. «Я предпочитаю, когда остаются хотя бы на шесть месяцев. Так мне удобнее. Ничего личного», - сказал Стивен, тут же заметив, что должен идти. Это означало, что мне тоже пора восвояси. Я отговаривал его от рукопожатия, ссылаясь на свою простуду. «Эка невидаль, - сказал он, все равно пожимая мне руку. - Не помру. И так полжизни жал руки грязным аборигенам». Как и его начальник Кенна, Стивен был ветераном. После этого он исчез - вместе с моими надеждами поселиться в лучших биткойновых яслях города.

Хоть я завидовал им в своей мрачной и убогой берлоге, жизненная ситуация старожилов Сан-Франциско, обитавших в съемных квартирах, была практически столь же прекарной [19]. как и моя, но определенно вызывала больше сочувствия. Я познакомился с юной богемной лесбиянкой, которая давала концерты на улице и в клубах, а также проводила серию дворовых мероприятий под названием «Садовые сейшены». Ее звали Джули Инделикато, она снимала за 600 долларов квартиру в Мишен-дистрикте. Когда мы впервые встретились, Джули боялась, что домовладелец выселит ее и продаст здание, после чего комнаты там начнут сдавать в шесть раз дороже белым технарям-колонизаторам вроде меня. Она даже думала съехать первой, чтобы избежать страданий выселения. Год спустя Джули, к собственному удивлению, жила все там же. «Но если я получу завтра уведомление о выселении, то не просто из города уеду, а вообще с Залива. Это значило бы для меня начало конца неудачных отношений, которые и так слишком затянулись», - сказала мне Джули. Она говорила о городе так, будто это был человек. «Раньше Сан-Фран был круче. Ему нравились те же вещи, что и мне, его не интересовало, с кем я встречаюсь, что за одежду ношу или сколько у меня денег, - говорила она. - Бог его знает, как так вышло». Великое Сан-Францисское джентрификационное землетрясение [20] сотрясало все Западное побережье. Когда мы познакомились, Джули расспрашивала меня о Портленде, где, как она слышала, можно снять приличную комнату за 300 долларов в месяц. Бывший портлендец, я знал, что это было не так уже больше десяти лет - отчасти из-за калифорнийцев, ринувшихся на север в поисках квартир подешевле. Позднее я пересказал заблуждение Джули бармену, который переехал сюда из Портленда работать. Он ответил, что действительно видал комнату за три сотни - только в Сан-Франциско. В такой жила его бывшая. Это была кладовая - в

буквальном смысле слова. Разраставшийся поджанр мазохистских блогов о недвижимости показывал, как склады превращались в незаконные трущобы.

Люди платили втридорога, чтобы жить в бетонных гаражах без туалета. В садовых сараях. В палатках. И в офисах. Сотрудница инфраструктурного отдела Yahoo рассказывала мне, как работники, бывало, на протяжении многих дней ночевали в конференц-залах компании, пока искали себе жилье. Подкупить ее, чтобы она пустила меня пожить в одном из конференц-холлов, не удалось.

Когда арендодатели почуяли запах наживы, количество официальных выселений выросло на 55% за пять лет. Однако чаще хозяева так запугивают жильцов, что те сами дают деру. «Арендаторов могут выселить за хранение посуды в шкафу для посуды. Хозяева просто назовут это беспорядком. Им вообще все равно, что говорить. В конце концов жильцы просто сдаются», - рассказал мне адвокат, защищающий права арендаторов. Он работал в компании Eviction Defense Collaborative [21], которую выселил из офиса арендодатель, чтобы сдать помещение техстартапу.

Однажды я случайно забрел на митинг против выселений прямо в городской ратуше. Человек пятьсот толпились перед гигантской лестницей в вестибюле, скандируя лозунги и размахивая плакатами со слоганами вроде «НЕТ КЛАССОВОЙ ВОЙНЕ». Толпа повторяла кричалку за одним из демонстрантов: «Наш дом продают. Стервятники уже кружат». Прежде чем подняться наверх и подать петицию, протестующие развернули большой транспарант «МОНСТРУ НЕ МЕСТО В МИШЕНЕ».

Монстром прозвали проект премиального жилого комплекса на 350 квартир, аренда которых стоила от 5000 долларов в месяц. Для таких протестующих, как латиноамериканка Бьянка, мать-одиночка с двумя детьми, «девелопмент» означал принудительное изгнание. «Мой дом выставлен на продажу, меня вот-вот выселят», - сказала она. Уроженец Сан-Франциско по имени Кенни в одиночестве задержался на ступеньках. Чернокожий средних лет, Кенни недавно пополнил ряды бездомных. Благодаря вэлферу он получил жилищный ваучер, толку от которого немного, поскольку требовалось разыскать жилье с арендой меньше 2000 долларов в месяц. «Это уже чересчур. Им нечего тебе предложить - если только ты не богач», - сказал Кенни. Снаружи я познакомился с Фатимой -

чернокожей матерью троих детей, которая размахивала баннером перед проезжающими мимо автомобилями. Она считала, что для низших классов экономический бум оборачивался зачисткой. «Пятнадцать тысяч долларов в месяц - да кто может себе позволить столько платить? Только всякие гуглы, яху да уберы, - сказала Фатима. - Эти крупные корпорации занимают все больше и больше жилья, все больше и больше рабочих мест - все больше и больше вообще всего». Она не преувеличивала: тут и там по городу сдавали двух- и трехкомнатные люкс-апартаменты за 15 тысяч долларов в месяц и больше.

Я прогулялся на запад до района Хайес-Вэлли — новомодной мекки яппи, где нашел кабака, справлявший собственные поминки. Бармен, ирландский иммигрант, рассказал, что их заведение через несколько дней закрывается. Я поинтересовался, что откроется взамен. «Другой бар, - сказал он, - только с коктейлями по пятнадцать баксов». Когда я представился писателем, он затих. После того как один из работников дал комментарий прессе, владелец подписал с арендодателем соглашение о конфиденциальности. По мере того как техкомпании распространяли свое господство над городом, жизнь все больше напоминала пользовательское соглашение какого-то веб-сервиса - несправедливое, невыполнимое, с расплывчатыми угрозами и фальсифицированное от и до. Даже бездомным попрошайкам создавали приложения для сбора биткойнов, но еще популярнее было приложение, позволявшее имущим классам жаловаться на непрошенных нищих по городской горячей линии.

Когда стемнело, я увидел, как мужчина в костюме подает на улице несколько мятых купюр сгорбившейся нищенке. Его спутнице это пришлось не по нраву. «Боже, ты идиот», - проворчала она.

Все кирпичи, стекла и плитки городского пейзажа свидетельствовали о росте классового неравенства. Проводившие джентрификацию корпорации завесили всю линию горизонта огромными билбордами, рекламирующими техверсию семейного счастья, нечто среднее между домохозяйствами Джорджа Джетсона и Эбенезера Скруджа [22]. «Уволить своего работника - это окей. Он приземлится на оба колеса», - говорилось в рекламе приложения Wink для «умного дома», пользователям которого так лень открывать гараж нажатием кнопки, что они настраивают дверь автоматически подниматься перед ними.

Единственным, что противостояло оглушающему потоку шаблонного уличного маркетинга, были, как обычно, граффити. Как бы ни вредил техбум тысячам старожилов Сан-Франциско, которых выдавливала с насиженных мест высокая аренда, он вдохновлял по крайней мере местных граффитчиков. Обычно стерильные аванпосты яппи стали холстами для замысловатых росписей в стиле Чикано [23], показывающих зачистку городского рабочего класса. Хотя росписи были давней чертой окрестностей, они регулярно обновлялись, поэтому тоже стали изображать новейшие лики человечества - автобусы-шаттлы техработяг и высотки, окруженные праведным людом. Каждый опостылевший маркетинговый слоган бригады с черными маркерами подвергли дерзкой ревизии. Вывеску якобы благотворительной «корпорации экономического развития» в районе Мишен, скупавшей кругом жилые площади для офисной реновации, довели до ума несколькими штрихами:

Агентство ~~социальных~~ услуг *роботов*
рабских
Центр подготовки ~~трудовых~~ ресурсов Мишен

Коренные жители Мишена роботам-лакеям не симпатизировали. Они получали нищенскую зарплату, доставляя еду, разливая напитки и прибирая мусор за цифровыми колонизаторами. А что взамен? Мизерные чаевые и уведомление о выселении.

Удачливые новички не могли не посыпать соль на рану. Airbnb, который из всех компаний внес, вероятно, наибольший вклад в вытеснение жильцов Сан-Франциско, выведя около шести тысяч жилых помещений с рынка долгосрочной аренды, отвечает критикам с нескрываемым презрением. На промежуточных всеобщих выборах в ноябре 2015 года местные активисты провели муниципальный референдум, чтобы обязать стартапы, поддерживаемые венчурным капиталом, конкурировать на равных с существующими гостиницами и арендными домами. Законопроект также гарантировал, что хозяева с Airbnb будут платить налоги, подчиняться закону и отчитываться о доходах. Сдавать жилье в краткосрочную аренду разрешалось лишь постоянным резидентам города. В ответ Airbnb

переместил свои лоббистские уловки из ратуши на улицы. Перед выборами компания разместила язвительные рекламные щиты, показывавшие, сколько денег она помогла привлечь в городскую экономику:

Уважаемый сборщик налогов СФ,

Ты в курсе 12 миллионов налогов с отелей?

И ни в чем себе не отказывай.

С любовью, Airbnb

Понятное дело, Airbnb уплатил эти налоги только после долгих препирательств. Второй билборд беззастенчиво продолжал:

Но... если ты действительно решил шиковать на все,

мы советуем буррито.

С любовью, Airbnb

Инициатива против Airbnb не прошла, однако явка значительно уступала прошлогодней - победившую сторону представляли всего 18% избирателей. Так выглядела местная демократия в Сан-Франциско. «Если бедным это не нравится, пусть они выкупят свой город», — выразил маркером свое мнение на стене в Мишен-дистрикте какой-то вандал.

Пусть у меня и не было ни копейки за душой, я по-прежнему оставался придатком техиндустрии, отчасти переняв презрение, с которым местные относились к новоприбывшим. Для тех, кто с трудом считывал пассивно-агрессивные социальные сигналы Западного побережья, некто услужливо развесил такие листовки:

НЕДАВНО В ГОРОДЕ? ВКАЛЫВАЕШЬ В ТЕХЕ?

БУДЬ ПРОКЛЯТ

И МЕСТНЫЕ

НЕНАВИДЯТ ТЕБЯ, СУКА

ВАЛИ ОТСЮДА

С 20Mission я пролетел, а оставаться в Хате Хакеров мне было не по карману, но я сумел найти другой долгосрочный Airbnb, который был значительно дешевле и не претендовал на статус совместного рабочего пространства для техпредпринимателей, которых, впрочем, все равно сюда манило. Местечко находилось в районе Эксельсиор, что на латыни означало «все выше (и выше)», хотя на самом деле это зависело от направления вашего движения. В моем случае каждый склон вел вниз.

У меня были основания подозревать, что переехать в Эксельсиор означало променять свое душевное равновесие на доступное жилье. Взять хотя бы дико бесившее въедливое «руководство по дому», которое среди прочего запрещало «зависать» на кухне во время приемов пищи. И дальше в том же духе, без конца и края:

Курить запрещено.

Незаконные наркотики запрещены.

Вечеринки и вызывающее поведение запрещены. Домашние животные запрещены.

Следует быть самостоятельным,

Несите финансовую ответственность.

Просьба пользоваться собственными туалетными принадлежностями.

Запрет наркотиков можно было спокойно игнорировать. Однако иные правила, до невозможности конкретные и в то же время пугающе туманные, приводили в замешательство. «Следует быть самостоятельным»? Предположим, они хотели сказать «Не нойте». Призыв «нести финансовую ответственность» озадачивал, поскольку арендную плату вносили вперед.

Еще в объявлении подчеркивалось, что при въезде придется подписать дополнительный договор. Как скажете. Меня успокаивали скупые выражения благодарности в гостевой книге на сайте: «В целом оно того стоит» - так звучал типичный комментарий. И до арендной платы не

докопаешься: 38 долларов за ночь или тысяча в месяц. «Ваше место выглядит идеально», - написал я хозяйке Луне. И, заплатив за два месяца вперед, начал паковать вещички.

Я приехал посреди дня. Дом был тускло-зеленой военной расцветки. Фасадом он выходил на бетонный шумозащитный забор, заслонявший вид на ближайшую автостраду. Дверь была оборудована электронным замком с десятизначной клавиатурой. Луна дала мне код, поэтому я открыл дверь сам. Пыльный вестибюль не был освещен. Шторы были задернуты, а весь оставшийся свет, казалось, поглощали скрипучие половицы. «Здрaсте?» - сказал я. Ответа не последовало.

Выбирать, куда повернуть, не приходилось. Слева была запертая дверь - одна из спален. Справа - высокая ширма. За ней некогда была небольшая гостиная. Теперь там по разные стороны стояли две раскладушки, между которыми оставался узкий проход, чтобы бросить вещи и протиснуться самому. Полагаю, именно поэтому «гостиная» и не упоминалась в списке зон общего пользования. Я прошел по коридору. Белые распечатки тут и там висели на стенах того же тоскливого серозеленого цвета, что и фасад. На одном из листов был распечатан фотокаталог камер видеонаблюдения. «Предупреждаем, помещение под наблюдением», — гласил листок. Google, может, и вел тотальную слежку за моей электронной почтой, но Airbnb установил камеры круглосуточного слежения прямо на моей кухне.

Кухня, кстати, всегда полная свежего воздуха и естественного освещения, была лучшим местом во всем доме. Даже жаль, что я уже согласился не «зависать» на ней.

Дверь в мою комнату была открыта, а ключи лежали на столе. Помимо замка на двери, здесь были и другие удобства, по которым я успел соскучиться, включая мини-холодильник и аж четыре настольные лампы. Впервые за долгое время я распаковал все свои вещи. Затем украсил комнату веселенькой радужной гирляндой из флажков, которую положила моя жена, чтобы она напоминала мне о доме. Пусть это и была тесная дыра возле автострады, зато моя собственная - на какое-то время. Здесь даже окно было. Я отдернул синюю занавеску. Окно выходило на другое окно - чью-то спальню. В узенький пролет между ними на несколько минут в день просачивался солнечный свет. Я понадеялся, что вездесущий полумрак поможет мне сосредоточиться.

Я вернулся на кухню переписать пароль для интернета с одной из приклеенных скотчем к стене бумажек. В другом конце комнаты стоял грузный мужчина в запачканной белой майке, едва скрывавшей черный вьющийся пушок на груди, плечах и спине. Это был Майк [24]. Среднего возраста, выше 180 сантиметров и весом под 140 килограммов. Из-под серых поношенных спортивных шорт выглядывали чуть согнутые колени, на одном был бандаж, а во время ходьбы он прихрамывал. Майк повредил колено на флоте, откуда недавно ушел в отставку. Но помимо этой травмы и привычки расклеивать на кухне высокопарные прокламации, в которых прописными буквами объявлялось о грядущей чистке холодильника и тому подобном, мало что в Майке выдавало его воинское прошлое. Что бы там с ним ни приключилось на флоте, Майк научился не высовываться. Он без нужды извинялся и мог всполошиться на ровном месте. «Ох!» - выдохнул он, когда я вошел на кухню.

Я спросил, как долго он живет в подвале. Один год, ответил он.

«Ну и как тебе?» - спросил я.

«Хреново», - сказал он.

«Ох», - сказал я.

«Это самое дешевое жилье в Сан-Франциско», — сказал он.

«Ага, - сказал я, - а как тебе хозяйка, Луна? Я ее еще не видал».

«По моему опыту, чем меньше мы видим Луну, тем лучше», - сказал Майк.

«Почему?» - спросил я.

Смутившись вдруг, Майк запнулся. «Не следовало мне этого говорить, — запричитал он. - Забудь. Я этого не говорил». Выглядел он почти что испуганным.

Луна администрировала еще несколько мест с ворохом отзывов на Airbnb. Свяжав их наконец воедино, я понял, чего испугался Майк. Он отчаянно хотел переехать. Но для этого ему нужна была рекомендация Луны. А Луна принимала критику близко к сердцу. Когда бывшая гостья в отзывах пожаловалась, что в ее комнате было не убрано, Луна отрезала: «Видимо,

ей не удастся разрушить мою репутацию хозяйки просто из злобы». Пару, посчитавшую уровень услуг ниже среднего, Луна не пощадила: «Они оставили пятна на матрасе, сломали ручку слива унитаза, запачкали простыни, полотенце и так далее. Больше я их не приму». Когда другой женщине показалось «стремным», что Луна сдает общую гостиную, та нанесла coup de grace [25]: «Ее поведение было отвратным... Она водила к себе двух бродяг, которых подцепила бог знает где... Надеюсь, эта информация пригодится ее будущим потенциальным airbnb-хозяевам».

Как по мне, поводы для большинства этих жалоб были еще цветочками. Сломанный каркас кровати каждую ночь пытал мой позвоночник. Перенаселенность доходила до абсурда. Иногда приходилось целый час ждать своей очереди в гадкую ванную, где на единственном рулоне туалетной бумаги маркером было накарябано «МАЙК». Преобладание дуривших голову положительных оценок мог объяснить разве что принцип взаимного гарантированного уничтожения [26], неявно предполагавшийся системой отзывов Airbnb. За похвалу обычно отплачивали той же монетой. Однако на малейшую жалобу, сколь бы ни обоснованную, неминуемо отвечали сокрушительной клеветой. Одна гостя писала, что, когда они с другом нечаянно не успели освободить номер вовремя, Луна «пригрозила удерживать наш airbnb-депозит до тех пор, пока мы не оставим положительный отзыв».

«Я не шантажировала ее, - прокомментировала Луна. - Она обязана была соблюдать правила».

В изложении Луны домашние ограничительные нормы были необходимы для удержания в узде ее варварских постояльцев. «Жильцы были чересчур общительными», - жаловалась Луна. Ее же решение - комендантский час в общей зоне - было чересчур эффективным. Когда гости пересекались друг с другом, они чаще всего избегали зрительного контакта, разбегались по своим комнатам и захлопывали двери.

В общей сложности в четырех комнатах на верхнем этаже и в гостиной проживало девять человек. Этажом ниже располагались три настоящие спальни и неизвестное мне количество людей. Напротив меня жили два студента кулинарного колледжа, ночью работавшие в ресторанах на другом берегу Залива. Менее чем за полгода они сменили уже три разных жилья на Airbnb. И сменят вновь через неделю, потому что Луна отказалась

продлевать им аренду, так как они опоздали с оплатой. Черная женщина на койке в гостиной всегда уходила рано утром, возвращалась поздно ночью и редко разговаривала. Дальше по коридору одноместный номер занимала южноазиатская семья из трех человек. По-английски они не говорили, поэтому их историю я так и не узнал. К середине июня на большинство комнат претендовали студенты (либо белые, либо выходцы из Восточной Азии), проходившие летние стажировки в Google и других техкомпаниях.

По словам Луны, она «занимает свою нишу в airbnb-комьюнити». Ага. Некогда эта ниша называлась «доступное жилье», теперь же - Трущобы как Услуга.

Буднично кипящая смесь злобы и розни горожан же переливалась через край во все стороны. Не то чтобы все были одинаково виноваты. Кочующая техбуржуазия была в лучшем случае наивна, в худшем - фанатична и в целом невежественна относительно своего окружения даже по меркам двадцатилетних выходцев с окраин. Моя техбратва, с которой я соседствовал, вела довольно беззаботную жизнь. Не считая запросов женщин и работодателей, наибольшим источником их тревог был сам Сан-Франциско. Город и его горожане - особенно латиносы, черные и бездомные - пугали их. «Никто не предупредил меня, что я буду спать рядом с черной женщиной», — ворчал стажер Google, молодой американец-азиат, занявший вторую половину разгороженной гостиной. Мне подумалось, что она, должно быть, тоже не ожидала, что будет делить комнату с неприспособленным к жизни расистом, - но все же именно он пожаловался хозяйке и поменял комнату.

Такие предубеждения редко показывали столь открыто. У избалованных потребителей среднего класса, наводнивших Кремниевую долину и Залив, абсолютно все было делом вкуса. Домыслы безжалостного либертарианства настолько глубоко пронизывали мировоззрение этих новоприбывших счастливиц, что с их точки зрения жертвы подпитываемых технологиями вытеснения и джентрификации сами выбрали жизнь в бедности и убожестве - точно так же, как и они сами выбрали программирование, выбрали управленческую карьеру в крупной корпорации и избрали своим уделом комфортную загородную жизнь верхушки среднего класса. «В Маунтин-Вью дома такие милые. Словно это маленький городок, а не гигантский грязный мегаполис», - сказал мне другой стажер Google родом из Чехии. Он намеревался уехать из города в

ту же секунду, как его возьмут на работу. Другой юнец, работавший в банке в центре города, вынашивал планы покрупнее. «Дождусь следующей рецессии и скуплю все дома здесь», — мечтал он.

«Ага, только откуда ты знаешь, когда это произойдет, - ответил чех. - Может, лет через пятьдесят».

«Пять лет, пятьдесят - все равно произойдет. У меня работа такая», - сказал многообещающий банкир.

Эти детишки знали, что им было предназначено судьбой все здесь унаследовать. Систематичнее и быстрее, чем кто бы то ни было ожидал, город перестраивался ради угождения вкусам и предрассудкам этих неоперившихся королевичей.

Кстати о вкусе - он у них отсутствовал напрочь.

Чтобы сберечь деньги, большую часть еды я принялся готовить самостоятельно. Так я и понял, что запустить техстартап значительно проще, если можешь позволить себе всегда заказывать еду на дом и слыхом не слыхивать о стирке, мытье посуды, покупке продуктов и прочих повседневных заботах. Как заметил один остряк в твиттере, «техкультура Сан-Франциско ищет ответ на один-единственный вопрос: что же моя мамочка больше за меня не делает?».

Никогда я еще не ощущал себя старше и раздражительнее, чем в ходе наблюдений за тем, сколь тяжело этому «цифровому поколению» даются ежедневные ритуалы взрослой жизни. Один из ребяташек, всезнайка из Лиги плюща, чья стажировка в Google требовала глубоких математических познаний, впал в ступор, когда дело доходило до применения простой рисоварки. Его беспомощность поражала меня, поскольку рис входил чуть ли не во все его блюда. Я разъяснил ему весь процесс: кладешь рис, добавляешь воду, нажимаешь кнопку «ГОТОВКА». Его это приводило в полное отчаяние - подозреваю, он мечтал, чтобы рис для него готовил я. Ему удалось обжарить куриную грудку без костей и кожи, и то лишь потому, что он неукоснительно следовал инструкции на упаковке. «Ну и как тебе она?» - спросил я.

«Так себе. Безвкусно, - сказал он. - Главное - я наелся. Пофиг на вкус».

Когда я впервые услышал о стартапе Soylent, торговавшем клейким «заменяющим еду» растворимым порошком с абсолютно «нейтральным» вкусом, я подивился, кто же эти бесчувственные бедняги, которые захотят питаться такой дрянью. Теперь я знал. Наш чех дома не ел ничего, кроме вареных яиц. Другой гуглер предпочитал жареные тосты без чего бы то ни было. По большей части они вообще не готовили, потому что для этого работодатели нанимали специально обученных людей.

Обретая завидную уверенность в своей будущей карьере, технари переставали испытывать какие-либо иные желания - если только они не касались потребительских товаров. Однажды ночью я зашел на кухню и увидел своего соседа по комнате, который за кухонным столом внимательно смотрел какое-то видео на своем смартфоне. Было ли это какое-нибудь кино? Нет. Он смотрел рекламу обуви, одну за другой. Когда бы ни возвращался домой чех с остановки корпоративного автобуса, он варил яйцо, открывал ноутбук на кухонном столе и включал любимую фэнтезийную карточную онлайн-игру. «То есть это все, чем ты занимаешься: просто приходишь домой, играешь в видеоигры и ложишься спать?» — спросил его другой квартирант. «В принципе да», — ответил он.

Может статься, всем только шло на пользу, когда получавшие сверх всякой меры нерды сидели по домам. «Вся местная молодежь работает в технологиях и финансах. Этот город десятилетиями рождал искусство и культуру. Он стал бесплодным, - сетовала белая женщина пенсионного возраста, раздававшая листовки против джентрификации напротив ратуши. - Все обсуждают телефоны Android - да люди сами уже как андройды. Скучные все стали». Некоторым мерещился великий обывательский заговор, за которым стояли техгиганты, жаждущие уничтожить старые добрые простые удовольствия и подменить их брендованным демографически таргетированным мультимедийным лайфстайл-экспириенсом. «Они завозят детей, чтобы уничтожить культуру», - возмутился при мне один молодой, но консервативно настроенный владелец бара. Это негодование разделяли не только те, кто был вне индустрии. «Интернет - это помойка, дружище, - поделился со мной работяга из одной техкомпании, больше всего на свете хотевший стать музыкантом. - Я тут рос. Всю жизнь прожил. Раньше тут реально был центр культуры. А теперь только это, - сказал он, изображая мастурбацию пивной бутылкой. - Чья приложуха круче? У кого член длиннее?» И правда, подслушав нечаянно, как липовые «миллиардеры» с младенческими

личиками на людях обмениваются хвастливыми бреднями, можно было прийти в ярость. Первым делом они неизменно спрашивали: «Где ты?» Не «Как дела?». Не «Откуда вы?». «Ты где?». Да вот же, перед тобой, всегда хотелось мне ответить. Пожалуй, это был самый невыносимый образец техжаргона, что я слышал. «Ты где?» означало «Чем занимается твоя компания?». Это отличалось от «Чем ты зарабатываешь на жизнь?», поскольку ваша компания могла вообще не давать заработка. Тогда как ваше «где» могло обладать столь притягательными качествами, каких у повседневной работы вообще не бывало. Если вы весь день переворачивали гамбургеры, то говорили не «я повар», а «я среди карбонизированных белков».

А если были могильщиком, то отвечали: «Я там, где жизнь находит свой конец». Если же вы были писателем, то никогда не сказали бы: «Я писатель». Вы сказали бы: «Я среди контента», а если питали еще больше амбиций, то: «Я в медиапространстве». Но если вы были бы действительно амбициозны, то знали бы, что «медиа» из игры уже выбыли, «платформы» вели, а мерой - простите, «метрикой», - посредством которой инвесторы оценивали платформенные компании, было внимание, поскольку именно такую эфемерную вещь, как внимание, можно было продавать рекламодателям за наличные. Так что если у вас была какая-нибудь старомодная профессия вроде писателя, то на вопрос «Ты где?» следовало отвечать: «Я в центре внимания».

Прежде я скорее выколол бы себе глаза, чем описал себя таким образом, но в Сан-Франциско времен пострецессии, постбума, постработы и постстыда мы выживали как могли.

III

Халтура нас освободит

Я завидовал работникам техсферы, хоть и жалел их. Зарплата недурная, бонусы вообще божественные. Эта индустрия, словно инопланетный захватчик, поглощала все, чего касалась. Их радиоактивное присутствие будто стерилизовало окружающий мир, выжигая все формы органической жизни, но в теплой утробе своего корабля-матки трутни наслаждались комфортом, поощрениями и изобилием.

Один корпоративный кадровик объяснил мне, какие силы стоят за «войной бонусов» - нескончаемой вереницей такой халявы, как доставка стейков прямо на рабочее место, бесплатная прачечная, бесплатные велики и их ремонт, бесплатные услуги консьержа и, конечно же, бесплатный алкоголь. «Компания потратит на стейк долларов двадцать, но благодаря лишнему времени, проведенному сотрудником на рабочем месте, получит долларов двести», - сказал он. Таким образом, казавшиеся шикарными бонусы позволяли привлечь приносящих прибыль программистов, пользовавшихся большим спросом, даже не обещая им более высокую зарплату. К тому же халява служила удобной ширмой для рабского офисного графика.

Мои соседи-стажеры были довольны ситуацией - по крайней мере поначалу. «Все, что говорят про Google, - правда, - сказал мне один из стажеров после инструктажа в Googleplex. - Там двадцать кафешек, спортзал - все что захочешь». Каждый рабочий день рано утром он и другие гуглеры с района садились по своим ID-картам на charterный автобус, припаркованный у станции метро, и ехали 56 километров до Маунтин-Вью. Они начинали вкалывать прямо в автобусе, где был доступен вайфай, и покидали кампус не раньше восьми вечера на другом автобусе, забиравшем их после ужина в корпоративном кафетерии. Примерно так обстояли дела во всех крупных компаниях Кремниевой долины. Даже самые захудалые стартапы, занимавшие бывшие склады в районе Саут-оф-Маркет, кормили бесплатно.

«Бонусы, чувак! - воскликнул другой сосед, уже не гуглер, вернувшись домой в десять вечера в первый же рабочий день. - Я работал до девяти, потому что тогда ужин бесплатный... И такси домой оплачивают», - продолжал он. Это стало его привычным распорядком дня, который он даже не подвергал сомнению. Как и многие его современники, он практически ничего не подвергал сомнению.

В этой среде терпимость к фальши считалась необходимым условием. Недостаточно было иметь необходимые навыки, вкладывать свое время и доводить дело до конца - следовало писаться в штаны от своей работы, а в противном случае искать новую. Одни специальности были востребованнее, чем другие. Любой придурок с гуманитарным высшим образованием мог навешать лапши на уши и получить работу в маркетинге, но программистов надо было еще поискать. В один солнечный денек я прошелся по набережной до выставочного центра на 27-м пирсе, где проходила Неделя девелоперов. НедДев, как ее все называли, по сути была длившейся неделю ярмаркой вакансий со всякими слайд-шоу и дискуссионными панелями до кучи. Было странно видеть работодателей, отчаянно искавших, кого бы нанять, а не наоборот. В Америке 2010-х единственным местом, где всегда имелись вакансии, помимо Кремниевой долины, был вербовочный пункт в армию США. Сотни людей стекались на конференцию, чтобы подыскать себе работу получше, и все равно их не хватало, чтобы занять все вакансии «легенд Java, монстров Python, героев Nadoor» и другие программистские позиции, описанные ребяческим языком. Хотя очутиться на бирже труда в самом сердце экономического бума было волнующе, дурацкие названия вакансий меня напрягали. Технари с Западного побережья отличались от прочих местных жителей не только привычками, но и языком. Они готовы были называть себя как угодно, лишь бы избежать клейма «работник». Технари могли смотреть на себя в зеркале, только если на их визитках говорилось, что они рок-звезды, ниндзя или что-нибудь еще романтическое, смелое и неповторимое — что угодно, кроме правды, кто угодно, лишь бы не трутни.

Официальным языком НедДева было непроницаемое цифровое аргю. Расписание сплошь состояло из таких мероприятий и панелей, как «Интеграция Browserify и Gulp со Sprockets» или «Корпоративные Приложения Не Такие Скучные, Как Вы Могли Подумать» (с этим бы я поспорил). Я не понимал и половины того, что говорят вокруг, но не переживал по этому поводу, потому что открыл для себя уйму новых

вещей, по которым можно сходить с ума. Конвент расплзался по пирсу, заполняя просторные помещения выставочного комплекса, и спускался к холодной бетонной набережной, где стояли палатки и переносные обогреватели. Порхая от стола к столу, от одной дискуссии к другой, я собирал цветастые брошюры и впитывал новейший жаргон. Я перебирал свои воображаемые пристрастия так, будто подыскивал в магазине новые голубые джинсы:

Я без ума от **интернета вещей**.

Я без ума от **больших данных**.

Я без ума от **машинного обучения**.

Я без ума от **баз данных на основе пар «ключ - значение»**.

Я без ума от **сервисов по продаже билетов**.

Я без ума от **интеграции платформ как услуг**.

На НедДеве меня посетило озарение: не я один блефовал в текстусовке. Все так делали, даже специалисты, которые были нарасхват. Я был поражен, сколько девелоперов вроде меня были не программистами, а тем, сем и бог знает кем еще. Когда дело доходило до реальных тягот программирования, многие техниндзя не могли похвастаться черными поясами. Большая часть сложных, составных задач при создании сайта или приложения была поставлена на поток и автоматизирована, так что обладать обширными или даже фундаментальными знаниями софтверной механики не было необходимости. Работа кодера едва ли была ремеслом. Приложения из готовых опенсорсных компонентов просто сходили с конвейера. Ниндзя прибегал лишь к двум важнейшим командам: копировать и вставить. Множество известных стартапов были созданы из огрызков чужого кода, скрепленных вместе виртуальными эквивалентами скотча и проволоки.

Малейшего ноу-хау хватало с лихвой. Как и полнейшего невежества.

На одной из афтепати НедДева в баре у причала я встретил самоуверенную профессионалку, которая переехала из Техаса, где работала над маленькими стартапами, в Залив, чтобы устроиться в крупную компанию. И тут с ней произошло нечто из ряда вон выходящее. Выйдя на новую работу, она

осознала, что без ума от пользовательских интерфейсов. «Нет ничего важнее этих интерфейсов», - сказала моя собеседница. Хотя у нее не было техобразования, компания назначила ее начальницей отдела высокоспециализированных инженеров. Само собой, у женщины было довольно ограниченное понимание того, что ее подчиненные делают целыми днями. На то и был расчет: «Моя роль - быть глупой. Я понятия не имею, как всем этим пользоваться, - и если не могу разобраться за четыре секунды, проекту конец», - сказала она. Судя по всему, она была без ума от своей глупости.

Техкомпании освоили целый букет отлаженных управленческих тактик, культивирующих небрежность и прекарность. Самые крупные внедрили «групповое ранжирование», при котором коллеги и отделы в безумной сутолоке пытаются обойти друг друга, чтобы не очутиться в самом нижнем процентиле [27] по результатам оценки производительности с последующим увольнением. И большие, и маленькие компании применяли методологию «аджайла» [28] и «скрама» [29].

позволившую некомпетентным менеджерам дисциплинировать и контролировать инженеров, чью работу они не способны ни выполнить самостоятельно, ни оценить. Самые модные и новые стартапы, обещавшие веселье и свободный график, на деле отличались еще более безнравственным отношением к сотрудникам, от дискриминации при трудоустройстве до широко распространенных невыплат зарплаты. Неумная жажда наживы Кремниевой долины вкупе с новейшими инструментами повышения продуктивности и управленческими решениями вынуждали сотрудников работать в поте лица, продолжая улыбаться, пока их не выжмут до последней капли.

В этом изнуряющем беличьем колесе крутились не только наемные работники техкомпаний. Предприниматели, номинальные начальники компаний, тоже работали до седьмого пота к выгоде своих собственных боссов, венчурных капиталистов.

Стартапы обещали свободу и финансовую независимость всем тем, кто отчаянно желал и того, и другого. Однако большинство «топ-менеджеров» стартапов не владели ни тем, ни другим, так как обычно инвесторы заправляли всем процессом с момента основания до продажи своей доли. Одного жизнерадостно-циничного венчурного капиталиста я спросил за пивом: «Основатели стартапов - это капитал или рабочая сила?» Когда как,

ответил он: «Марк Цукерберг - капитал. Но на каждого Цукерберга найдется сотня парней, которых попросту уволили из их же стартапов. Это не капитал. Это рабочая сила». К тому же рабочая сила идеальная, поскольку не выносившая самой идеи солидарности. Покуда им не удавалось сколотить состояние - а удавалось немногим, - основатели вкалывали как собаки и частенько жили в барачного типа домах немногим комфортнее моего. И все же со стороны казалось, что у них всё на мази.

Я обнаружил, что практически все основатели стартапов выкладывают правду о своем печальном положении только пьяными или на условии анонимности. Трещины на ширме энтузиазма было легко заметить даже на восторженном сайте Hacker News. Подборка вопросов пользователей в рубрике «Спроси HN» дает ощутить градус стресса и тревоги, преследующих тех, кто наломал дров при поиске сокровищ в Кремниевой долине:

Должен ли я притворяться, что мой стартап уже успешен?

Что делать, если выгорел изнутри?

Сколько лет вы растратили на неудачные стартапы?

Мой стартап провалился. 9 тысяч долларов долгов, большую часть которых надо выплатить за 12 дней.

Я Финансировал Свой Прогоревший Стартап Со Своих Кредиток, Теперь Меня Судят.

Жизнь стартапера: вкалывать изо всех сил, чтобы сделать богатым кого-то другого?

У вас были проблемы с трудоустройством после того, как стартап загнулся?

Что такое «реальный опыт» и как мне его приобрести?

Пойти в армию?

Каково быть бездомным — плюсы, минусы, подводные камни?

Как вы справляетесь с депрессией?

Зачем продолжать жить?

Давайте накраудфандим на психотерапевта для страдающих депрессией хакеров?

Такова история 95% прогоревших предпринимателей. В том числе Эдриана [30] - паренька-гика с гигантской желтой кобурой для айфона, которого я встретил на вечеринке, когда он развлекал окружающих байками о его компании - подделке под Groupm. Хотя он был по-задротски обходителен, было в Эдриане что-то печальное. И как следует залил шары, он все мне поведал. Отучившись в колледже, Эдриан много лет работал менеджером в торговой сети, потом в ресторане. Стресса хватало и на этих должностях. Однако, став стартапером, Эдриан начал постоянно чувствовать себя на грани полного выгорания. Он больше не мог взять выходной или работать меньше двенадцати часов в день, не ощутив скрытого презрения коллег (которые в то же время были его друзьями) и глубокой вины перед ними. Что до ди-ректорской зарплаты - он получал бы больше, устроившись в свою же компанию рядовым сотрудником. Медстраховки у него не было, даже Obamacare [31]. Квартира у него была отстойной. Эдриан жаловался и жаловался. Я пытался указать на его достижения: он нашел инвесторов! Поднял миллионы долларов! Шел к славе! Был образчиком для миллионов!

«Если бы жизнь можно было прожить заново, я устроился бы на госслужбу», — ответил он, ссутулившись.

Мне следовало сказать ему, что нет ничего плохого в том, чтобы завершить карьеру стартапера. Но нет. Я лишь пожелал ему удачи. Через год, уже работая над книгой, я решил узнать, как у Эдриана дела.

Новости оказались так себе.

Стартап Эдриана еле держался на плаву, о чем он писал в эмоциональном посте в своем блоге. Он впал в еще большие долги и едва мог платить за жилье. Примерно через три месяца после нашей встречи Эдриан зашел в аптеку около дома, купил несколько больших упаковок сильнодействующих болеутоляющих, вернулся в квартиру и проглотил достаточно таблеток, чтобы покончить с собой, - по крайней мере, как он надеялся. Но проведенное Эдрианом онлайн-исследование способов самоубийства выдало ему ложную информацию. Вместо того чтобы

безболезненно впасть в кому с летальным исходом, он двенадцать часов извивался на полу в агонии, то и дело теряя сознание и снова приходя в себя. Когда его вырвало, Эдриан дополз до мобильного и вызвал 911. Приехала скорая. Последовали новые телесные мучения в реанимации, где доктора и медсестры, спасая ему жизнь, обследовали зондом внутренности и прочистили кишки. Эдриану повезло покинуть больницу, не лишившись почек, но следующим пунктом его назначения стала психушка, пациентам которой (если они не лежали в отключке под седативами) разрешалось коротать время за такими развлечениями, как пазлы с отсутствующими фрагментами. По словам Эдриана, который и без того уже испытывал скрытое разочарование в культуре стартапов, весь этот опыт научил его одному: корпорациям плевать на людей. Он был рад остаться в живых и работал главным официантом в сетевом ресторане среднего класса.

Грустнее всего в людях вроде Эдриана было то, что их не одолевали какие-то раздутые амбиции. Они просто делали то, что им говорят. Администрация Барака Обамы поддержала кампанию Кремниевой долины «Учись кодить» — это стало официальной государственной программой по созданию рабочих мест. На фоне традиционного рабочего рынка США, который так и оставался тлеющим пожарищем после кризиса 2008 года, навыки программирования рекламировались как чуть ли не единственный верный способ достичь именно той разновидности процветания и стабильности, к которой американцы стремились десятилетиями: красивого дома, новой машины, хорошего кредита, большого телика, полной аптечки, моднейших игрушек и пенсионного вклада.

Но отчего тогда столько программистов, которые «всего добились» в Кремниевой долине, что есть мочи ломались из кодеров в «основатели»? Управление стартапом не обязательно приносило больше денег, да и статус повышался незначительно, если только стартап не получал крупных инвестиций и должного освещения в прессе. Разгадка в том, что программисты знали: их собственная лестница к успеху уже в огне и рассыпается на куски. Они понимали, что высокооплачиваемые программистские позиции скоро растают как дым, поскольку развитие рынка кодерских курсов по всему миру снижает рыночную стоимость их навыков, а развитие искусственного интеллекта позволяет компьютерам выполнять все больше рутинных задач по производству софта. Программисты также знали, что быстрее способ подняться до уровня

основателя - найти сферу, которая еще не была автоматизирована. За каждой компанией в техиндустрии, созданной для привлечения инвестиций в Следующую Крутую Фишку (на тот момент ею была шеринговая экономика), скрывалась более крупная программа по трансформации общества - всегда в интересах класса инвесторов и руководителей.

В течение семи лет после кризиса 2008 года шестнадцать миллионов американцев потеряли работу. И в то же время благодаря своевременному оппортунизму Кремниевой долины страну заполонила бескрайняя нива халтурок [32]. Техстартапы при поддержке Уолл-стрит завалили безработных бесчисленными схемами заработка в одно нажатие - тем, что Bloomberg News назвали «предпринимательством на блюдечке». Нужны быстрые деньги? Возьми равноправный кредит [33] или начни краудфандинговую кампанию. Нужна карьера? Ищи халтуру на TaskRabbit или впаривай рекламную продукцию как влогер на YouTube. Работа с нормированным графиком, соцпакетом и сверхурочными, может, и исчезает, но на ее место пришел интернет с бесчисленными подработками и фрилансерскими возможностями, сделавший процесс выживания чем-то вроде видеоигры: нажал правильные кнопки - получил незамедлительное удовольствие и скудное вознаграждение.

Больше трети американских тружеников на сегодняшний день считаются «фрилансерами» или «неустойчиво занятыми» - устойчивость их средств к существованию зависит от прихоти начальников. А все потому, что эти люди стали предпринимателями даже не по собственной воле. Уничтожение соцобеспечения, государственного образования и профсоюзного движения породило то, что можно назвать экономикой Фифти Сента, оставляющей лишь два варианта: «Стань богатым или умри, пытаясь» [34]. Президент Джордж Буш-младший называл это «обществом собственников». Обама, очарованный своими благодетелями из Кремниевой долины, дал нам «Америку стартапов». А Дональд Трамп, самый удачливый победитель в истории, возглавил нацию «лузеров». В последней итерации Американской мечты если ты еще не миллиардер, то просто мало старался.

Не было места более удачного для начала моего покорения новой гиг-экономики [35]. чем ее печально известное цифровое дно - в конце концов, оттуда оставалось двигаться только вверх. Современным эквивалентом начальной должности разносчика корреспонденции в большой компании

был сервис удаленной работы под названием Mechanical Turk, принадлежащий Amazon - интернет-магазину Джеффа Безоса с годовым оборотом в 136 миллиардов долларов. Идея Mechanical Turk была в том, чтобы запустить цифровой конвейер из тысяч разрозненных «Задач, Требующих Человеческого Интеллекта», которые можно решить за пару секунд за соразмерное вознаграждение. Как показали академические исследования, многие туркеры работали больше 30 часов в неделю, в среднем получая меньше двух долларов в час. Тем не менее эти работники считались самозанятыми владельцами малого бизнеса. Задачи для них поставляли ученые-социологи, таким образом сокращавшие издержки при проведении исследований с большой выборкой, а также ориентированные на прибыль компании, которые в случае необходимости нанимали сотни туркеров вместо штатных и внештатных сотрудников. Хитрость была в том, чтобы разбить работу на серию дискретных и крошечных задач, подходивших устройству платформы Amazon. Проще всего деконструировались рабочие процессы цифровых B2B-сервисов, занимавшихся «поисковой оптимизацией», обработкой массивов данных, а также мошенническими схемами вроде фабрик фальшивых новостей, зарабатывавших на разнице между стоимостью труда на Mechanical Turk и стоимостью клика в агентстве интернет-рекламы.

Скорость, эффективность, выносливость - иными словами, роботизация самого себя - были залогом успеха туркинга. Подавляющая часть задач, которые предлагались на сервис, были до оскомины монотонными:

- Кликните на определенный поисковый результат в Google. Оплата: \$0,05.
- Определите по изображению чека вид коммерческой деятельности. Оплата: \$0,01.

Некоторые задачи требовали чуть большей креативности:

- Опишите картинку законченным предложением из 10 слов и более. Оплата: \$0,01.
- Напишите 5 альтернативных заголовков для материала. Оплата: \$0,05.

Когда я работал новостным редактором, мне платили в разы больше за то

же самое. Но тогда мою работу оценивали по качеству. Туркинг был бизнесом, целиком ориентированным на количество. Это не означает, что он был совсем уж бездушным:

- Научите компьютер понятию «семья». Оплата: \$0,65.
- Оцените фотографии пользователей на сайте знакомств. Оплата: \$0,03.
- Пометьте флажком оскорбительные картинки. Оплата: \$0,01.

Списки задач Mechanical Turk являли собой неприглядное зрелище убогой подноготной интернет-экономики, так как многие сайты нанимали туркеров для обеспечения цензуры по пользовательским запросам. Соглашавшиеся на такую работу подчас оказывались невольными зрителями детской порнографии. Этот подвальный рынок [36] уцененного труда был задуман для воплощения идеалов свободного рынка, а породил причудливую субкультуру цифровых мусорщиков с психологическими травмами от потока ужасов, которые им доводилось терпеть (а зачастую и физическими от многократного повторения однотипных движений [37]).

Жизнь туркера была не для меня. Я подал заявку, но ее завернул амазоновский алгоритм. «У нас проприетарные критерии отбора пользовательских записей, поэтому мы не можем разгласить причину отказа», - говорилось в мейле. Унылая стерильность их стиля заставляла мечтать о старорежимной переполненной профсоюзной бирже труда - или даже о безработице, раз уж на то пошло.

Были и другие занимательные способы наскрести по сусекам в условиях постоянных сокращений. Еще один сайт, Twitch.tv. позволял геймерам немного подзаработать на своем хобби, устраивая стримы игрового процесса для зрителей со всего света. Когда Amazon купил Twitch за 970 миллионов долларов в 2015 году, у сайта было 60 миллионов пользователей - в три раза больше аудитории спортивного эфира Sunday Night Football на канале NBC. Примерно одиннадцать тысяч из них, будучи «партнерами Twitch», получали хотя бы немного денег, устраивая регулярные трансляции и приобретая множество подписчиков. Не очень понятно, зачем кому-нибудь смотреть, как какие-то люди играют в компьютерные игры, не говоря уже о том, зачем компаниям платить этим людям. Twitch стоило

рассматривать как очередную попытку корпоративной Америки контролировать новые медиа, которые она породила, но едва ли понимала. Партнеры Twitch оказались в центре более масштабных повсеместных усилий маркетологов по помазанию на царство новых селебрити, которые служили бы проводниками рекламы для молодой аудитории, невосприимчивой к традиционным методам. Я провел несколько дней за компьютерными играми, пытаясь проложить себе дорогу на эту арену, но быстро понял, что староват для нее.

Не подвергаемые более остракизму, видеоигры стали неотъемлемой частью повседневной жизни миллиардов людей. Это было еще очевиднее в индустрии программного обеспечения, где игры были главным способом досуга. По самому своему устройству игры приучали к представлениям о риске и наградах, о жизни и работе как серии последовательных шагов, о жажде наживы, достижениях и соперничестве. Неудивительно, что Кремниевая долина хотела «геймифицировать» все стороны человеческого поведения. Корпорации тратили сотни миллионов долларов на «консультантов по веселью», помогавших «геймифицировать бизнес» - то есть заполнять самый черный труд «веселыми» вознаграждениями и наказаниями, как у собаки Павлова. Как выразился футуролог Рэй Курцвейл, скоро «не будет четких различий между работой и игрой». Если это кажется вам надуманным, вспомните, с каким успехом Facebook геймифицировал дружбу.

Секс тоже стал игрой и источником прибыли благодаря сайтам вроде Chaturbate. Как следует из названия, Chaturbate - это Twitch для секс-шоу, часть которых проводили в настоящих борделях. Примерно за десять центов зрители могли купить виртуальный жетон и оставить в качестве чаевых модели, которая после того, как анонимные владельцы Chaturbate брали свою долю, получала меньше пяти центов. Помимо того, что оплата жалкая, мастурбировать за копейки не так просто, как кажется. Форумы вебкам-моделей полны печальных историй о панических атаках, посттравматических флешбеках, грубых клиентах и дорого обходящихся глюках сайта. «У меня нет настоящих друзей, - писала одна такая девушка. - Все они в университетах, живут своими жизнями, состоят в отношениях, а я чувствую себя совсем забытой». Тогда как традиционным социальным институтам не было дела до такой молодежи с неустойчивой занятостью и неполным образованием, пострабочая шеринговая экономика пришла им на выручку, позволив выступать в роли виртуальных стриптизерш. Кто сказал,

что в техиндустрии нет места женщинам?

Главной историей успеха шеринговой экономики стал селебрити ютьюба, для которого работа и игра, реальность и выдумка слились до неузнаваемости. В его восхождении к славе было немало спорного, не в последнюю очередь политические взгляды и выбранный юзернейм: PewDiePie. Произнесенный его протяжным высоким визгом, он звучит еще более странно: «Пью-дии-пааааааййй!» Под этим псевдонимом скрывается Феликс Челльберг, живущий в английском Брайтоне, как и я когда-то, только дом у него гораздо лучше. Ютьюб-канал PewDiePie набрал 10 миллиардов просмотров и 40 миллионов подписчиков — и эти цифры постоянно растут. Делал он для этого только одно - играл в видеоигры на камеру. Убивая виртуальных монстров, PewDiePie визжал, чертыхался и издавал странные булькающие звуки к вящему удовольствию юных (большой частью мужского пола) зрителей, которых прозвал «армией бро».

Завершая большинство видео «брокулаком» (дружеским ударом кулак о кулак) прямо в объектив, PewDiePie стал кем-то вроде суррогатного старшего брата для миллионов геймеров подросткового возраста. Его угловатые шведские черты были созданы будто для карьеры в третьесортном бойз-бэнде. Его хорошенькая итальянская подружка тоже была ютьюб-селебрити под ником CutiePieMarzia. Их культ личности не сводился к восхищению внешними данными и образом жизни. PewDiePie был экзистенциальным бро, чье безостановочное нытье о тщете всего сущего отзывалось в сердцах подростковой аудитории по ту сторону экрана. Как он выразился: «Я чувствую такую пустоту внутри, понимаете? Ставьте хэштег #ЭТОПРОМЕНЯ!»

Когда шведская газета написала, что PewDiePie зарабатывает до семи миллионов долларов в год на своих видео, он стал защищаться перед завистливыми «хейтерами»:

Они считают, я целыми днями только и делаю, что сижу на жопе и ору в монитор... что правда. Но помимо этого я еще много чего делаю... Мне все равно, что вы думаете. Жизнь несправедлива. Так уж устроено. Если считаете кого-то смешнее меня, идите обновляйте его страничку с видео раз за разом, потому что именно на этом мы зарабатываем.

Доход PewDiePie зависел от индустрии видеоигр, годовая выручка которой

составляла 61 миллиард долларов. Хотя он и был своего рода рекламщиком, он отказывался от спонсоров, то есть многомиллионную прибыль приносили ему исключительно доходы от рекламы через Google. Со временем он все же стал принимать спонсорство, в том числе от Disney. Слишком хорошие были деньги, чтобы отказываться. Но вместе с ними он привлек внимание, которое пустило его карьеру под откос. Он не переваривал критику и стал параноиком. В декабре 2016 года он заявил, что его благодетели в YouTube сговорились сбросить его с пьедестала и заменить «какой-то раковой опухолью» - женщиной из Индии. «Я белый. Я могу об этом говорить вообще? Но мне действительно кажется, что есть проблема», - сказал явно взволнованный PewDiePie армии бро. Некогда скрытые тенденции стали заметными. В его видео об играх появились изображения свастики и куплеты из Deutschland liber alles. Он покрасился в блондина и снял на камеру, как зигует. В январе 2017-го он выложил видео с двумя по пояс голыми индийцами, которые держат баннер «СМЕРТЬ ВСЕМ ЕВРЕЯМ». Несмотря на заверения PewDiePie, что это шутка, Disney прекратил его спонсировать, а YouTube исключил из топа лучших каналов для рекламодателей. Его доходы сократились, но армия бро осталась верной - и каждое новое видео по-прежнему собирало миллионы просмотров.

Клип «Смерть всем евреям» не был какой-то случайной находкой PewDiePie на просторах интернета. Он сам его срежиссировал, наняв на сайте Fiverr индийцев, чтобы они снялись с придуманным им плакатом. Очередной выскочка от шеринг-экономики, Fiverr был каталогом оказываемых фрилансерами шашбашек, от иллюстрирования до редактирования - все за фиксированные пять долларов. Запущенный в 2010 году двумя израильскими технарями, за пять лет Fiverr привлек более 50 миллионов долларов инвестиций при 15 миллионах годового дохода. Инвесторы Кремниевой долины хвалили «необыкновенное видение» создателей и были без ума от «ликвидности, скорости оборота и мотивации», которыми компания обогатила мировой рынок.

Основатели утверждали, что Fiverr станет следующей глобальной многомиллиардной компанией, преобразовав сферу услуг. «Мы не заинтересованы в том, чтобы держать людей в рабстве до самой смерти», - сказал CEO Миха Кауфман.

Конечно, не заинтересованы.

В интернете было множество фрилансовых сайтов и до Fiverr. Единственная инновация сервиса оказалась его же фатальным ограничением. Система фиксированной оплаты породила то, что экономисты называли «искусственным дефицитом» — не товаров или услуг, а денег. Она работала как любимое «пропорциональное налогообложение» либертарианцев, только в отношении зарплат. Работаете пятнадцать минут? Заработали пять долларов. Два часа? Все равно пять долларов. Последствия были двоякими: во-первых, снижение качества; во-вторых, снижение стоимости труда — не только тех, кто поставлял услуги на сайте, но в сервисной экономике как таковой.

По самому своему замыслу модель Fiverr обеспечивала инвесторам ограниченный период получения прибыли, так как материальной ценностью для фрилансеров обладали лишь те услуги, которые заключались в повторении и легко деконструировались - а потому должны были в ближайшем будущем исчезнуть в результате автоматизации. Этот и другие сервисы шеринговой экономики представляли собой бомбу замедленного действия, которая как нельзя более устраивала акционеров, получавших прибыль на каждом этапе процесса. Это пользователи - то есть работник - были теми, кто терял больше всего от технологического «прогресса» на рынке труда.

Чего только люди не были готовы сделать за пять долларов - точнее, \$3,92 после сервисных сборов. Куча объявлений обещали разработку сайтов на заказ. Другие предлагали на скорую руку придумать логотип, вычитать текст или оформить резюме. Я рассчитывал найти себе место в этой странной нише полуподвального консалтинга за копеечную ставку. Тысячи людей платили по пять долларов незнакомцам за решение вопросов, которые находили чересчур сложными, нервными или тривиальными, чтобы разбираться с ними самим.

Хотя пользовательское соглашение Fiverr пресекало «вздор» и «неприкольный контент», сервис терпимо относился к объявлениям, предлагавшим «алгоритм написания книг для Kindle», технологию «накручивания лайков в соцсетях» или даже «прибыльную стратегию мошенничества на рынке форекс [38]» - очевидное кидалово, которое Fiverr на какое-то время отмечал как «рекомендуемое». Я погрузился в царство туманной этики. Не мне было решать, что прикольно, а что нет, - это делал Fiverr. Наказание за неприкольность - вечный бан. А я не был готов

рисковать оказаться в пожизненном изгнании.

Я методически просматривал услуги, которые предлагали фрилансеры. Казалось, наибольшим спросом пользовались несбыточные обещания. Неприкосновенных тем не было.

- Я научу решать вопросы жизни и смерти за \$5

Эту халтуру запостил сертифицированный сервисом «топовый продавец», представлявшийся брокером на рынке драгоценных металлов.

Другая популярная тактика предполагала владение особыми силами. Небесные пророки, медиумы, шаманы - на Fiverr были все. «Прирожденная Святая Жрица» из Словении обещала наложить «мощный ДЕНЕЖНЫЙ заговор, который сделает вас состоятельнее и богаче». Состоятельнее и богаче? За пять долларов? Где тут записываются?

У Святой Жрицы был рейтинг 4.9 на основе отзывов 219 довольных клиентов. Каждому покупателю она ставила quid pro quo [39] пять баллов из пяти. Иногда даже давала бесплатную повторную консультацию. «Я пользовался металлодетектором, - писал один клиент, - но ничего не нашел». На что Святая Жрица отвечала: «Бриллиант и рубин глубже в земле».

Неудивительно, что у нее были такие блестящие оценки. Ее внешность способствовала тому. У Святой Жрицы были белоснежная кожа, большие глаза с длинными ресницами, аккуратно причесанные темные волосы и ярко-красная помада. Она могла бы быть моделью. Более того, она ею была! Я нашел тот же самый юзерпик на сайте о готической моде. Впрочем, скорее Святая Жрица была мошенницей, использовавшей чужую фотографию.

Другой вид халтуры был на злобу дня.

- Помогу вам Пережить Фатальную Эпидемию Вируса Эбола за \$5

Насколько мне было известно, лекарства от Эболы не существует. Но кто я такой, чтобы спорить с пятизвездочным продавцом? Могут ли 2679 пользователей ошибаться? Еще один фрилансер, наживавшийся на смертельной пандемии, обещал «Простое Домашнее Лечение»

безрецептурными препаратами. «Так сейчас все делают в Африке», - гласило объявление. Оповестите Всемирную организацию здравоохранения!

Тем не менее не все ладилось в Фиверрвилле. На местном форуме продавцы обменивались историями о недобросовестной конкуренции со стороны аферистов, недоплатах со стороны Fiverr, спорных правилах, скромных продажах и бесконечных часах работы. Некоторые находились на грани отчаяния. Fiverr даже призывал работников по электронной почте повысить производительность, преодолев депрессию. Постоянная работа на Fiverr вела и к телесным недугам: множество закабаленных фрилансеров начинали стремительно толстеть. «Понимаю ваши проблемы! Сама недавно джеггинсы [40] купила», - сочувствовала коллеге одна женщина. Другой комментатор смекнул, как из этого извлечь выгоду. «Если кому интересно, - писал он, - я сейчас готовлю для Fiverr предложение по онлайн-фитнес-коучингу».

Fiverr позволял ознакомиться с новым образцовым работником: располневшим, страдающим от депрессии прощельгой, который не покладая рук строит козни против сослуживцев, подстрекаемый далекими архитекторами виртуального рынка — единственными настоящими победителями. Компания постепенно усвоила этот образ, запечатлев его в метрорекламе, изображавшей утомленную модель с растрепанными волосами и синяками под глазами. «Ты обедаешь одним кофе. Ты доводишь все до конца, а все концы заводишь в воду. Депривация сна - твой любимый наркотик, — гласило объявление. - Ты можешь быть творцом». Когда деловитость превратилась в статусный символ, гламуризация изнеможения стала неотвратима.

Процветающий рынок рекомендаций придавал видимость надежности... чему угодно по желанию клиента. Спрос на хвалебные отзывы был спровоцирован преимущественно прочими денежными схемами на Fiverr и за его пределами.

Одна плодовитая топовая пользовательница Fiverr средних лет по имени Рода Ли занималась продвижением фальшивых рекомендаций. Она преподавала английский в университете, а также была «опытной профессиональной актрисой» с внушительной коллекцией собственноручно снятых промовидео. У нее было одно условие:

«НИКАКИХ САЙТОВ ЗНАКОМСТВ ИЛИ САЙТОВ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ». Все остальное годилось. Рода предпочитала импровизировать, из-за чего ее болтовня казалась искренней, хотя любой преданный почитатель ее роликов заметил бы, что все дифирамбы, записанные под впечатляющим количеством псевдонимов, были чисто рекламными:

- Привет, меня зовут Жозефин, и я хотела бы поделиться своим опытом использования силиконовых грудных имплантов...
- Привет, меня зовут Эрин, и я крайне рада, что могу поделиться тем, как наконец сбросила вес после рождения двоих детей с помощью комбинации таблеток...
- Привет, я Найла, и я хотела бы поделиться крайне позитивным отзывом...
- Привет, меня зовут Анна, и да, это действительно была я...

Клиенты были в восторге. «Как правдоподобно! OMG!!» - восхищался один. Другой отмечал, что в ней «чувствуется искренний живой человек... а НЕ корпоративный рупор». Не то слово. Я нашел на ютьюбе видео, в котором она рассказывала очередную душещипательную историю с чудесным хеппи-эндом. Она утверждала, что травяная витаминная настойка «против всех форм зависимости», бутылка которой стоила 79 долларов, избавила ее мужа от жутких вспышек агрессии после возвращения из Ирака. Чудо из чудес!

Я решил проверить себя на Fiverr. Завести собственный магазин было просто. Я загрузил свою улыбающуюся фотографию и набросал привлекательное описание для раздела о себе.

Я начинающий глобальный предприниматель, преисполненный решимости преобразовать мир смелыми, подрывающими идеями и технотрудностями. Я работал в крупных корпорациях и маленьких стартапах, а также имею за плечами десятилетний опыт работы мультиплатформенного журналиста, писателя, редактора и интервьюиста.

Слово «интервьюист» я придумал. Мне показалось, оно звучит так же прогрессивно и устрашающе, как «мультиплатформенный».

Далее следовало придумать халтуру - начиная с ее названия. «Выбирайте мудро», - напутствовал сайт. Объявление должно было содержать не более 80 знаков и начинаться с местоимения «я» и глагола. Я четко представлял, что хотел бы сделать. И чего не хотел. Но что я мог сделать? Навязчивая пустая строка вызвала у меня творческий паралич.

Я... отвечу на ваши мейлы?

Жуткая идея. Я на свои-то мейлы отвечать не люблю, с чего бы мне отвечать на чужие?

Я... повищу вместо вас на линии?

Та же проблема. Нельзя сколотить состояние за прослушиванием Muzak [41] в чистилище. Надо было изменить подход. В чем я хорош? Я был журналистом, но заслужил за десять лет столько уважения, сколько получил бы за тот же срок, работая могильщиком. Я работал, хотя это был непродолжительный и горький опыт, руководителем. Точно! Публика жаждет мудрых наставлений и железной руки. Я мог бы стать Тем, Кто Решает.

Я... буду вашим боссом.

«Слишком коротко», - пожаловался Fiverr.

Я... скажу, что вам делать.

«Просто прекрасно», - ответил компьютер.

Тем не менее нужно было выбрать специализацию. Должны же у меня быть хоть какие-то полезные навыки? Я задумался. Хм-м. В прошлой жизни я писал рецензии. Мне пришло в голову продавать книжные рекомендации. Конечно, люди отдавали их даром на Amazon, но мои-то будут персонализированные. Сверх того, всем, кто заплатит пять долларов за мой совет, можно посоветовать купить мою же книжку.

Fiverr отверг мою первую попытку дать объявление.

Описание содержит чрезмерное повторение терминов: книга

Мне не оставалось ничего иного, кроме как раскрыть словарь синонимов и попробовать снова. Обновленное объявление, которое сайт принял, включало следующие строки:

Книжные магазины могут пугать. Рецензии могут обманывать. Возможно, вы просто не знаете, с чего начать, — это нормально!.. В отличие от других рецензентов, я прочел буквально сотни книг.

Я хотел подстраховаться, поэтому запостил еще одно предложение. Концепция была та же.

— Я объясню вам, за кого голосовать.

Выборы ставят много сложных вопросов, главным образом - кто из множества кандидатов в длинном, сбивающем с толку избирательном бюллетене заслуживает вашего голоса?

Как активный избиратель с более чем десятилетним стажем... Я имею широкий опыт в оценке кандидатов и их относительных достоинств.

Я с радостью облегчу ваше бремя в день голосования. Всего за пять долларов я помогу заполнить ваш бюллетень...

Не откладывайте! Поучаствуйте в демократическом процессе уже сегодня!

Теперь оставалось откинуться на спинку кресла и считать деньги.

Несколько дней прошло без запросов. Моя «аналитика» показывала печальную правду.

Клики 4

Заказы 0

Отказы 0

Ноль отказов! Хоть чем-то можно похвастаться: уровень удовлетворенности клиентов был стопроцентный.

С моим подходом было явно что-то не то. Мне требовался совет эксперта.

Ментора. Может, кто-то на Fiverr мог бы помочь?

Я нашел Кори Феррейру через его сайт makefiverrmoney.com, который был рекламной площадкой для его книги «Успех Fiverr: \$4000 в месяц, 8 рабочих часов в неделю». Книга стоила 17 долларов. Еще за 50 долларов Кори был готов поделиться идеями ста подработок, тридцатью предварительно записанными видеоуроками, аудиокнигой и аудиозаписью «вебинара». Возлагая надежды на эмпатическую связь из-за нашего общего имени, я предложил Кори пообщаться по скайпу. Он согласился. Тогда я уговорил его раскрыть свои секреты бесплатно.

Уроженец Торонто чуть младше тридцати, Кори зарабатывал онлайн с шестнадцати лет, когда сделал сайт для папиного друга, заработав 100 долларов. Расценки Fiverr были значительно ниже, однако он рассматривал сервис как средство для привлечения клиентов. Он начал с таких простых задач, как перенос сайта с одного сервера на другой, постепенно впаривая покупателям на Fiverr услуги подороже. Сработало. Затем он расширил список своих услуг, собезьянничав услуги, которые предлагали другие топ-продавцы на сайте, и нарушив пользовательское соглашение размещением дублирующих объявлений. Хотя одно время он ратовал за количественную стратегию с объемом продаж не менее 30 подработок в день, в конечном счете Кори вернулся к концепции впаривания.

«Люди выполняют слишком много работы за четыре доллара», - сказал он. Без шуток.

Кори попал на Fiverr «как раз вовремя» - за три года до меня. «Когда я начинал, - вспомнил он, - слоганом было „А вы что сделаете за пять долларов?“ Теперь все иначе». По его словам, после того как Fiverr «выстрелил» в качестве рыночной платформы для фултайм-фрилансеров и предпринимателей, сервис стал каннибализировать [42] его сторонние доходы, вынуждая поставщиков услуг вне сайта снижать расценки, чтобы сохранить конкурентоспособность. Например, Кори привык к ставке онлайн-копирайтера примерно один цент за слово. Fiverr опустил ее до полуцента. Со временем вдвое сократился весь его доход от сайта. «Я зарабатываю не так много, как раньше, - сказал Кори. — Когда-то Fiverr приносил мне четыре тысячи долларов в месяц. Фактически это была моя основная работа. Я даже перестал заниматься веб-дизайном. Теперь я получаю около половины той суммы».

Столкнувшись с замедлением развития бизнеса, Кори решил попробовать новый подход. Он начал «продавать метод». Идею он почерпнул из книги «Миллионер с ноутбуком» о «пути парня, который был практически бомжом, а потом сколотил состояние в интернете. Одной из вещей, о которых он писал, было производство „информационных продуктов"». Так и возникла книга «Успех Fiverr» Кори Феррейры, продавшего «сотни» экземпляров. По его словам, большинством покупателей были фултайм-фиверреры из стран вроде Филиппин или Индии, где пять долларов были гораздо более крупной суммой. Издание книги также ознаменовало новый этап для Кори, который стал тратить меньше времени на трудоемкий веб-дизайн, посвятив себя попыткам изобрести холодный синтез [45] интернет-маркетинга: «пассивный доход». Это было сокращение для различных способов заработать, не пошевелив пальцем. Одни были проверенными, но малодоступными - например, жить за счет сложных процентов от инвестиций и сбережений. Другие (в отличие от методов Кори) - чересчур замысловатыми, неудобными или нелегальными, как финансовые пирамиды или кредитное мошенничество с привлечением спам-ботов. В сравнении с более надежными способами получения пассивного дохода (как наследование трастового фонда) эти схемы имели относительно низкий барьер входа. Так или иначе, их притягательность была очевидна. «Рано или поздно наступает момент, когда обмен своего времени на деньги становится ограничением, понимаешь?» - спросил Кори. О, я понимал.

Если Fiverr не приносил быстрых денег, всегда оставалась Следующая Крутая Фишка. «Fiverr - как новый eBay», - объяснил он. Его лирическое отступление приняло меланхолический тон. «Помню, как eBay только появился. Молодой я был еще. Но уже тогда зарабатывал. Кругом только и говорили, как заработать на eBay. Кто-то мне сказал тогда: „Во время золотой лихорадки надо продавать лопаты,,».

«Примерно это я и делаю с Fiverr», - сказал он.

Благодаря ностальгическим воспоминаниям канадского Кори на меня снизошло прозрение. Я чувствовал себя так, будто он раскрыл мне какую-то пророческую мудрость. Не ищи золото - продавай лопаты тем лохам, которые надеются разбогатеть в поисках золота. Запостить объявления на Fiverr означало выставить себя простаком. Впаривать же налево и направо нетерпеливым фиверрерам руководство по тому, как разбогатеть здесь и

сейчас, означало влиться в доблестные ряды продавцов лопат. Именно из них, понял я наконец, мой airbnb-хозяин. Как и компания, у которой я арендовал серверное пространство для хостинга своего сайта. Как и «организаторы стартаперского комьюнити», продававшие билеты на конференции и нетворкинг-вечеринки. А также стартап-премии, сайт Hacker News и вообще весь экономический аппарат Кремниевой долины, навязывавший идеал индивидуальных достижений. Мы, липовые стартаперы, были не предпринимателями. Мы были лохами, которых развели торговцы лопатами - гораздо более умные, чем твердолобые «инноваторы», остававшиеся без награды за весь свой труд. Торговля лопатами была не единственным способом разбогатеть в мире технологий, но она была... способом Кремниевой долины.

IV

Крэк для детей

Для человека столь некомпетентного в бизнесе, как я, концепция продажи метода, а не продукта или услуги, стала откровением. Этот урок стал для меня развитием старой поговорки о том, что человека надо учить рыбачить, а не давать ему рыбу. Теперь идея такова: надо заставить его платить за уроки рыбалки, а в случае необходимости — предложить взять кредит на обучение, забыв упомянуть, что пруд уже осушен. Мудрый бизнес! В обществе позднего капитализма со стремительно исчезающими возможностями для работающих бедняков и почти полным отсутствием контроля предпринимателей что могло быть лучше торговли пустыми мечтами? Слишком многие истосковались по ним.

Однажды мне пришел мейл с теплым приглашением поучаствовать в очередном надувательстве.

Здравствуйте, мистер Пайн.

Меня зовут Арон. Последнее время я раздумываю об идее стартапа: приложении, которое позволит простым людям фотографировать новостные события, спортивные соревнования, модные показы и так далее... Так как вы работали в организации, которая занималась чем-то подобным, будет здорово, если вы присоединитесь ко мне в качестве сооснователя этого проекта.

Буду с нетерпением ждать вашего ответа...

Арон Коэн [44]

Странное послание. Я насторожился. Но и заинтересовался. Я решил разузнать об Ароне побольше. В его профиле на LinkedIn говорилось, что он работал в подразделении 8200 Управления военной разведки израильской армии, аналоге Агентства национальной безопасности США - продвинутой, засекреченной и амбициозной службы, занимавшейся

электронной слежкой и приютившей много техпредпринимателей.

Арон выглядел молодо, но был старше меня. На фото он смотрел куда-то вбок, а на голове у него была федора - модная шляпа, которую любили носить непривлекательные технари-шовинисты. Также Арон интересовался биткойнами. Я решил воздержаться от поспешных оценок. В конце концов, у него был безупречный вкус в выборе потенциальных сооснователей. Я ответил ему.

Привет, Арон.

Благодарю за ваше любезное предложение. Раз вы провели предварительные исследования, вы должны были понять, насколько это проблемная область... Вы располагаете необходимым опытом работы? И какой у вас стартовый капитал?

Кори

Арон ответил быстро. Он сообщил, что был сооснователем «компании, занимавшейся дополнительными видами обслуживания в мобильной отрасли» (что бы это ни значило), но встретил «плохого человека», который втянул его в мошенническую схему. «Этот злодей украл у меня все три миллиона долларов, которые я заработал за всю жизнь», - писал Арон. После этой слезливой истории он вернулся к делу.

Какой бюджет, на ваш взгляд, необходим для такого незатейливого стартапа, если учитывать, что зарплаты коллективу будут выплачиваться в основном опционами/акциями компании?

Опа! Вот и свидетельство того, что Арон действительно имел опыт управления техкомпанией: он не хотел платить своим сотрудникам.

Я знал, что жадных людей обдурить легче всего. Интересно, как Арон потерял свои три миллиона? Вот бы услышать версию «злодея». Покопавшись в сети еще, я нашел упоминание Арона на любопытном сайте. Там были десятки заблюренных фотографий обнаженных женщин, их лиц не было видно. Под ними были подписи на иврите, которые я пропустил через гугл-переводчик. Все эти женщины оказались очень дружелюбными! «Россия секси и похотливый оргазм разговор также ждет вас по телефону», - предлагала одна.

Это был эротический вебкам-сайт - «первый своего рода в Израиле!». Арон был его владельцем. Итак, мой потенциальный бизнес-партнер был киберсутенером. Но это не все! Он был также продавцом лопат — образцовым техпредпринимателем, - и хотя я еще не до конца понимал, каким образом, но этот плутоватый тип следовал тому же базовому шаблону, что и более удачливые интернет-предприниматели. Заниматься бизнесом с Ароном было явно неразумно, но можно было научиться у него чему-нибудь.

Я открыл еще один зарегистрированный на Арона сайт - на этот раз на болгарском. Экран загромождали окошки с яркой мигающей рекламой. «СТАНЬ СЕЛФ-МЕЙД-МИЛЛИОНЕРОМ, - гласило одно объявление. - ЭТО ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЛИЧНО ВАМ ЗАРАБАТЫВАТЬ ДО [s/c] \$1620,90 ЕЖЕДНЕВНО, РЕЗУЛЬТАТ ГАРАНТИРОВАН!» Я весь внимание.

Сайт мог похвастаться несколькими видеоотзывами, которые запустились все разом. Свежеиспеченные миллионеры были в таком восторге, что лопотали наперебой. «Привет... селф-мейд-миллионер». «Я самостоятельно заработала миллионы». «Я использовал ALgoPrime где-то семь месяцев, и я чертов селф-мейд-миллионер». Лицо одной из довольных клиенток бросилось мне в глаза. Это была женщина с подозрительно знакомыми голосом и внешностью. Как ее звали? Анна? Жозефин? Точно, Рода'. С Fiverr! «Меня зовут Сьюзен, - сказала Рода. - Я мама-домохозяйка и, да, тоже миллионерша». Мир, конечно, странное место. Как интернет мог быть настолько маленьким?

Постепенно умолкли все голоса, кроме одного. Он принадлежал мужчине, называвшему себя изобретателем этого денежного онлайн-чуда. Он говорил, что создал мощную трейдерскую программу для миллиардеров из хедж-фондов, которые сразу уволили его. В отместку он забрал с собой свою секретную технологию и решил ею поделиться... Что произошло дальше, я так и не узнал, потому что нечаянно закрыл окно.

Но призрак в машине пришел на выручку, так как браузер тотчас же преподнес другую, но очень похожую историю. Она тоже открывалась серией видеоотзывов. «В прошлом году я потерял все свои деньги и дом. К 2014 году я стал миллионером», - сказал кто-то. Но как? Дальше раздался хорошо поставленный, убедительный мужской голос. «Поздравляю, вы тоже скоро станете миллионером, - сказал он. — Для этого нужно лишь

пару раз кликнуть мышкой». Звучало это как непреложный факт. Я и так только и делаю, что кликаю. Пора уже получать за это деньги. «Вы можете вступить в наше секретное Общество миллионеров сегодня совершенно бесплатно. Да, бесплатно. Бесплатно на сто процентов. Никаких уловок... Посмотрите сами, нигде нет кнопки „Купить сейчас"». Я осмотрел окно браузера. Парень не врал.

Мы не притворяемся интернет-гуру, чтобы обдурить честных людей вроде вас и срубить немного бабла. Кто я? Меня зовут Брэд Маршалл - и да, я тоже миллионер.

Брэд тоже хотел убедить меня, что он не такой, как все. «Я не из типичных миллионеров-козлов», - внушал он. Он свой парень.

«Я не только мультимиллионер, но и член небольшого секретного клуба, который называется Общество миллионеров», - продолжал он.

Никто не знает про наше секретное сообщество и систему, которой мы пользуемся. Именно поэтому мы и добиваемся всего так просто и каждый раз. Вы первый посторонний, которому мы решили поведать свой секрет.

Было что-то сюрреалистическое в полудобровольном просмотре этой онлайн-рекламы. Как я очутился здесь? Который час? Настоящий ли человек этот Брэд? Или еще один актер с Fiverr? Он клялся раз за разом, что не захватывал мой браузер, чтобы втянуть меня в очередной лохотрон. Систему своего тайного общества он называл «на сто процентов легальной и этичной». «Наше программное обеспечение работает. Нам нечего скрывать». Он постоянно повторял: «Нам нечего скрывать». Тогда почему общество секретное? Но он так напористо продолжал рассказывать, что на размышления времени не оставалось.

Брэд перешел к бойкой презентации программных средств Общества миллионеров. «Я сделал несколько простых шагов, положил двести пятьдесят долларов на счет... Смотрите, что происходит. В считанные минуты двести пятьдесят выросли до пяти тысяч трехсот шестидесяти пяти - только за то время, пока я говорил с вами, - сказал он. - Вот видите, как просто». Я не понял, что произошло, но Брэд звучал убедительно - и даже показывал экселевские таблицы. «Буду с вами откровенен: вы приглашены в наш членский клуб человеком, который действительно заботится о вас», -

сказал Брэд. Как мило! Наверное, это был Арон.

Наладив эмоциональную связь, Брэд перешел к сути. «Помните, я говорил, что вступить можно совершенно бесплатно? Я соврал. Вам это обойдется в пятьдесят тысяч долларов», - сказал он. Ой.

Но не паникуйте... Мы даем вам доступ к автоматической системе, которая будет приносить вам миллионы на протяжении многих лет... Вам ничего не нужно знать о трейдинге... Программа обо всем позаботится.

Скромная инвестиция в пятьдесят тысяч быстро окупится, уверял Брэд. Не успею я и глазом моргнуть, как стану зарабатывать триста тысяч в месяц, как и он. Программа Общества миллионеров была такой мощной, что «трейдеры крупнейших банков США» пытались купить эксклюзивные права на нее. Но Брэд им отказал. «Слишком мощный инструмент, чтобы отдать его в плохие руки», - сказал он. Я не мог не согласиться. Доверять деньги богачам нельзя.

Я понял, что приблизился к разгадке того, как Арон потерял свое состояние. Я вбил «Общество миллионеров мошенники?» в поиск гугла. Несколько довольных клиентов утверждали, что нет. Но большинство писали, что Общество миллионеров действительно кидалово, - и советовали попробовать их собственную финансовую программу. Я нашел на ютьюбе видео мужчины по имени Стив Доурдил, который с успокаивающим британским акцентом разъяснял мошенническую схему Общества миллионеров, сравнивая с похожими ресурсами. «Девяносто пять процентов из них - полная фигня или просто разводка, - заявил Стив. - Многие ходят кругами, прыгают с сайта на сайт, ничего не зарабатывают и остаются на мели». Стив пояснил, как устроена его собственная маркетинговая система - Сеть мгновенного заработка. «Думаю, вы будете полными дураками, если ищите что-то легальное, настоящее и не попробуете мою программу. Вам нужно только нажать на ссылку ниже, заполнить профиль и перейти на страницу с тридцатипятиминутным видео, - сказал он. - Вы сможете зарабатывать на этом через день-другой, если захотите».

Я достаточно грубо отшил Арона, после чего он замолк с концами. Независимо от того, предлагал ли он сотрудничать всерьез или нет, как минимум в один онлайн-лохотрон он был вовлечен в любом случае. Даже

если его версия событий правдива (и даже если он не киберсутенер), жалости он не вызывал. Любое мошенничество, основанное на жадности жертв, делало их и соучастниками. Очевидная жадность Арона указывала на его причастность. Тем не менее, если его предложение, как я подозревал, было просто еще одним разводом - пусть более утонченным и изощренным, чем Общество миллионеров, - кое-чем оно было примечательно. Раз мелочный шарлатан вроде Арона мог получить и потерять небольшое состояние только благодаря интернету и набору психологических приемов, то возможности могущественных корпораций при достаточном количестве денег, амбиций и манипуляций были безграничны.

Размышляя об этом, я отправился на очередную техвечеринку, где встретил Сайруса и Джо - двух парней, которые недавно окончили колледж и работали младшими сотрудниками маркетинговой техкомпании в Финансовом квартале. Гламурная сторона бизнеса была им неведома. Они занимались «лидогенерацией» — то есть, как они пояснили, составлением баз мейлов для других компаний, рассылающих всякий спам, например предложения студенческих займов на обучение в убогих университетах, созданных ради вытягивания денег.

«Мое начальство такое циничное, - пожаловался Джо. - Наш вице-президент говорит: „Если вы понимаете фармацевтическую индустрию - понимаете и технологическую". Одно разводилово. Надо лишь убедить людей, что они нуждаются в том, что ты продаешь».

Сайрус поправил: «Вообще-то он сказал: „Заниматься интернет-маркетингом - все равно что продавать крэк детям"».

«Точняк», — кивнул Джо.

Впаривать наркотики звучало еще выгоднее, чем лопаты.

Мои новые знакомые не просто повторяли высокомерный слоган своего начальника - они в точности передали стратегию техкомпаний по привлечению и удержанию клиентов. Их работа заключалась не только в том, чтобы определять потенциальных клиентов и засыпать их предложениями. Она также предполагала изощренные психологические манипуляции, которым компьютеризация обеспечила невиданный масштаб

и полуавтоматический таргетинг.

Я ближе познакомился с этими методиками на ежегодной Конференции стартапов в знаменитом центральном театре «Фокс» в Редвуд-Сити. Выпускник Стэнфорда и стартапер Нир Эяль заговорил несколько сотен слушателей в зале кратким пересказом своей книги «На крючке: как создавать продукты, формирующие привычки», которая обещала дать маркетологам ключ к бессознательному.

«Все сводится к работе Б. Ф. Скиннера», - заявил Эяль. Скиннер, прославившийся экспериментами по оперантному обусловливанию [45] у животных, отрицал существование свободной воли и человеческого достоинства и однажды написал: «Вопрос не в том, думают ли машины, а в том, думают ли люди». Чудовищные теории Скиннера вдохновили Энтони Берджесса на жуткие сцены психологических пыток в «Заводном апельсине». Но здесь Скиннер был героем. При креативном применении новейших открытий в области нейробиологии, человеческого поведения и эволюционной психологии маркетологи стартапов могли сделать пользовательскую реакцию настолько же предсказуемой, как у лабораторных крыс. «Нам известно, что nucleus accumbens не стимулирует удовольствие как таковое», - сказал Эяль об особом отделе мозга. По его словам, разгадка в том, чтобы вызвать «стресс желаний» и затем заработать на «ожидании вознаграждения». Это напряжение «свойственно всем сортам формирующих привычку технологий», особенно фейсбуку. Гигантский отпрыск Цукерберга уже попадал в новости в связи с проведением тайного научного эксперимента, в рамках которого эмоциями пользователей манипулировали, выборочно подтасовывая контент в ленте, а также в связи со слушаниями Конгресса о распространении сайтом иностранной пропаганды в ходе выборов 2016 года. Но посетителей Конференции стартапов не тяготили кошмарные последствия таких методов. Их заботы были простыми и практичными.

Эяль представил несколько категорий виртуальных безделушек, которые компании могли предложить в обмен на деньги или внимание людей. Первой были «награды племени», которые «доставляли удовольствие, отличались разнообразием и исходили от людей» — например, лайки. Другой разновидностью были «награды охоты», включавшие в себя «поиск ресурсов» вроде еды. «В современном обществе мы покупаем такие вещи за деньги», - отметил Эяль. Аддиктивная природа игровых автоматов

служила одним из примеров того, как компании могли манипулировать животными инстинктами людей. Разработчики видеоигр вроде Zynga подняли эти рефлексy собаки Павлова на новый уровень, требуя деньги у пользователей, когда они достигали пика удовольствия: как если бы детективный фильм посреди сюжета вдруг останавливался бы и требовал кинуть монетку.

Я не был достаточно квалифицирован, чтобы судить о нейробиологических основах речи Эяля, но научпоп такого рода заставлял мой детектор херни гудеть как клаксон. Работали его теории или нет, вызывало беспокойство столь рьяное стремление нажать на особенностях человеческого поведения. Это так Кремниевая долина собиралась сделать мир лучше? Был кто-то, кого они не собирались наделять этими инструментами манипуляции по подходящей цене?

«Я хотел бы обсудить еще один нюанс: моральные аспекты манипулирования, — продолжал Эяль. — Понимаю ваши нервные смешки... Даже не сомневаюсь, некоторые из вас подумали сейчас: „А это кошерно?“ Если вы задались этим вопросом - bravo». Эяль признал, что цифровые гаджеты могут оказаться «сигаретами XXI века», но был уверен, что эти вызывающие привыкание продукты могут быть использованы «во благо» и «позволят людям вести более здоровую, счастливую и продуктивную» жизнь.

Эяль завершил выступление слайдом с Махатмой Ганди, хотя Эль Чапо [46] подошел бы больше. «Я призываю вас совершать те перемены, которые вы хотите увидеть в мире», — закончил он, купаясь в овациях.

Какой бы ни была поверхностной и лицемерной лекция Эяля, это был первый и последний раз, когда я услышал слово «мораль» из уст того, кто выступал перед публикой в Кремниевой долине. Большинство представителей индустрии считали свою работу этичной, потому что она увеличивает потребительский выбор, а значит, его свободу. Новые технологии были признаком прогресса и потому считались благом по определению. Таким образом, любая критика методов или мотивов индустрии ставила под угрозу свободу и прогресс. Нигде эти настроения не бросались в глаза сильнее, чем в таком пропагандистском органе индустрии, как техпресса.

Унылый гадюшник, вот чем была эта техпресса: взаимозаменяемый ассортимент подхалимских блогов, восторженных подкастов и тщательно замаскированных рекламных статей, авторы которых не обладали ни умением, ни желанием разбираться в том, о чем они пишут. Большая часть из тысяч примеров связанного с технологиями «контента», изливавшегося на публику во время моего пребывания в Кремниевой долине, могла бы быть заменена одной-единственной книжкой под названием «Поднажми» [47]. которую я как-то увидел в магазине Urban Outfitters. Ее выпустила компания Startup Vitamins, торговавшая мотивационными плакатами. Листая книгу, я понял, что это была квинтэссенция всех самых плоских и пустопорожних слоганов, когда-либо провозглашенных прессой эпохи технологического подъема. «Меньше встреч, больше дел. Энтузиазм никогда не подводит», - гласило первое предложение. Далее чередовались то кичливые, то избитые высказывания миллиардеров-управленцев вроде Билла Гейтса («Я не брал ни одного выходного до тридцати лет. Ни одного») и Илона Маска из Tesla Motors («Оптимизм, пессимизм - пошло оно все в жопу; мы сделаем это, и всё тут»). За редким исключением, техпресса - под которой я подразумеваю как посвященные техиндустрии отраслевые издания, так и специализированные разделы более крупных новостных СМИ - служила довеском к маркетинговому аппарату Кремниевой долины.

Я увидел происходящее в исторической перспективе, пообщавшись с Греггом Паскалем Закари - переквалифицировавшимся в ученого журналистом, который перестал освещать техиндустрию ровно в тот момент, когда это начало становиться прибыльным делом. А также все менее и менее этичным, если верить Греггу. Он писал о Кремниевой долине для San Jose Mercury News в 1980-х, потом для Wall Street Journal в 1989-2002 годах - то есть застал как зарождение сети, так и пузырь доткомов. На заре его карьеры техиндустрия практически не получала освещения вне отраслевой прессы и журналов для любителей электроники. Это стало меняться в 1980-х, когда массмедиа, подстегнутые растущими рынками, начали освещать связанные с технологиями бизнес, финансы и промышленность. По словам Грегга, редакторами бизнес-рубрик в те дни «обычно становились спортивные репортеры, которые столько пили, что уже не могли работать. Я не шучу». «По сути, они просто давали писать статьи самим техкомпаниям», - объяснил он.

К середине девяностых, когда получивший в ходе IPO рекордные три

миллиарда долларов Netscape спровоцировал первый интернет-бум, все изменилось. Журналисты, которые уже состоялись в других областях, стали искать пути примазаться к новому горячему техтренду. Среди них был коллега Грегга по Wall Street Journal Уолт Моссберг, освещавший в те годы деятельность Госдепартамента, однако в результате занявший нишу обозревателя гаджетов и программного обеспечения. Колонка Моссберга стала хитом и задала новый (более низкий) стандарт отношений СМИ и техкомпаний. К 2000 году, отметил Грегг, индустрия полностью поглотила техпрессу, зажатую в тиски. С одной стороны были широко известные, прославленные журналисты, писавшие о фигурах вроде Стива Джобса так, будто они рок-звезды, а с другой - «бывшие отраслевые корреспонденты, которые... пришли из специализированных изданий, продвинулись по пищевой цепочке и никогда не занимались журналистикой мнений. Они даже не знали, что это такое».

Кроме того, большинство техрепортеров понимали, что могут легко и быстро получить более высокооплачиваемую синекуру от техкомпаний, если будут себя хорошо вести. «Отчасти соблазн заключался в том, что если не высовываться и не создавать проблем, то не за горами сверхприбыльная работа с полумиллионным окладом, - сказал Грегг. — Взгляните на Майкла Морица. Он был репортером в Кремниевой долине. А теперь один из богатейших людей в мире». Мориц начал карьеру тогда же, когда и Грегг, написав в начале 1980-х знаменитый профайл Стива Джобса для журнала Time - а потом первую историю Apple под названием «Маленькое королевство». Умело воспользовавшись журналистскими связями, Мориц присоединился в качестве партнера к Sequoia Capital [48], что, в свою очередь, позволило ему войти в совет директоров Google и принесло более трех миллиардов личного капитала.

С тех пор как Грегг покинул техжурналистику в 2002 году, возникла новая проблема. Относительное влияние традиционной прессы затмила власть самих техкомпаний. Социальные медиа вроде Facebook контролировали столь массовую аудиторию, что могли склонять печатные и вещательные СМИ к невыгодным партнерским соглашениям. Старые медиакомпании со все большим и большим трудом привлекали внимание людей, несмотря на то что тратили всё больше и больше времени и усилий на социальные медиа. В конечном счете они подстроились под такие платформы, как фейсбук и твиттер, чтобы увеличить там свое присутствие, — отсюда изобилие надоедливых заголовков, заканчивающихся шаблонными

фразами: «Вы никогда не поверите, что случилось дальше!» Наконец фейсбук предложил издателям размещать материалы прямо на facebook.com вместо их собственных сайтов. По сути дела это означало, что издания платят сотрудникам, чтобы те писали для фейсбука, который получает львиную долю доходов от рекламы и эксклюзивный доступ к данным об аудитории. Что еще важнее, таким образом фейсбук до некоторой степени получал издательскую власть. «Как может New York Times писать о фейсбуке, если фейсбук является крупным источником доходов Times - настолько крупным, что им даже пришлось это признать перед Комиссией по ценным бумагам?» - недоумевал Грегг. И все чаще те же инвесторы, что финансировали техкомпании, начинали финансировать собственные медиакомпании. Старые медиа вскоре обнаружили, что их сотрудников переманивают платящие больше стартапы с венчурным финансированием вроде BuzzFeed, которые пресекали расколы внутри компании кадровой политикой «никаких хейтеров» и делали ставку на «спонсорский контент» - замаскированную под статьи рекламу. Эта новая волна «в первую очередь цифровых» [49] медиастартапов целиком ориентировалась на «метрики» и целевой трафик, так как журналистика стала просто очередным товаром в продуктовом каталоге техкомпаний. «Как только Yahoo организовал свой новостной отдел, все перестали писать про Yahoo. Потому что думали: „Хм, а вдруг меня наймет Yahoo за вдвое большую зарплату? У меня есть принципы, но не ставить же себе палки в колеса"», — объяснил Грегг.

Новый истеблишмент техмедиа привнес в культуру ньюсрумов чуждые традиции. Бросать вызов авторитетам вышло из моды, низкопоклонство - вошло. Так уж было принято в Кремниевой долине. Один журналист TechCrunch сказал мне, что на них оказывают не прямое, а косвенное давление: наименее критичные репортеры получают наибольший доступ к компаниям, о которых должны писать. В отличие от государственных органов, которые подчиняются законам о публичной информации и в конечном счете подотчетны избирателям, частные компании могли контролировать, что о них известно обществу, определяя, кто контактирует с прессой и на каких условиях. И если редакторы техпрессы больше пеклись о том, чтобы первыми огласить характеристики, скажем, новой модели iPhone - а не условия труда в Apple или глобальную стратегию компании по уклонению от налогов, — то у репортеров были все основания поддерживать хорошие отношения с пиар-менеджерами индустрии, которые к тому же всегда с готовностью оплачивали счет в баре.

На Конференции стартапов я имел возможность сам наблюдать лакейство техпрессы. Группа опытных авторов и редакторов смиренно вышла на сцену и поведала сидевшим в зале стартаперам и инвесторам, как лучше продвигать их стартапы. До них могло бы дойти, что давать такие советы - вовсе не работа журналиста. Это работа пресс-агента. Во время перерыва я разговорился в холле с одним из выступавших — бывшим корреспондентом Wall Street Journal, который теперь работал редактором крупного известного техсайта CNET, принадлежащего CBS Interactive. В ходе нашего разговора я сделал критическое замечание по поводу манипулирования новостными лентами пользователей фейсбука. Его ответ находился в полном соответствии с линией компании и был прекрасным примером порочного круга аргументации, устранявшего нужду в моральном суждении. «Фейсбук - это отражение того, что вы видите в интернете, - сказал он, - поэтому если вам не нравится то, что вы увидели в фейсбуке, виноваты в этом только вы сами». Я знал, что это фальшивый аргумент: фейсбукские алгоритмы отбора контента содержали предрассудки инженеров, которые заложили их туда при проектировании. Однако этот авторитетный техжурналист не видел никаких оснований сомневаться в заверениях Facebook о политической нейтральности или интересоваться, каким образом неустановленные расовые, классовые и гендерные предрассудки разработчиков могли повлиять на их программистские решения, а вследствие этого - на ежедневное медиапотребление миллиардов людей.

Время от времени из тех, кто отклонялся от сценария, делали пугало. Индустрии даже не надо было вмешиваться: подобно чрезмерно ретивому старосте класса, техпресса надзирала сама за собой. Я встречал техрепортеров, которые считали острых на язык критиков вроде Евгения Морозова [50] (имя которого они практически выплевывали) «дешевыми» и «отвратными». Все, кроме чирлидинга, вызывало подозрение. Каждый встреченный мной техрепортер, склонный к умеренному скептицизму, располагал запасом анекдотов о том, как пресс-секретари компаний грозили его или ее редакторам - иногда утонченно, а иногда и внаглую - возмездием даже за слегка критичный обзор. Пресс-агенты часто требовали поручить работу более сговорчивым репортерам. Или угрожали внести издание в черный список. Такого рода вещи встречались и в других областях журналистики. Разница в том, что в техпрессе это считалось не скандальным нарушением этических норм, а нормой вещей. Поскольку я написал за свою карьеру ряд язвительных статей об индустрии, я боялся,

что люди в Кремниевой долине не захотят со мной разговаривать. Конечно, я себе льстил, поскольку на самом деле никогда не проливал крови. К тому же мало кто в сфере технологий любил читать. Большинство едва следили за новостями о компаниях, которые их наняли.

Но когда влиятельного человека в Долине всерьез возмущало, как о нем говорили СМИ, журналистам было несдобровать. Никогда это не было очевидно настолько, как весной 2016 года после успешного иска о защите частной жизни Халка Хогана против Gawker Media [51]. Как впоследствии выяснилось, судебный процесс тайно спонсировал миллиардер и венчурный инвестор Питер Тиль, считавший Gawker «террористической» организацией. Хотя пресса Восточного побережья США видела его ухищрения в истинном свете - как нападение на свободу слова, - игроки Долины и даже некоторые игроки техпрессы сплотились вокруг Тили, вслед за его приятелем-миллиардером и инвестором Винодом Хослой убежденные, что впавшим в немилость «журналистам следует преподать урок». Так оно и случилось. Когда Gawker подал на банкротство, более крупная медиакорпорация Fusion скупила его активы и немедленно отключила флагманский сайт Qawker.com. опасаясь новых судебных тяжб.

В результате техпресса заняла странное место, так как не просто существует в симбиозе с индустрией, а является ее неотъемлемой частью. По мере того как все виды медиа и коммерции постепенно переходили в цифровой формат, все больше компаний стремились стать в том или ином смысле техкомпаниями. И в нынешней итерации Кремниевой долины как машины по производству стартапов, ориентированных на интернет, все эти компании работали на одном и том же базовом ресурсе — том самом «внимании». Судьба и удача технологий как индустрии сегодня зависит от продолжительности концентрации внимания пользователей. Реклама - это всё.

Когда техкомпания завоевывает аудиторию, она получает не просто возможность продавать товары и идеи. Она также собирает дискретно подсчитанные и сопоставленные друг с другом биты данных об отдельных пользователях, которые люди, сознавая то или нет, передают, глядя на экраны своих компьютеров и смартфонов. Как бы ни ценна была эта информация раскрытием индивидуальных потребительских привычек и предпочтений, она становилась еще ценнее в агрегированном в виде - то есть в качестве так называемых больших данных, которые можно

использовать для прогнозирования политических сдвигов, рыночных тенденций и даже общественных настроений. Как гласит старая армейская поговорка, кто знает, тот побеждает, - и это в той же мере относится к миру бизнеса. Смотрите видео, кликаете ссылку, заполняете форму - а техкомпании превращают эту работу в прибыль. Люди, выполняющие ее, считают себя потребителями, но в то же время они являются неоплачиваемыми работниками. Процесс конвертирования внимания в деньги загадочен, но не непостижим - просто до невозможности сложен и скучен.

Я провел два гнетущих дня, посещая дискуссионные панели на конференции Ad: Tech, чтобы лучше понять, как устроен этот процесс. Размашистое мероприятие, проходившее в комплексе имени Джорджа Москоне [52] в центре Сан-Франциско, привлекло тысячи улыбчивых акул со всех уголков рекламной индустрии. В выставочном зале поставщики несертифицированных пищевых добавок конкурировали с плутоватыми участниками выставки, обещавшими «купить и доставить» интернет-трафик. Без неистового, бесконтрольного мошенничества, понял я, весь цифровой медиабизнес накрылся бы медным тазом.

Мошенничество было горячей темой этого года, так как покупатели цифровой рекламы стали умнеть. Спустя более двух десятилетий после коммерциализации сети одна из отраслевых групп наконец профинансировала надлежащее научное исследование махинаций в сфере онлайн-рекламы. Среди прочего исследователи выяснили, что компании теряли по 6,3 миллиарда долларов в год из-за различных мошеннических схем, большая часть которых была делом рук организованных преступных группировок. Если вкратце, эти схемы позволяли мошенникам снять сливки с рекламных бюджетов корпораций, используя ботов, которые притворялись настоящими потребителями, кликающими на рекламные баннеры. Хакерам удавалось умыкнуть часть средств, которые рекламодатели платили селлерам рекламы, поскольку онлайн-издатели (то есть владельцы тех сайтов, на которых появлялась реклама) получали долю от этой суммы. Взломщики могли даже перенаправлять рекламные доходы от законных издателей на свои подставные сайты посредством процедуры, получившей название «инъекция», а также генерировать фальшивые клики, взламывая браузеры пользователей автоматизированными хакерскими средствами. Несколько экспертов на конференции сказали мне, что авторы работы занизили многомиллиардную оценку убытков по всей отрасли от

мошенничества и что настоящая цифра в несколько раз выше.

Иными словами, онлайн-реклама — святая святых экономики внимания, которая подпитывала все спекулятивные инвестиции в цифровых медиа, от гигантов типа Google до низкопробных сервисов email-маркетинга, - была разводкой. В случае Google покупатель рекламы указывает в форме ключевые поисковые слова, с которыми ассоциирует свой бизнес, чтобы, например, погуглив «мыло», пользователь увидел рекламу Irish Spring. В фейсбуке это работает немного иначе. Там покупатели рекламы могут указать определенную демографическую группу, до которой хотят достучаться, будь то будущие матери с годовым семейным доходом в 80 тысяч долларов и выше или люди со степенью бакалавра, которые водят подержанные автомобили в агломерации Кливленда, штат Огайо. Такого рода таргетинг являлся главным обещанием цифровой рекламы. Но, слушая выступления на Ad: Tech, я понял, что обещание было очередным обманом. Старая претензия к печатной и вещательной рекламе заключалась в том, что половина рекламных бюджетов расходовалась впустую, но никто не знал, какая именно половина, - реклама предназначалась сразу всем. Предполагалось, что таргетинг онлайн-рекламы изменит ситуацию, по сути, установив слежку за пользователями и позволив рекламодателям видеть, кто на самом деле смотрел рекламу и в результате купил (или не купил) их продукт. На деле же новые инструменты сбора данных работали далеко не так хорошо, как было обещано. Все ту же половину рекламных бюджетов по-прежнему выкидывали на ветер.

Механизмы мошенничества сложны и технически продуманы, но в конечном счете сводятся к следующему: компании, покупающие онлайн-рекламу, уверены, что платят в соответствии с тем, сколько потенциальных клиентов увидят их контент, но эта реклама недостаточно эффективна, чтобы действительно привлечь покупателей. Зачастую компании платят за рекламу, которую «видят» только автоматизированные компьютерные программы (боты) или низкооплачиваемые работники офшорных «клик-ферм». Боты и крепостные кликальщики завышают расходы рекламодателей, фальсифицируя показы в их онлайн-кампаниях: всякий раз, когда реклама отмечается как просмотренная либо кликнутая, Google, Facebook или любой другой рекламораспространитель выставляет счет клиенту.

Хотя всем участникам не терпелось поговорить о мошенничестве, мало кто

готов был обсуждать его последствия. Неудивительно, учитывая, что на нем наживались обе индустрии из названия конференции - Ad: Tech. Кроме того, крупнейшие жертвы обдиралова далеко не всегда вызывали сочувствие. Часто ими становились крупные корпорации вроде PepsiCo или Procter & Gamble, которые едва ли обращали внимание, что их гаргантюанские маркетинговые бюджеты ежеквартально недосчитываются нескольких миллионов, даже если это приводило к ежегодным общерыночным убыткам в размере шести миллиардов долларов. Бенефициарами мухлежа были не только рекламные агентства и зарабатывающие рекламой техгиганты вроде Facebook и Google, получающие прибыль с каждой рекламной продажи, показа и клика, будь то живой человек или вытягивающий по центу мошеннический бот. Уолл-стрит и международные техинвесторы тоже наживались на утечках в корпоративных бюджетах. Если мошенничество в онлайн-рекламе действительно настолько распространено, как говорили на Ad: Tech, то общие доходы господствующих интернет-компаний, зависящих от рекламы (главным образом Google и Facebook), сильно раздуты фиктивными транзакциями. И это важная вещь для фондовых рынков в целом. Несколько процентных пунктов могут стать разницей между прибыльным кварталом и разрушающим веру в успех снижением темпов роста. Нет свидетельств, что Google или Facebook промышляют накруткой с ботами или другими мошенническими практиками. Обе компании прилагают определенные меры по пресечению нелегального использования своих платформ. Однако ни техкомпании, ни их инвесторы, ни бизнес-партнеры не заинтересованы в агрессивном пресечении незаконной и обманной рекламной деятельности, проявляющейся не только в мошенничестве с ботами, но также в онлайн-разводках типа Общества миллионеров и еще более гнусных инициативах. Самым днищем оказались появившиеся в 2017 году обескураживающие видео издевательств над детьми, собравшие миллионы просмотров - настоящих или нет - на YouTube Kids. Google обещал разобраться. Тем не менее пандемическое распространение вызывающей третьесортной веб-рекламы показывает, насколько зависимы онлайн-медиа от изворотливых операторов серого и черного рынков. Всякий, кто заходил в сеть в последние годы, видел вездесущую лавину фальшивых новостей и похотливых трюмплеев [53] от компаний вроде Outbrain и Taboola, обещавших пип-шоу со знаменитостями и предлагавших «один необычный трюк» для решения любой проблемы. Такой наименьший общий знаменатель маркетинга пронизывал весь интернет. И ни у кого нет стимулов повышать качество, надежность или

честность новой медийной экосистемы. Монополисты онлайн-рекламы, Google и Facebook, стали слишком велики, чтобы рухнуть. Они так важны для успеха каждого второго медиабизнеса, что никто не хочет кричать слишком много о проблеме мошенничества, чтобы не накликать оползень, который сметет их непрочное местечко на технологической лужайке.

То же самое относится к деловым партнерам рекламных монополистов в экономике в целом. Таким образом, различные индустрии, имеющие мало общего, кроме своей зависимости от онлайн-рекламы, стали соучастниками системы, которая очень похожа на финансовую пирамиду. Я понимаю, что для издателей (этим некогда профессиональным термином теперь описывают не только медиакомпании, но вообще любую организацию, которая ведет сайт, блог или страницу в соцсети) следовать строгим стандартам законопослушного этичного поведения равносильно коммерческому суициду. «Если вы забаните всех ботов на своей платформе, статистика кликабельности резко обвалится», - сказал Майкл Тиффани, гендиректор компании по кибербезопасности White Ops, которая специализируется на исследовании мошенничества рекламных агентств. Это означает простую вещь: «Ваши показатели упадут».

И если есть что-то, что для корпоративной культуры неприемлемо, так это падающие показатели.

«Главное - чтоб показатели вверх шли, — сказал мне раздосадованный SMM-специалист за выпивкой. - Целая индустрия работает над тем, чтобы показатели шли вверх». В качестве иллюстрации он привел уже не существующую программу «партнерских зон» Guardian, позволявшую крупным институциональным рекламодателям выплачивать газете гигантские суммы в обмен на право размещать рекламные «новостные» истории на сайте - так называемый спонсорский контент на языке индустрии. Чтобы достигнуть тех самых «идущих вверх показателей», клиенты затем платили Facebook, чтобы сгенерировать трафик для их рекламных статей. Якобы этот трафик приносили «органически» продвигаемые ссылки, ориентированные на настоящих потенциальных потребителей, настолько очарованных внезапным появлением онлайн-адверториалов, отвечавших их глубочайшим желаниям, что они осознанно кликали, читали, лайкали и репостили их, - по крайней мере, такова была легенда. Однако мой знакомый SMM-специалист заметил, что подозрительно высокий процент оплаченного трафика происходил из таких

дальних бедных стран, как Бутан. Так что новая модель обеспечения цифровых медиа заключалась в том, что испытывающие трудности корпорации платили за публикацию историй о том, какие они классные, которые издатели продвигали, покупая фантомных читателей. «Потом рекламодатели могут пойти к боссу и сказать: „Смотрите, про нас написали в Guardian"», - сказал мой приятель, маркетинговый циник. Эти фальшивые критерии успеха подпитывали рост еще большего числа показателей, предназначенных для внутреннего пользования и служивших оправданием бюджета маркетингового отдела перед начальством.

Но разве не очевидно, что на самом деле никто не читает всю эту ерунду в интернете? «Нет никого более доверчивого, чем маркетолог в погоне за трендом», - сказал он. Никому не было дела до правды, пока показатели продолжали расти.

Таково социоэкономическое объяснение, почему тон на Конференции стартапов, Ad: Tech и практически любом публичном мероприятии, посещенном мной с тех пор, как я прибыл в Калифорнию, был так неустанно, невыносимо оптимистичен: система требовала позитива. Обсуждать падающие показатели - то есть признаться хотя бы в крупице пессимизма - было за пределами понимания. Считалось само собой разумеющимся, что техиндустрия как таковая была чем-то вроде вечного двигателя, ведущего человечество все к новым высотам. И этот непоколебимый оптимизм распространялся на всех представителей индустрии, даже на ее нахлебников. Я как-то встретил компанию австралийцев, потративших тысячи долларов из собственных карманов на перелет и участие в ежегодном конвенте Apple под названием Worldwide Developers Conferences (WWDC) - или, как его прозвали сами участники, Даб Даб.

«Стоило оно того? Что вам это принесло?» - спросил я.

«Ты о чем? - ахнул один австралиец. - Это же Даб Даб!»

На другой техконференции я встретил двух партнеров, заправляющих небольшой студией дизайна в Мемфисе. Они оплатили все расходы, то есть билеты по 225 долларов плюс дорога из Теннесси в Кремниевую долину, что оказалось гораздо дороже, чем они рассчитывали. Тем не менее, по их словам, это стоило того, чтобы приобщиться к предпринимательскому

энтузиазму. Отчаянная заикленность на «продуктивной» активности и «вдохновляющих» речах минимизировала возможность незваных скептических мыслей. Я задышался от позитива. У меня развилась настойчивая, мучительная потребность в правде или по крайней мере в чем-то менее оптимистичном - хотя бы в разговоре, который бы состоял не только из липового воодушевления. От моего укуренного родезийского товарища-предпринимателя Лоуренса давно ничего не было слышно. Я нуждался в новом менторе-отщепенце.

V

Это называется капитализм

Мы встретились при страннейших обстоятельствах. Я застрял на вечеринке после конференции в каком-то безжизненном пригороде Долины в нескольких часах езды от моего Airbnb и готов был задушить шнурком от его же бейджа следующего парня, который попытается всучить мне свою визитку. Я искал убежища рядом с человеком, который выглядел почти настолько же несчастным. Усталого вида бородатый мужчина в бежевом костюме и клетчатом свитере сидел один за маленьким столиком. Я решил присесть на свободный стул. «Я в отпуске», - прорычал мужчина. Тем не менее он провел на конференции весь день, не пропустив ни одного обсуждения. Он сделал глоток пива медового цвета из большой стеклянной кружки. Его звали Гази Бен Отман. Он рассказал мне, что работает руководителем отдела стратегического планирования 250-миллионного саудовского фонда прямых инвестиций, который финансировал в технологические компании по всему миру, и также возглавляет «соответствующий шариату» фонд для стартапов в Саудовской Аравии, частью которых управляли женщины.

У Гази был целый репертуар пожиманий плечами, каждое из которых обладало тонким оттенком смысла. Каким-то образом по языку его тела я понял, что он смотрит на вещи иначе, чем другие инвесторы, стартаперы и карьеристы, которых я встречал. По его словам, Кремниевая долина была «самой жестокой капиталистической машиной на свете». «Сильные становятся сильнее, слабых раздавливают. Все очень по-дарвиновски», - сказал он.

Превращению Гази в циника Кремниевой долины предшествовало несколько смен карьеры. Инженер по образованию, он переметнулся на финансовую сторону техиндустрии - сперва аналитиком, потом инвестором, пока не стал представителем в Кремниевой долине своих нынешних работодателей из Саудовской Аравии. Гази без преувеличения был старейшиной отрасли, сплошь состоявшей из двадцатилетних. За свою

карьеру он был свидетелем и участником не одного экономического цикла бума и спада. Опыт наделил его дальновидностью. Гази казался мне каким-то темным провидцем на отшибе общества, поглощенным видениями, которыми он делился с проходившими мимо незнакомцами вроде меня. Было чрезвычайно приятно провести время с тем, кто подтвердил мое стойкое ощущение неправильности всего происходящего.

Будучи венчурным капиталистом, Гази, может, и выработал желчный взгляд на бизнес вокруг технологий, но его гнев был праведным, поскольку он сам некогда был технарем - и как таковой по-прежнему верил в силу прогресса и инноваций, двух главных столпов Долины. Однако он был не настолько ослеплен верой, чтобы не замечать закономерностей и знаков.

По словам Гази, всякий техбум начинался с одной константы и одной переменной. Постоянным было финансирование, будь то за счет субсидированных государством займов или неискушенных инвесторов. Переменной становилось то, что Кремниевая долина в данный момент пыталась продать. В начале девяностых шел бум компьютерного железа. IBM и Apple нашли способ коммерциализировать финансируемые военными компьютерные исследования, наладив производство персональных настольных компьютеров и периферийных устройств. «В те годы Кремниевая долина была еще маленькой, - сказал Гази. - Она полностью фокусировалась на технологиях, не задумываясь о том, как их продавать». Затем, в конце девяностых, случился еще один коммерческий бум, тоже подпитываемый правительственными исследованиями: интернет. На этот раз кое-что изменилось. В дело вошла Уолл-стрит.

«Ни с того ни с сего Кремниевая долина впервые узнала вкус больших денег», - сказал Гази. Некоторые венчурные фонды вроде Kleiner Perkins и Sequoia выросли крупными и влиятельными - и стали только крупнее и влиятельнее после того, как пузырь лопнул в 2000 году. Обвал рынка убрал конкурентов. Фаза спада в отрасли вытеснила множество людей из бизнеса, однако оставшиеся игроки заполучили еще большую долю. Этот паттерн имел глубокие корни. На самом деле, как показало мое расследование, он восходил к началу начал.

Хваленые родоначальники интернета были кучкой умных интриганов, чьи прегрешения по американскому обычаю простили, как только они разбогатели. Возьмите, к примеру, карьеру Винтона Серфа, разработавшего

«пакетные» интернет-протоколы, которыми пользуются до сих пор. В конце 1960-х в магистратуре Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе давний школьный приятель приобщил Серфа к работе над пентагоновским проектом ARPANET — предшественником современного интернета. Серф начал искать деньги в частном секторе еще в 1982 году, когда MCI Communications наняла его, чтобы тот пролоббировал через бывших коллег по госсектору беспрецедентный доступ к интернету, находившемуся в государственном владении, обеспечив компании преимущество перед всеми потенциальными конкурентами. До тех пор интернет был доступен лишь для «академической и исследовательской деятельности». Коммерческое использование было запрещено. Спустя некоторое время военные уступили контроль над интернетом Национальному научному фонду, где глава коммуникационного отдела Стивен Вольф настоял на приватизации. Под руководством Вольфа состоялась тайная сделка по передаче административного управления интернетом корпоративному консорциуму, во главе которого стояли MCI и IBM (где тоже работал Серф). Вручение Вольфом бесценной государственной собственности частным кругам стало его единоличным решением, принятым без обсуждения с кем бы то ни было. Позднее федеральное Управление генерального инспектора заключило, что процесс приватизации на раннем этапе представлял собой явный конфликт интересов, а департамент Вольфа в Национальном научном фонде «не приложил ни единого усилия по участию в конкурентных отношениях». Следователи жаловались, что «нехватка документов» вынудила их «восстанавливать логику этого решения на основе интервью», что предсказуемо вело к «неточностям». Вольф хитроумно оправдывал свой скрытый подход как попытку предотвратить злоупотребление федеральными законами о свободе информации. Вскоре Вольф последовал за Серфом в частный сектор и присоединился к Cisco Systems в Сан-Хосе - компьютерной компании с выручкой в 49 миллиардов долларов, крупнейшему поставщику сетевого оборудования в мире.

Ни одного политика или другое должностное лицо не привлекли к ответственности за это разграбление государственного имущества. Правомерность расследования была поставлена под вопрос администрацией президента Билла Клинтона и вице-президента Эла Гора - двух больших друзей телекоммуникационной отрасли, которые инициировали политическую кампанию по признанию приватизации интернета национальным законом. Находясь еще на государственной службе, Вольф усмехался в ответ на предупреждения, что его решение

породит мощнейшее новое сочетание монопольных корпораций. «Могут ли телекоммуникационные компании стать господствующими? Конечно, такой риск имеется, - говорил Вольф. - Но не забывайте: если они используют нелегальные средства увеличения рыночной доли, у нас есть антимонопольное законодательство. Сомневаюсь, что они смогут совершить что-нибудь подозрительное и не поплатиться за это». В Америке? В Кремниевой долине? Да уж, ни за что!

Приватизация под предводительством Клинтона и Гора привела как к пузырю доткомов 1990-х, так и к его последующему краху. И снова имевшие связи инсайдеры вышли из хаоса, заняв положение еще выгоднее. Гази во время бума был инвестиционным аналитиком, но до венчурного инвестора компания, в которой он тогда работал, повысила его лишь после того, как пузырь лопнул. Это означало, что первый свой шанс получить легкие деньги он прозевал. В 2005 году началась еще одна великая инфляция - на этот раз спровоцированная такими социальными медиа, как Facebook. Бум доткомов продлился всего пять лет. Бум социальных медиа - который первое время носил имя Web 2.0 и последовал за крупнейшим первичным размещением акций Google в 2004 году - разрастался уже больше десятилетия к моменту нашей встречи с Гази. Некоторые вещи не изменились с тех пор, как он впервые попал в Долину. Она работала на той же старой смеси субсидированных правительством исследований, дешевой рабочей силы и унаследованных от эпохи Рональда Рейгана методов госрегулирования, позволявших корпорациям переложить все издержки, сопряженные с ведением бизнеса, на плечи потребителей, сотрудников, налогоплательщиков и экосистему.

Но кое-что изменилось, подчеркнул Гази. Кремниевая долина стала более неуравновешенной, беспощадной и жадной до крови девственных предпринимателей. «Машина теперь настолько эффективна, вертится с такой скоростью, что внутри вас либо раздавит, либо подсоединит ко всем шестеренкам сразу», - сказал он. Сложно сказать, предостерегал он меня или обольщал. Так или иначе, я и правда чувствовал то кружение, о котором шла речь. Я постоянно общался с людьми, верившими, что удача может улыбнуться кому угодно и когда угодно, и в то же время был окружен теми, кто, как и я сам, находился в одном шаге от полного провала. Были победители и проигравшие - никого между. Насколько Кремниевая долина Гази была отталкивающей, настолько же и притягательной. Сияющей и стремительной, удачливой и жестокой. Колеса вращались все

быстрее, быстрее и быстрее - пока маховик коррупции Кремниевой долины окончательно не сорвало с резьбы. «Звучит так, будто это какой-то Лас-Вегас», - сказал я. «Вегас с подсчетом карт», - поправил он. Но это было не совсем так, ведь подсчет карт давал игроку перевес над игорным домом. Мы же, наоборот, попали в казино, установившее еще более высокое преимущество перед игроками и самолично назначившее членов госкомиссии по азартным играм [54].

Все, что роднило магнатов Кремниевой долины с ушлыми хозяевами казино Лас-Вегаса, обеспечило им гораздо более убедительную видимость законности - что удивительно, учитывая, насколько широко они пытались раздвинуть границы действующего права. Что ни говори, бесстыдство лежало в основе их успеха, было его секретным ингредиентом.

Пример главных победителей подтверждает это. На первом этапе техбума Google начал с того, что «заимствовал» вычислительные ресурсы Стэнфорда - иногда потребляя половину пропускной способности сети университета, аспирантами которого были основатели компании, - чтобы «индексировать» и «кэшировать» (си-речь копировать и вставлять) веб-страницы без спроса и независимо от копирайтов. Эти данные, полученные сомнительным путем, стали основой бизнеса Google по продаже рекламы мутным фирмам, предлагавшим в том числе схемы моментального обогащения и доставку рецептурных лекарств по почте. До своего IPO в 2004 году компания выпустила пакет фондовых опционов для сотрудников на 80 миллионов долларов, нарушив требования Комиссии по ценным бумагам и биржам к регистрации и раскрытию информации, поскольку не оповестила о сделке потенциальных новых инвесторов. Но Google вышел сухим из воды, пообещав в мировом соглашении хорошо себя вести в будущем. Как показало многолетнее расследование Европейской комиссии в 2017 году, компания также подтасовывала результаты своего основного сервиса, поисковика, настаивая при этом, что они алгоритмически чисты и безукоризненны. В конце концов Федеральная торговая комиссия [55] с кряхтением инициировала свое расследование и подготовила детальный отчет о практиках Google. Согласно изданию Register, эксперты ФТК «рекомендовали надзорному органу принять меры. Однако руководство ФТК вместо этого заключило сделку с Google». (По ее условиям Google обязан давать сайтам больше возможностей отказаться от предоставления сервису прав на определенные данные, защищенные авторским правом, но может продолжать наиболее спорную и прибыльную практику

рекламирования собственных услуг выше рекламы конкурентов.) По ходу роста Google параллельно становился маленьким - настолько, что в результате уместился в почтовый ящик на Бермудах, куда выводил годовую прибыль в размере 14 миллиардов долларов через сложную сеть фиктивных трансатлантических компаний, тем самым ежегодно уклоняясь от уплаты двух миллиардов долларов налогов. «Это называется капитализм», - заявил председатель совета директоров Эрик Шмидт, когда его спросили об этой схеме. Google установил высокую планку нарушения правил, которую изо всех сил старался превзойти его кузен по Web 2.0 стоимостью 275 миллиардов долларов - Facebook. Марк Цукерберг, вероятно, совершил многочисленные правонарушения, подпадающие под антихакерское законодательство, в первые же дни существования компании. По данным Harvard Crimson, он украл фотографии студентов из компьютерной сети Гарварда, взломал электронные ящики и развалил стартап конкурентов. По мере того как Facebook собирал данные о миллионах, а затем и миллиардах людей, он «монетизировал» информацию самыми неблагоприятными способами. Например, в 2015 году начал продавать сведения о пользователях банкам и страховым компаниям, которые могут использовать их, в частности, в качестве основания для отказа в оказании услуг бедным, меньшинствам и людям с ограниченными возможностями. Потом Facebook проигнорировал федеральные законы, требовавшие «информированного добровольного согласия» на участие в его тайных экспериментах над поведением пользователей. Единственная причина, почему об этом стало известно, заключалась в том, что результаты были опубликованы в научном журнале. Бьюсь об заклад, больше они такой ошибки не допустят!

По сообщениям прессы и автора книги «Миллиарды черного рынка» Хиты Прабхакар, «магазин всего на свете» Amazon с оборотом в 259 миллиардов долларов мог наживаться на продаже неизвестного количества товаров серого и вторичного рынка - предположительно краденых либо контрафактных. Кроме того, Amazon обвиняли в нарушении трудовых прав. Положение наемных офисных сотрудников было немногим лучше, чем у внештатных складских рабочих, трудившихся сверхурочно в столь невыносимых условиях, что, как печально известно, компания наняла частную скорую помощь, неотложки которой дежурили у одного из складов в ожидании следующей партии работяг, грохнувшихся в обморок от теплового истощения. В Германии Amazon взял на работу угрожающего вида молодчиков в черной форме из охранного агентства, связанного с

неонацистами, чтобы эти современные пинкертонны [56] надзирали за работниками складов. А вплоть до весны 2017 года основатель магазина Джефф Безос отказывался взимать многомиллионные налоги с продаж во множестве налоговых юрисдикций, тем самым лишая федеральные и местные органы власти средств к существованию, зато выделяя дополнительные средства на подавление конкуренции.

Паттерн повторяли такие сайты, как eBay, этот рай для прохиндеев; Craigslist, зарабатывавший продвижением проституции и дискриминационных объявлений об аренде (хоть суд и постановил, что сервис не несет за них ответственности), и PayPal, который сотрудничал с офшорными операторами игорного бизнеса, сопротивлялся контролю со стороны банковских регуляторов и неоднократно выплачивал штрафы в рамках досудебного урегулирования обвинений в отмывании денег. Netflix, получив, подобно большинству крупных корпораций в наши дни, антимонопольную жалобу, добился ее отклонения - как и жалобы на нарушение Закона об американцах-инвалидах. (Апелляционный суд вынес решение, что Netflix не обязан ему следовать [57].) Соцсеть LinkedIn (поставившая исторический рекорд продаж, будучи купленной за 26 миллиардов Microsoft в 2016 году) провела возмутительную спам-кампанию, которая сыграла решающую роль в ее росте, уладив коллективный иск пользователей 13-миллионной компенсацией. TripAdvisor подвергся официальным санкциям в Великобритании за вводящую в заблуждение рекламу и урегулировал претензию к трудоустройству сотрудников независимыми подрядчиками. Groupon то и дело улаживал споры о защите прав потребителей.

Эта традиция беззакония передалась и второй волне постмиллениальных единорогов, в середине нулевых получивших неудержимый импульс к росту. Запущенный в 2010 году сервис такси без лицензии, Uber, раз и навсегда доказал, что несколько человек действительно могут изменить мир, используя лишь свои влиятельные связи, миллиардный капитал и готовность попать такие многолетние нормы, как почти всеобщее требование к таксомоторным паркам оформлять разрешение на перевозки и страховку, а также сертифицировать водителей в целях общественной безопасности.

На заре своего существования компания называлась Uber-Cab, позиционируя себя как службу «одного клика» по найму

«профессиональных лицензированных водителей» - сомнительное утверждение, учитывая, что даже компания не имела лицензии и нанимала всех, у кого была машина. Оформляя водителей как «независимых подрядчиков», а не наемных сотрудников, компания скинула с себя бремя минимального размера оплаты труда, налогов с зарплаты, медстраховки и иных обязательств. Этот дерзкий стартап поднял 50 миллионов долларов за несколько ранних раундов инвестиций, а после оказывал давление на регулирующие органы и чиновников до тех пор, пока сервис не признали легальным. Когда их стратегия «сначала нарушай законы, потом покупай влияние» оправдала себя, следующий инвестиционный раунд принес Uber ни много ни мало 258 миллионов от Google, которому требовалось «подорвать» дорожные правила, чтобы внедрить свои беспилотные автомобили. Этот неожиданный вал денег подстегнул глобальную экспансию Uber. Сооснователь и CEO компании Трэвис Каланик - большой фанат писательницы Айн Рэнд, своим поведением порой будто имитировавший бесконечно эгоистичных (анти)героев Рэнд.

Где бы Uber ни запускался, он подавлял сопротивление, пытаясь снискать расположение местных политиков. Обычно это работало. В Портленде, штат Орегон, Uber нанял местного влиятельного политконсультанта, который руководил предвыборной кампанией мэра, лидера городского совета и других ключевых политиков штата. После того как член совета и мэр втайне встретились с представителями Uber дома у политконсультанта - в нарушение местных законов о лоббизме, - город, вот те раз, пошел Uber навстречу. В это самое время Uber вовсю дурил надзорные органы Портленда с помощью специальной программы Greypall, позволявшей выявлять и избегать автоинспекторов, когда те пытались проверить машину Uber. Схожие интриги Uber вел по всей стране и миру. Чтобы ускорить свою глобальную экспансию, Uber нанял Дэвида Плурффа, который провел избирательную кампанию Барака Обамы в 2008 году и возглавил в Белом доме отдел по связям с общественностью. Спустя год Плурфф вошел в совет директоров Uber, а его место в администрации президента заняла Рэйчел Ветстоун, которая на протяжении многих лет работала пиар-директором Google, была влиятельной фигурой британской Консервативной партии и близким другом экс-премьера Дэвида Кэмерона. Случайно или нет, Великобритания стала одной из первых стран после США, где легализовали Uber.

Объединение с лоббистской индустрией было лишь одним из аспектов

стратегии роста Uber. Они также не брезговали такими махинациями, как скрытая слежка за неугодными журналистами и поиск компромата на известных критиков сервиса и членов их семей. Компания нарушала так много законов по всему миру, что кто-то даже завел страницу с пополняющимся списком нарушений в Википедии.

Uber было насрать на закон. Это и привело их к успеху.

При слове «киберпреступление» многие представляют мошенничество с кредитками, кражу персональных данных и перепродажу краденых или контрафактных товаров. Все это и правда многомиллиардный глобализированный бизнес. Но самые крупные барыши темные онлайн-делишки приносят тем, кто может скрыть или опровергнуть нелегальность своего бизнеса, сделав его «легальным». Компании добиваются этого несколькими способами, испытанными временем.

Первый и главный - вырасти амбициозному стартапу очень быстро и очень большим. Нет лучшей защиты от критики в юридической плоскости и проверок надзорных органов, чем огромный счет в банке. Как показал Uber, политиков можно использовать, чтобы минимизировать любые последствия былых прегрешений. Второй путь к законности - это работать в наиболее сложных и туманных отраслях права, которые не вызовут пристального внимания со стороны властей и регулирующих органов. Стартапы не должны скупиться на юристов! Третий способ поддерживать видимость легальности - сосредоточиться на законах, исполнение которых по той или иной причине затруднено, - например, принадлежащих враждебному иностранному государству. Такова была задумка ZunZuneo - уже не существующего сервиса наподобие Twitter, тайно нанятого в 2010 году Агентством США по международному развитию для подрывной деятельности против правительства Кастро на Кубе. Как сообщило Associated Press в своем расследовании о ZunZuneo в 2014 году, финансируемые янки основатели управляли сервисом через компании-пустышки в Испании, Великобритании и на Каймановых островах. Это позволило им обезопасить себя как от кубинских властей, так и от европейских интернет-регуляторов.

Одним из первых, кто публично признал потенциал интернета в качестве средства обхода государственного регулирования для компаний, был профессор права Майкл Фрумкин, представивший доклад на эту тему на

симпозиуме в Гарварде в 1996 году. Фрумкин писал, что «мультинациональный характер интернета делает возможным участие пользователей в регулятивном арбитраже». Этот звонкий термин обозначает практику зарабатывания денег в интернете такой деятельностью, которая считалась бы незаконной, осуществляя вы ее вне интернета. Венчурный капиталист Марк Андрессен, который сколотил состояние в начале девяностых, будучи сооснователем некогда ведущего браузера Netscape, в интервью Bloomberg News в 2014 году назвал регулятивный арбитраж краеугольным камнем стратегии его инвестиционной фирмы Andreessen Horowitz. Андрессен был в восторге от того, что техстартапы способны «переизобрести заново всю систему» финансов и торговли. «На мой взгляд, все дело в разделении [58] банковских услуг», - сказал он.

Возможности регулятивного арбитража встречаются на каждом шагу. Если регуляторы будут регулировать работу банков, появятся небанковские учреждения, занимающиеся тем, чем банки уже не могут. Банковское регулирование часто дает обратный эффект, что в последнее время ведет к разделению потребительского кредитования.

Что такое «разделение»? Модное словечко означало лишь то, что регулируемую услугу традиционного банка, например кредитование физлиц наличными, предлагали через интернет, где надзорные органы зачастую были плохо подготовлены к обеспечению контроля, а правовой прецедент не имел силы. Стартапы могут предлагать обманчиво низкие цены потребителям и более высокую прибыль инвесторам ровно потому, что пренебрегают правилами, которым следуют их офлайн-конкуренты, - правилами, созданными для защиты как инвесторов, так и потребителей. До наступления компьютерной эры «раздельные» займы имели много названий: ростовщичество, манипулирование ценами, вымогательство. Но старомодные ростовщички из плоти и крови не имели таких преимуществ, как обильное венчурное финансирование и броские доменные имена. Все это новое было хорошо забытым старым, и покуда Уолл-стрит пользуется дурной славой, сфокусированные на технологиях венчурные фирмы могут выдавать равноправные займы и микрокредиты с возмутительной комиссией и процентной ставкой за гуманную альтернативу традиционным банкам. Единственной инновацией, которую изобрели эти стартапы, был новый захватывающий способ быть обведенным вокруг пальца.

Бешено успешные ковбои техимперии подают очевидный пример предприимчивым предпринимателям. Сайты наподобие Hacker News и Product Hunt, где недавно запущенные стартапы ищут паблисити и инвестиций, полны едва замаскированных попыток разбогатеть на «регулятивном арбитраже». Даже быстрого поиска в интернете хватило, чтобы найти десятки стартапов, основатели которых были осведомлены или предупреждены, что они могут нарушать закон. Bitcoin Fax предлагал «посылать факсы в любую точку планеты без регистрации», принимая оплату в биткойнах. Один обозреватель сразу определил наиболее вероятную клиентскую базу сервиса: те, кто связывается по поводу «в высшей степени противозаконных» сделок, касающихся наркотиков или детской порнографии, в глубокой сети, где когда-то процветала Silk Road. Еще один стартап, Burner, предоставлял неограниченное количество временных телефонных номеров. По словам обозревателя Hacker News, назвать так сервис [59] - все равно что «ходить с трехметровым транспарантом „Минюст, поймай меня!“» (позже компания дополнила пользовательское соглашение, уточнив, что будет удовлетворять запросы правоохранительных органов об информации и сохранять с этой целью записи телефонных разговоров и переписку пользователей). Такие стартапы, как Fleetzen, Ghostruck и Wagon, запустили свои «грузовые Uber», позволяющие нанять незастрахованных и непрофессиональных дальнобойщиков. «Размеры груза, ущерб, убытки, травмы. Все это очень быстро станет проблемой», - отозвался о Fleetzen один пользователь. «Именно это и дает им такую прекрасную возможность», - ответил другой. Uber, само собой, тоже планирует освоить грузоперевозки.

Бытует мнение, что противозаконные заговоры лучше всего проводить тайно. Но начавшийся в 2005 году техбум все изменил. Стартаперы в деталях обрисовывают свои схемы инвесторам, торопящимся поучаствовать в следующем ограблении века. Если основатели влипнут в неприятности, у инвесторов найдется достаточно денег, ноу-хау и связей, чтобы схлестнуться с законом и одержать верх. Это идеальное преступление - когда оно увенчивается успехом.

В 2015 году создатель стартапа Zenefits Паркер Конрад в презентации для инвесторов в духе шоу Shark Tank [60] решительно пообещал «доставить хлопот двум крупнейшим индустриям» - страхованию и кадровым службам. «Если ты страховой брокер, - заявил Конрад, - мы выпьем твой милкшейк». Эту фразу произнес в фильме «Нефть» безжалостный

нефтяник (которого сыграл Дэниел Дэй-Льюис), прежде чем убить делового конкурента. Инвесторам приглянулся этот образ. Как заметил Конрад, для страховых брокеров, помогавших компаниям выбирать страховые полисы сотрудникам, было совершенно незаконно давать «ретроскидки» за счет «крайне щедрых» комиссионных вознаграждений. (Он не пояснял, почему незаконно: брокеры, получающие откаты от страховых компаний, имеют все причины навязывать клиентам худшие условия страхования, в конечном счете обольщая всех, кто платит страховые взносы.) Тем не менее Zenefits нашли лазейку. С точки зрения Конрада, для брокера - которым являлся Zenefits - было не так уж незаконно предоставлять клиентам бесплатный софт и сервис - чем занимался Zenefits, - в то же время получая от страховщиков вознаграждения, которые в ином случае считались бы противозаконными. Раз клиенты не платили Zenefits за оказание брокерских услуг, вознаграждение было кошерным... По крайней мере, так считал Конрад. В большинстве штатов органы страхового надзора не заметили вопиющей попытки обойти закон о защите прав потребителей. Но не в штате Юта. Местный регулятор обвинил компанию в нарушении страхового законодательства и был готов запретить ей вести бизнес.

«Я чувствовал себя так, будто получил под дых, - вспоминал Конрад в интервью. - Это госагентство взялось, значит, невесть откуда и запрещает нам, понимаешь ли, работать». Очевидно, Конраду изрядно обломали весь кайф. «Стартап тогда был еще маленьким, и, знаете, не было похоже, что мы занимаемся чем-то плохим или незаконным, поэтому было особенно обидно, — сказал он. — Я смекнул такой: „Упс, у нас большие проблемы*¹». Не облегчало ситуацию и то, что о своей задумке он объявил со сцены самой престижной выставки стартапов в мире - TechCrunchDisrupt.

Но где деньги, там и надежда. Натасканный инвесторами, вложившими в стартап 84 миллиона долларов, Zenefits бросил вызов властям Юты. Компания организовала петицию и привлекла особое внимание к своему делу. Затем наняла «кое-каких парней» в Юте, как выразился Конрад, «типа помочь на местах и представить нас законодателям для переговоров». Среди этих парней было как минимум пять лоббистов, включая бывшего заместителя мэра округа Солт-Лейк («конфидент многих законодателей»), экс-руководителя крупнейшего фандрайзингового политического комитета штата и бывшего исполнительного директора Республиканской партии в

Юте.

Успешно одолев назойливых регуляторов Юты, Zenefits, в 2015 году оцененный в 4,5 миллиарда, присоединился к стае единорогов. Говорят, менеджмент спустил большую часть этих денег на мотивационные вакханалии, которые были чересчур даже по меркам Кремниевой долины (пока компания не уволила почти половину сотрудников, они якобы разбрасывали в офисе окурки и использованные презервативы). Конрад ушел с поста CEO в 2016 году, когда надзорные органы других штатов тоже поддали жару. По словам его преемника Дэвида Сакса, «внутреннее расследование выявило незначительные недочеты» в том, как компания вела бизнес, -хотя, ясное дело, именно госрегуляторы первыми обратили внимание на эти преступные «недочеты». Сакс объявил о ребрендинге Zenefits в соответствии с комплаенс-контролем [61]: на основе своего опыта компания поможет клиентам избегать проблем с регуляторами, расточительства, мошенничества и злоупотреблений. Учитывая все произошедшее, новая концепция бренда звучала как чистая ирония.

Изучая примеры всех этих успешных технологических компаний, я стал лучше различать будничную работу стартаперов и венчурных капиталистов, очищенную от всего их жаргона и эвфемизмов: предприниматели придумывали новые способы нарушить закон, а инвесторы определяли и финансировали наиболее многообещающие схемы. Это и было главной тайной торговцев лопатами Кремниевой долины.

Подобно рудоносной жиле, законодательные лазейки истощались, в чем я к тому моменту уже убедился на конвенте Collaborate, который организаторы называли шансом для представителей стартапов «завести ценные новые знакомства» с представителями правительства - и наоборот. Я пришел на обсуждение грантовой программы «Инновационные исследования малого бизнеса» (ИИМБ), учрежденной в 1982 году Конгрессом США якобы для поддержки новейших научно-технических разработок малого бизнеса - хотя зачастую претендентам приходилось сотрудничать с такими крупными подрядчиками, как Lockheed или Booz Allen Hamilton. Эта инициатива выросла в государственный венчурный фонд размером 2,5 миллиарда, из которых примерно половину выделяло Министерство обороны на стартапы, казавшиеся инвесторам из частного сектора «слишком рискованными». В последние годы военные гранты обеспечили

невероятные технические прорывы — например, «Энергетически автономного тактического робота» (EATR), ни на что не похожую боевую машину. По словам создателей, робот заряжал свои батареи, добывая энергию из «биомассы» и «других источников органического происхождения», то есть растений, а если боевое задание потребует, то и людей. Отсюда и название [62]. Представитель фонда упомянул еще несколько историй успеха, в том числе 10-миллиардную фармацевтическую компанию Biogen и iRobot, производителя пылесоса Roomba.

Посвященное тонкостям получения гранта ИИМБ мероприятие вел компанейский мужчина с кричащими золотыми часами, построивший всю свою карьеру на манипулировании системой. Его звали Эрик Адольф, он был главой компании Government Proposal Solutions. Однажды, будучи «совсем на мели», он получил грант с первой попытки. «Я ничего не знал, - вспоминал он. - В полном отчаянии подал заявку и выиграл». Заручившись в партнерстве с компанией GRiD Computers финансированием NASA, он помог разработать один из первых планшетных компьютеров с тачскрином. За этим грантом последовал следующий, за вторым - третий. Когда Конгресс увеличил бюджет фонда, Адольф сорвал куш. «Моя компания выросла с нуля до ста миллионов, — сказал он. - Мы с моим техдиром даже делали ставки, кому больше грантов достанется. Такой вот я больной парень был». Теперь же он решил поделиться знаниями.

Стратегия Адольфа начиналась с того, чтобы расставить все точки над / и перечеркнуть каждую Г. «Соответствует ли ваш проект требованиям, решают машины, - пояснил он. - Пропустили страницу, не последовали какой-то инструкции - пиши пропало». Он попытался проникнуть в головы распределявших средства бюрократов, как попугай воспроизводя все, что они требовали. Когда чиновники ставили новое условие, которое он, казалось, не выполнял, Адольф находил обходной путь. «Я выучил правила игры, - сказал он. - Каждый раз, когда я подавал заявку, у меня в команде был доктор наук. Они говорили: „Раз с ним работает такой ученый, значит, у него все схвачено"». Обычно этот «член команды» был каким-нибудь случайным знакомым с докторской степенью, которого Адольф угостил пончиками. Все рассмеялись. «Теперь они проводят аудиты, - мрачно заметил он, - не то что прежде». Увы и ах. Впоследствии я встретил венчурного капиталиста, подтвердившего, что конкретно эта кормушка уже давно опустела. «Для ряда компаний ИИМБ стал постоянной бизнес-моделью, - сказал инвестор, - но власти в конце концов это раскрыли».

Понятно, почему Адольф занялся продажей своих секретов, - они устарели!

На каждом шагу мои разыскания и опыт подтверждали циничные выводы, которыми Гази делился со мной за пивом. Тем не менее мне предстояло еще многое узнать.

Пока Гази говорил, мое пиво стало теплым. Важно понимать еще одну вещь, подчеркнул он: «Инвесторы - это стадо баранов».

«Баранов?» - переспросил я.

Гази поинтересовался, застал ли я дискуссию венчурных капиталистов на конференции, где мы находились. Я застал. Это был необычайно унылый конкурс питчей, в котором участвовали три стартапа и вдвое больше инвесторов. «Модератор спросил: „Инвестировать будете?“ Одна венчурная капиталистка говорит: „Подожду, пока кто-нибудь еще решит“. Она не хотела первой делать ставку», - сказал Гази.

Даже с небольшой армией высокообразованных аналитиков, объяснил Гази, большинству венчурных фондов все равно не хватало квалификации, чтобы оценивать технические достоинства всех разнообразных стартапов, рыскавших в поисках денег по Кремниевой долине. Достаточно хотя бы раз попасть в яблочко - один-единственный раз прокатиться верхом на единороге, - чтобы прослыть инвестором. Но когда на кону миллиарды долларов, карьера может пойти прахом так же быстро, как взлететь. Это способствовало формированию у венчурных капиталистов мотовского «менталитета-косячь-быстрее», который, в свою очередь, склонял их к скоропалительным решениям, основанным на стереотипах и поверхностной информации из PowerPoint. По тем же причинам они полагались преимущественно только на те идеи и модели, которые им уже знакомы. «Когда я работал в венчурной компании, мы обсуждали около четырехсот сделок в год. Как минимум одна в день, то есть обсуждаете вы пару-тройку слайдов, не больше», - пояснил Гази. Вот еще одно объяснение, почему столько стартапов походили друг на друга в своей посредственности: поддержку инвесторов они завоевали не инновационными продуктами, предложившими бы новые и лучшие способы решения каких-либо проблем, а однотипными мишурными презентациями, призванными впечатлить баранов с МВА [63].

Я отказывался верить, что подлинные достоинства компании или продукта - такие факторы, как его дизайн, программирование или инженерия, - никогда не принимали в расчет.

«Хотите сказать, программная инженерия вообще не играет роли?» - спросил я.

Гази покачал головой. То же самое касалось даже выручки и клиентов. Технологические инновации как таковые были последним, что имело значение в Кремниевой долине. Первое и самое главное место занимал маркетинг. Фактическая продукция техиндустрии - компьютеры и ПО - была менее важна, чем техники, к которым прибегали для продажи этой продукции и акций ее производителей. Портфели венчурных фирм в основном состояли из тупиковых компаний, возведенных на бахвальстве. Эти компании чуждались подлинных инноваций, потому что поступательное развитие технологий - не такой надежный источник прибыли, как, скажем, поиск все более искусных способов грабить людей или эксплуатация законодательных лазеек. Львиной части обеспеченных венчурным капиталом стартапов было суждено быстро сгореть - или в лучшем случае медленно тлеть несколько лет, принося скромный 1% годового дохода. Это не всегда проблема - по крайней мере, с точки зрения инвестора. По словам Гази, 60% доходов венчурного фонда обычно приносят 10% инвестиций, «а все остальное - просто дерьмо». То есть в конечном счете финансисты имели практически гарантированную прибыль. В отличие от предпринимателей, которые практически наверняка были обречены, даже если были обеспечены венчурным капиталом. Согласно исследованию Гарвардской школы бизнеса 2012 года, проведенному среди двух тысяч компаний, получавших венчурное финансирование, более 95% потерпели неудачу. «О провалах особо не распространяются», - сказал Гази.

Он был прав. Технари говорили о былых провалах лишь в качестве необходимой прелюдии к текущим успехам. Но большая часть неудач оказывалась фатальными, и оправиться от них стартаперам было не так-то уж просто. Я подумал о цифрах из гарвардского исследования. Если 95% стартапов потерпели крах, значит, 5% привлекли все внимание как внутри отрасли, так и за ее пределами. Это означало, что медийный образ Кремниевой долины имел мало общего с реальностью. Я жил реальной жизнью. И в реальности практически все кругом были такими же лузерами,

как я, изо всех сил пытавшимися проложить себе дорогу.

Мы были наживкой. Кормовой базой. Лохами. Гази испытывал жалость к «только понаехавшим» предпринимателям, которые не имели элитных связей, зато все еще велись на хайп вокруг меритократии, уникальных возможностей, сотрудничества и гиковского духа товарищества. Единственный фактор, был убежден Гази, определял, кому перепадет шанс присоединиться к 5% победителей: «Все дело в знакомствах. Поступил в Стэнфорд - и даже если идея у тебя паршивая, ее все равно профинансируют».

Одна компания, которую Wall Street Journal провозгласила «воплощением стартапа, работающего на стэнфордском топливе», впитала в себя до последней капли всю бутафорию меритократизма Кремниевой долины, от своих сказочных истоков до бесславного крушения. Она называлась Clinkle и привлекла инвесторов еще до того, как определилась со своим продуктом. По словам основателя Лукаса Дюплана, Clinkle была «движением, толкающим человечество вперед», но в остальном никто до конца не понимал, что это за компания. Дюплан был девятнадцатилетним студентом факультета компьютерных наук Стэнфорда и невыносимым пижоном. Впрочем, нет нужды останавливаться на его недостатках - важно, что его научным руководителем был президент Стэнфорда и член совета директоров Google Джон Хеннесси. Вместе с Хеннесси покорение Дюпланом частного сектора поддержали еще несколько профессоров, всячески поощрявших то, что Wall Street Journal назвала «одним из крупнейших исходов» в истории факультета. Более дюжины студентов бросили университет ради работы на Дюплана. На вложенные его родителями и венчурной фирмой Highland Capital деньги он арендовал дом, который служил одновременно штаб-квартирой и общежитием Clinkle.

Благодаря престижу и власти стоявшего за ним руководства Стэнфорда (а также по-прежнему без внятного бизнес-плана) Clinkle подняла 25 миллионов стартового капитала для разработки некоего приложения где-то «в сфере мобильных платежей». Предсказуемое разбазаривание этой впечатляющей суммы было запечатлено с должным скептицизмом и ехидством в блоге Valleywag издания Gawker и других медиа, хотя множество подхалимов бросились на защиту Clinkle. Отчаявшиеся сотрудники начали увольняться еще до того, как всплыли фотографии Дюплана, позирующего, как рэпер Пи Дидди, с пачками банкнот в руках.

Последовали массовые увольнения. Паникующие инвесторы наняли несколько опытных менеджеров подряд, чтобы стартап находился «под присмотром взрослых», - один из них уволился в первые же сутки. Нарушив все сроки и значительно превысив бюджет, Clinkle наконец запустила систему электронных платежей, позже сделав крен в сторону цифровой версии старой доброй лотереи. Clinkle стала притчей во языцех, а Дюплан - парией. Однако кто действительно виноват, так это ряд сотрудников администрации Стэнфорда и инвесторы-бараны Долины. Мне кажется, именно эти люди норовили воспользоваться бьющей через край энергией относительно наивных, оплачивающих учебу детей, чтобы побыстрому срубить бабла на бессмысленных, неосуществимых и во всех остальных отношениях сомнительных инвестиционных схемах. Бросившие университет предприниматели были просто нетерпеливыми лопухами, которые, стоило им дать лопаты, тут же вырыли себе могилы.

Стэнфорд породил еще один печально известный пример кумовства Кремниевой долины: сверхраскрученный медицинский стартап Theranos, впаривавший нечто, что он называл чудесной недорогостоящей технологией анализа крови. Бросившая Стэнфорд основательница Элизабет Холмс умела пустить пыль в глаза. За черные водолазки, которые она носила, ее неизбежно сравнивали со Стивом Джобсом. Будучи еще одним образцово-показательным вундеркиндом, Холмс, заманив в свой совет директоров людей уровня Генри Киссинджера, стала самой молодой миллиардершей в мире. В отличие от Clinkle, Theranos получил одинаково раболепную прессу, включая шаблонный биографический очерк в New Yorker от Кена Аулетты, воспевавшего спартанскую решимость предпринимательницы построить «мир, в котором никому не придется говорить „прощай“ раньше срока». Восхождение Theranos и Холмс было устлано неувядающими лаврами и розами до тех пор, пока серия журналистских расследований - вновь в Wall Street Journal - не раскрыла, что продукт компании, устройство для анализа крови, абсолютно ни на что не годен, а госрегуляторы грозятся запретить Холмс вести медицинский бизнес. Тем не менее в конечном счете федералы махнули рукой на Theranos, взяв с них обещание не заниматься лабораторными исследованиями по меньшей мере два года. От исков акционеров стартап отбился, согласившись выплатить компенсацию акциями самой Холмс, - по сути, увеличив долю их доходов от мошенничества. По логике капитала, даже такую опальную компанию, как Theranos, все еще можно преподнести в качестве истории успеха. Один мой товарищ, который однажды оценивал

инвестиции в техкомпания для крупного пенсионного фонда, объяснил мне ход мыслей своих работодателей. По его словам, никому не было дела до того, работает ли новая технология на самом деле. Важно, чтобы другие инвесторы думали, что она будет работать. Если они так думали, их доверие приводило к росту стоимости компании независимо от ее реальных заслуг. «Продается все», - подытожил мой друг. Мастерство заключалось в понимании, когда именно покупать акции, а когда продавать. Вот почему инсайдерская информация незаменима.

То, что описывал Гази, было системой патронажа с неформальной и постоянно меняющейся, но все же неизбежной иерархией. Это, естественно, противоречило внешнему имиджу Кремниевой долины как коллаборативной меритократии гиков, чьи высокие идеалы и умственная дисциплина ставили их выше мелочного междоусобного политиканства. Система патронажа обеспечивала инсайдерам относительную защиту от таких внешних угроз, как недовольство миноритарных акционеров и проверки регуляторов. Система не выбирает победителей - она их порождает. «Так Sequoia и Андриссену достается хит за хитом. Они узнают лучшие идеи первыми, а остальные довольствуются обедками», - сказал Гази.

Он замолчал и сделал из кружки большой глоток. Гази хотел, чтобы я понял: техиндустрия не страдает от циклов бума и спада - она от них зависит. Внешний мир судил о Кремниевой долине по богатству победителей, восхищаясь их чудесными триумфами. Однако система, и Гази видел это как никто другой, не функционировала бы без гораздо большего числа проигравших. Это не такое уж откровение для любого сведущего в теории или практике капитализма, но в здешних условиях его взгляды были не только глубокими, но и еретическими. Риторика и мотивационный дух Кремниевой долины рождались из взаимовыгодных распалющихся фантазий идеологов свободного рынка, хоть они и рядились в одежды показного альтруизма и прогресса. Заявить, подобно Гази, что на всех кусков экономического пирога не хватит, означало пошатнуть все предприятие Кремниевой долины, которое многих обогатило, а еще большее количество людей заставило верить, что их обогатит тоже.

Но Гази чувствовал: грядут перемены. Спекулянты начинали нервничать. Легкие деньги для стартапов иссякли. Только самые хладнокровные и одержимые - а также имевшие лучшие связи — знают, что грядет.

Несмотря на это, множество коллег и друзей Гази до сих пор заливали шары Kool-Aid 1641. Один из них недавно поделился проведенным его фирмой анализом ситуации: «Мы не считаем, что этот пузырь когда-либо лопнет». На что Гази отрезал: «Не заливай, он лопнет по определению». Все что угодно - от сокращения федерального бюджета до кризиса студенческих кредитов - могло спровоцировать следующий экономический крах. Независимо от конкретных обстоятельств, подчеркнул Гази, последствия будут знакомы всем: массовые увольнения, сопровождаемые сухими оповещениями клиентов о приостановке обслуживания и выкупами акций компании по дешевке, лишь бы сохранить лицо учредителям и инвесторам. «Я это уже трижды наблюдал. Люди буквально пакуют вещи и сваливают», - вспомнил он. К концу 2015 года всего несколько стартапов рвались разместить акции на фондовой бирже, тогда как самые сообразительные единороги хранили наличные, по выражению Гази, у себя под подушкой вместо того, чтобы спускать их на алкокруизы и рекламные кампании.

«Всякий раз, когда кто-нибудь тебе говорит: „Нет-нет, все в порядке, ничего не рухнет“, - вот тогда-то и жди беды», - предостерег Гази.

Его мрачное пророчество заставило меня почувствовать себя одновременно отмщенным и обеспокоенным. Отмщенным, поскольку Кремниевая долина, как я и подозревал, оказалась одной большой аферой сверху донизу. А обеспокоенным, поскольку чувствовал, что явился слишком поздно. Тем не менее ситуация была еще не самой безнадежной, моя судьба еще не решена: ведь я по-прежнему отличался непревзойденным сочетанием отваги янки, провинциальной закалки и серотониновой уверенности.

VI

Косячь лучше!

Я вдоволь наскитался по окраинам. Хотелось внутрь. Я хотел протолкнуть идею своего потрясающего стартапа. Чтобы инвестор сказал: «Ты рок-звезда, вот тебе чек на пять миллионов - возвращайся за добавкой, когда все потратишь». Я хотел денег и славы.

И кое-чего еще. Сжечь все это дотла. Опозорить этих продажных идиотов. Хотел компенсации за всю ту скуку, которая одолевала меня, пока я таскался из бара в бар, с конференции на конференцию, с Запуска Бесплезного Товара А на Унылую Нетворкинг-Вечеринку Б. Я хотел разбогатеть - и одновременно одержать победу над богачами. Поворошить пчелиный улей - и обожраться меда. Но больше всего я хотел доказать, что стою гораздо большего, чем все эти технари, которым тупо повезло, вынудив их заплатить мне за то, что я показал, какие они мошенники и манипуляторы. Что мне было для этого нужно, так это идея. Правильного толка - чуть-чуть глупая, чуть-чуть криминальная. Она должна была быть настолько рискованной и в то же время потенциально прибыльной, чтобы венчурные капиталисты Долины нашли ее неотразимой.

Ну или типа того. К сожалению, у меня не было идей, которые отвечали бы этим требованиям. Так что я решил слямзить чью-нибудь еще удачную идею. Иногда гениальность от посредственности отличает крошечный нюанс. Твиттер вот популярен... Торчиттер?[65] Твиттер для метамфетаминщиков? Нет уж... Слишком много ответственности. Тем более, согласно Vice, все технически подкованные торчки уже давно пользуются Tumblr, чтобы делиться своими параноидальными фантазиями и мыслями вроде «У меня уже сыпь из-за этого метамфетаминового марафона, все жутко чешется». Тогда, может, Укурр? [66] Твиттер для укурков? Чересчур избито. «Менеджмент твиттера... просто ужасный, будто там только и делают, что дуют», - сказал как-то по телевизору венчурный капиталист Питер Тиль. Что насчет фейсбука для тех, у кого нет друзей? Можно было бы назвать его... Одинбук? Но будет сложно обойти

RentAFriend.com, набравший уже полмиллиона пользователей. Фейсбук для животных? Люди любят постить фотки своих питомцев. Почему бы животным самим этим не заняться? Опять неоригинально. Сервисов для питомцев было полно: MySocialPetwork.com. Petwink («для увлеченных владельцев домашних животных») и Petbu (обещавший «сделать вашего питомца звездой»). Мне нужно было придумать нечто совершенно иное - но точно такое же.

В поисках вдохновения я просматривал техпрессу, раз за разом, как обычно, возвращаясь на Hacker News (домашнюю страницу всех, кто считал себя самыми умными людьми в мире), где наткнулся на эссе создателя сайта Пола Грэма под названием «Накануне стартапа». Это описывало мое состояние. Эссе было адаптацией гостевой лекции Грэма в Стэнфорде в рамках курса по стартапам, который вел его деловой партнер Сэм Альтман. «Чтобы преуспеть в стартапе, не надо быть экспертом по стартапам. Надо быть экспертом по своим пользователям и тем проблемам, которые вы им помогаете решить», - писал Грэм. Я не был экспертом ни в чем, что в понимании Грэма давало мне некоторое преимущество перед теми, кто был экспертом по стартапам. «Опасность в том, что инвесторы лишь до некоторой степени ведутся на блеф, - писал Грэм. - Если вы умеете делать вид, будто понимаете, о чем говорите, то сможете дурить инвесторов на протяжении одного, а то и двух раундов инвестиций». Нужно ли мне больше двух инвестиционных раундов? Наверяд ли. Это обнадеживало.

Еще сильнее я уверовал в свои шансы, узнав, что даже без идеи можно обойтись. В 2012 году инвестиционный фонд V Combinator, стоявший за Hacker News, объявил, что начинает принимать заявки от команд, у которых даже не было идей стартапов. «Так что, если вас удерживает от создания стартапа только отсутствие идеи, - говорилось в посте инвесторов, - теперь это не помеха». Я знал о расточительстве венчурных капиталистов, однако все же был удивлен, что одни из самых авторитетных инвесторов в сфере технологий были готовы вливать миллионы долларов в ребят, являвшихся на переговоры с пустыми руками. Почему их это должно заботить? Деньги же не их. Распоряжаясь крупными средствами, венчурные капиталисты были для стартапов кем-то вроде частных биржевых маклеров. Иными словами, у инвесторов были свои инвесторы. Часто это были крупные организации вроде университетов (Стэнфорд, естественно, один из главных) или пенсионных фондов.

Так как эти организации ждали результатов, венчурная индустрия не могла производить впечатление совсем уж безответственной. Поэтому в том же посте Y Combinator представил шаткое обоснование своих туманных инвестиционных критериев:

Многие стартапы, которые мы поддерживаем, впоследствии полностью меняют свои идеи, и у некоторых все отлично получается... Другая причина, почему мы так поступаем, заключается в том, что опыт подсказывает нам: умные люди, считающие, что не способны придумать хорошей идеи стартапа, обычно заблуждаются. Практически любой умный человек носит внутри себя идею.

Невероятно, но технологии продвинулись так далеко, что мне даже не нужно было придумывать название для своего стартапа, у которого не было идеи, - можно было просто заказать его одним нажатием мышки. Существовало несколько стартапов, генерировавших названия для других стартапов, вроде whatthefuckshouldnamemystartuD.com, который предложил назвать мне стартап DownLaunch, Growth-Boost, SnapSlice, Spotlr и Starterfyer. Названия годились, но всем им не хватало je ne sais quoi [67], в котором нуждался мой бренд.

После многих раздумий я остановился на Monkeywrench [68] International. Простое, броское и позволяет придумать сразу несколько вариантов симпатичного маскота. Что еще важнее, любой умелец знает, что добротный гаечный ключ является самой универсальной вещью в любом ящике инструментов. Чтобы обозначить мои bona fides [69] как технаря и предпринимателя, я потратил несколько часов на создание небольшого сайта. Он выглядел так, как и следовало стартапу в 2015 году: яркая палитра, ничего лишнего. Откинувшись в рабочем кресле, я любовался своим творением. Техпредприниматели называют такое «минимально жизнеспособный продукт». Добро пожаловать на monkeywrench.international!

Следующая задача: придумать емкое, запоминающееся выражение сути компании, которой нечего предложить.

Я вспомнил кое-что о венчурной фирме Andreessen-Horowitz, которая, подумалось мне, как и моя новая компания, не производила ничего ценного. Где-то я прочел, что мотто венчурного фонда Andreessen-Horowitz

было вдохновлено темным и архаичным троцкистским оборотом: «перманентная революция». Спасенная от позабытой борьбы за бесклассовое общество и воскрешенная в новую эру капиталистического господства, эта древняя марксистская догма приобрела бодрящий мотивационный оттенок. Взяв пример с Andreessen-Ногowitz, я обратился к Мао Цзэдуну: «Революция - это не званый обед, не литературное творчество, не рисование или вышивание; она не может совершаться так изящно, так спокойно и деликатно, так чинно и учтиво. Революция - это восстание, это насильственный акт одного класса, свергающего власть другого класса». Таков и был мой лозунг: подрыв - это вам не званый обед.

Подрыв был всем. Стоимость техкомпаний измерялась ее подрывным потенциалом. Если ваш стартап ничего не подрывал, можете возвращаться в студенческую общагу и переводиться на филфак. «Подрывная» технология обладала потенциалом захватить всю индустрию: подвижная литера подорвала средневековые скриптории, пулемет - пехоту, Google - знание и так далее. Сомнительное предположение, что за этими разнообразными изменениями человеческого поведения стоял некий отдельный «закон делового администрирования», вынес в 1997 году профессор Гарвардской школы бизнеса, обнародовав свою теорию «подрывных инноваций». Другой гарвардец, Марк Цукерберг, лелеял подрыв как принцип действия Facebook, приказывая сотрудникам «двигаться быстро и все ломать». Более поздние техманифесты ужали научные притязания теории до ее вульгарной сути: «Круши, ломай». Я должен был выглядеть как человек, который готов сокрушить и сломать все на хрен. Я купил ярко-желтую футболку, на которой крупными жирными буквами было написано «ВРЕМЯ ПЛАНА й» - биткойнов, понятное дело. Не помешали бы еще «подрывные» визитки, но у меня был ограниченный бюджет. Чтобы сэкономить, я купил на Amazon отражающий серебряный картон и сделал их сам. Распечатав на нем текст, я разрезал материал канцелярским ножом на маленькие прямоугольники, напоминавшие карманные зеркала для нюханья кокаина, который с 1980-х был излюбленным стимулятором продуктивности управленцев Кремниевой долины. На каждой карточке была единственная строка: мой новый электронный адрес futurebiLlionaire@aol.com. Весь этот набор я дополнил эффектным небесно-голубым пиджаком из Nordstrom Rack за 26 долларов.

Я был готов взорвать сцену. Не хватало только неуловимой идеи. Быть может, я зря сосредоточился на качестве - и можно было ограничиться

количеством? Интернет снова пришел на помощь. Я быстро нашел с десяток генераторов идей для стартапов. Моим любимым стал ItsThisForThat.com. После каждого нажатия клавиши он выдавал очередную идею:

- Нейросеть для домашних животных!
- Нательный компьютер для бывших заключенных!
- Бесплатная горячая линия для заказа медицинской марихуаны!
- Snapchat для стриптизерш!
- Foursquare для красивых людей!
- Социальная игра для социофобов!

Сайт придумывал готовые для питчей идеи в считанные минуты. Однако была одна проблема: какими бы абсурдными они ни казались, эти идеи уже воплотили. Например:

- Нейросеть для домашних животных? No More Woof — «электронный девайс для анализа ритмов головного мозга собак и перевода некоторых их мыслей на упрощенный английский».
- Нательный компьютер для экс-заключенных? ЗМ One-Piece GPS Offender Tracking System позволял полиции «эффективно отслеживать преступников где угодно и когда угодно посредством компактного нательного устройства, передающего сигнал разного уровня силы».
- Горячая линия для заказа медицинской марихуаны? Финансируемый Питером Тилем Eaze обеспечивает «легкую, быструю и профессиональную доставку марихуаны».
- Snapchat для стриптизерш? Он так и называется - Snapchat.
- Foursquare для красивых? Instagram.
- Социальная игра для социофобов? Foursquare.

Вот уж воистину, ничто не ново под луной.

Проклиная свое невезение, я прогуливался по Маркет-стрит вдоль обителей везунчиков. Неподалеку от штаб-квартиры Uber мимо меня проехал пелотон мотоциклистов. Я заметил припаркованные на улице автомобили полицейских и четыре больших черных автобуса, стоявшие у тротуара с включенными двигателями. Небольшая группа спецназовцев перегородила середину дороги. К чему они готовились? Тут я увидел мужчину с транспарантом, на котором было написано «ПОСТАВИЛ UBER = БЕЗ СТРАХОВКИ УМЕР». Это был один из последних участников прошедшего тем утром митинга, на который вышли около двухсот лицензированных таксистов. Акцию провели специально во время посещения офиса компании представителями конференции мэров США - их-то и ждали автобусы. «Они здесь, потому что Uber оплатил им ланч», — сказал мне таксист. Он был взвинчен. «Я не против соревноваться с Uber по-честному. Но они же отказываются оплачивать лицензию и страховку. Тут ума много не надо. Любой идиот может так. Они просто не хотят платить», - пожаловался он.

Таксисты были не единственными, кто попал в эту западню. Концепция большинства стартапов, преподносивших себя как «Uber для X», сводилась к «более дешевой рабочей силе для X». Они приводили к снижению заработных плат в отрасли точно так же, как обеспечивший заниженные тарифы Uber венчурный капитал сбивал цены обычным таксистам, надеявшимся заработать себе на жизнь.

Разъяренный таксист стал моей музой.

Его проблема была решением, которое я искал. Он подал мне идею: что, если существовал способ повысить стоимость труда? Таксист был членом профсоюза - как и все остальные протестовавшие этим утром. На протяжении всей истории человечества объединение в профсоюзы было самым надежным способом для рабочих добиться большей зарплаты за меньший объем работы.

Вот оно! Моя идея, которая изменит мир: профсоюзы.

Приложение для самоорганизации... Но как его монетизировать? Кто за это будет платить? Профсоюзы? Нет. Корпорации? Нет. Вот кто: конкуренция.

Подсказку снова дал мне Uber. Стартап организовал изощренную, коварную и грязную кампанию против своего крупнейшего конкурента Lyft, заказывая и сразу отменяя тысячи поездок. Расчет был на то, что водители Lyft, раздраженные постоянными отказами, перебегут в Uber. Еще они провели операцию SLOG [70] - раскрытую изданием Verge «маркетинговую программу», в рамках которой засекреченные рекрутеры, носившие с собой «одноразовые телефоны, кредитки и водительские „стартовые пакеты"», вызывали Lyft и вербовали водителей в Uber.

«Uber не просто знает об этом, а активно поощряет такого рода действия на постоянной основе и, поступая так, внаглую врет своим клиентам, медиа и инвесторам», - сказал один осведомитель Verge. По сведениям издания, операция SLOG началась с личных встреч водителей и высокопоставленных маркетологов Uber, чье постоянное содействие включало мотивационные письма с последующими инструкциями. И, само собой, общественный ажиотаж против махинаций Uber никак не сказался на публичном размещении акций компании, оцененной в 68 миллиардов долларов, что делало ее в глазах инвесторов такой же ценной, как BMW, и более ценной, чем General Motors, Ford или Nissan. Помимо мимолетного шквала неодобрения от пригрозивших пальчиком менее удачливых благодетелей вроде Juno и Lyft, успех уберовского саботажа конкурентов ничем не был омрачен. Остальные стартапы не взяли эту тактику на вооружение, вероятно, только потому, что были лишены ноу-хау. И наделены чувством приличия. Что для меня проблемы не составляло.

Моя идея была по-настоящему подрывной - в том смысле, что она была одновременно сомнительной с точки зрения законодательства и потенциально прибыльной. Я рассчитывал применить испытанные временем методы подрывной деятельности корпораций к рынку, самым удручающим образом проигнорированному привычными игроками техиндустрии.

Идея была такой простой, что я даже удивился, как это ее еще никто не воплотил в жизнь. Если Uber применял скрытые как-бы-профсоюзные-тактики в своей кампании по переманиванию водителей Lyft, то почему бы Lyft не отомстить, тайно проспонсировав настоящий профсоюзный слет в Uber? Если подумать, почему бы любой компании, стремящейся получить преимущество перед конкурентом, не поступать так же? Это казалось интуитивно понятным с точки зрения бизнеса - особенно учитывая,

насколько большинство американских компаний полагались на среднесрочные результаты. В долгосрочной перспективе, конечно, идея обладала потенциалом обратить хищнические тенденции капитализма против самих себя, обманом вынудив корпорации обеспечить рост профсоюзного движения. Monkeywrench International должен был подорвать профсоюзную самоорганизацию и олигархический капитализм разом.

Главное удобство, учитывая мои ограниченные ресурсы, заключалось в том, что было не нужно разрабатывать приложение. Технические детали могли подождать до тех пор, пока я привлеку посевные инвестиции. Прежде чем продолжать, надо было как-то назвать свой новый продукт. Первым пришедшим мне в голову названием было Laborswarm [71]. Я быстро от него отказался как от чересчур инсектоидного, остановившись на менее пугающем: Laborize [72]. Домен стоил всего десять долларов. Я немедленно купил его и взялся за создание броской целевой страницы. Сперва нашел старую (и, как я надеялся, с истекшим авторским правом) черно-белую фотографию демонстрации рабочих. На ней был запечатлен первомайский марш 1937 года в Миннеаполисе - через три года после того, как профсоюз водителей грузовиков провел там трехмесячную забастовку. Плакат в самом центре фотографии гласил: «ЗА ОРГАНИЗОВАННОЕ РАБОЧЕЕ ДВИЖЕНИЕ». Я прифотошопил новый лозунг: «ЗА ОРГАНИЗАЦИЮ КОНКУРЕНЦИИ». По-моему, это неплохо отражало суть всей концепции.

Остаток страницы Laborize.com я заполнил описательными слоганами: «Их солидарность — ваша возможность», «Профсоюзная агитация везде и всегда» и «Стачки как услуга». Я залил еще фотографий разных знаменитых забастовок и протестов, на последней из которых большевики штурмовали Зимний дворец в Санкт-Петербурге в 1917 году. Всего пара кликов - и сайт ожил. Посмотрев на плоды своих трудов, я перестал переживать, что умру в одиночестве внутри грязной клетки. Всего лишь за один день, при помощи одних только смекалки и макбука, я создал следующий главнейший стартап планеты - убийцу Uber — мой золотой билет в Общество миллионеров - мотор революции - Laborize!

Я поделился своей идеей с Гази в надежде на одобрение циника, вдохновившего меня на нее. Я знал, что финансировать он ее не будет, но нуждался в его совете, который он был только рад дать. Выложив весь

замысел, я спросил: «Как думаешь, венчурным капиталистам это понравится?»»

Смеялся Гази долго. У него даже слезы из глаз покатались. «Они решат, что ты шутишь, - сказал он. — Они подумают: „Этот парень пытается нас разоблачить за поддержку того, что и так происходит повсеместно"».

Отчасти это было так. Но в этом была лишь только доля шутки.

Питчинг - это агония. Я ненавидел каждую секунду унижения, связанного с привлечением инвесторов, но не собирался сдаваться, пока не пройду через это. Большую часть времени я боялся, что мне не дадут ни цента. В более оптимистичные моменты я пугался, что кто-нибудь реально выпишет мне чек. Предположим, я возьму деньги на разработку вопиюще незаконного стартапа. Предположим, у меня возникнут проблемы - скажем, с Министерством юстиции США. Что тогда? Можно сказать, что это шутка. Ха-ха! Хотя даже если я избежал бы уголовного преследования, инвесторы все равно могли бы обвинить меня в мошенничестве. Тогда пришлось бы вернуть им деньги, рассчитывая на их чувство юмора. На этот случай я подготовил несколько малоубедительных оправданий, основываясь на опыте тех-титанов, что шли до меня. Если пользователи или клиенты Laborize сделали что-то неподобающее, сказал бы я, это их дело и ответственность. Я просто предоставил им платформу. И, само собой, я запретил бы противоправную деятельность на своей платформе, поощряя пользователей оповещать о любых ее проявлениях. Именно так Craigslist, наряду с другими, снял с себя ответственность за незаконные объявления, при этом продолжая на них зарабатывать. В любом случае, подумал я, как меня можно обвинить в содействии противозаконному поведению, если я практически ничего не знаю о соответствующих законах?

Учитывая, насколько скверно был продуман мой преступный сговор, полагаю, мне повезло, что ни один серьезный инвестор не обратил на меня внимания. Все сочувствующие незнакомцы, дослушавшие мой питч, отвечали вежливым одобрением. Непреклонный экономист-либертарианец из Стэнфорда, которого я поймал на одной дискуссионной панели, сказал, что концепция Laborize интригует и «даже может сработать». Оглядываясь назад, я вижу, что просто был сбит с толку местными привычками и не понимал, что калифорнийцы всегда отмахиваются от разговора с улыбкой. Пожелать кому-то удачи - это одно, а выписать чек - совсем другое.

Учитывая бесконечную череду недоделанных стартапов, которые получали финансирование, я полагал, что встретиться с инвесторами не составит труда. Однако полное отсутствие реакции на мою холодную почтовую рассылку заставляло предположить, что я добился бы большего даже в том случае, если бы выдавал себя за нигерийского принца. Я пытался выглядеть умным. Пытался выглядеть смешным. Пытался заискивать. Сыпал модными словечками. Бросался известными именами. Но никто не клевал. Тогда я поднажал. Дважды я отважился ворваться в штаб-квартиры венчурных фирм, чтобы добиться встречи прямо на месте. Каждый раз я протягивал свою зеркальную визитку секретарше с просьбой передать ее инвестору, с которым мы «переписывались по электронной почте». Одна женщина похвалила мою наглость. Легче мне от этого не стало - но, по крайней мере, я вызвал хоть какую-то реакцию.

Я поднажал еще больше — перейдя к разбою. Почему бы просто не заявиться на чужую встречу с инвестором? Моя цель, инкубатор под названием Runway, находилась в здании Twitter на Маркет-стрит. Во время прошлого визита - когда была дискуссия со стэнфордским экономистом - я заметил объявления с приемными часами некоего Кайла Андерсона из Greylock Partners. Я пометил день у себя в календаре. Когда он настал, я, успешно блефуя, миновал охрану. К счастью, это совпало с пересменкой, и охранница болтала со своей коллегой. Поднявшись в Runway, в поисках Кайла я обошел ряды столов, большая часть которых пустовала, и заглянул в несколько переговорных, но его нигде не было. Наконец я поинтересовался у кого-то, где он. «Сегодня много кто не пришел, — ответили мне. - Вчера ведь была вечеринка в честь победы „Уорриорз"». В качестве своего рода одолжения я послал Кайлу имейл, сообщив, что по-прежнему открыт для инвестиций Greylock, хоть он и пренебрег своими пятничными обязательствами. Забавно, но он мне так и не ответил.

Быть может, мне удастся лучше наладить контакт с богатыми технарями в хорошо смазанной, интимной и компанейской обстановке? По наводке я рискнул отправиться на Сэнд-Хилл-роуд [73] на мероприятие, которое мне описали как самую крутую тусовку Менло-Парка: Ночь пум [74]. Как я узнал, это была традиционная вечеринка принадлежавшего Стэнфордскому университету отеля «Роузвуд», которую проводили с 2009 года с перерывами на то, чтобы разобраться с публичными обвинениями в проституции. Посещавшие ее мужчины были староваты для того, чтобы за ними охотились пумы, но распутство Ночи пум, ручаюсь, отвечало

легендам: страстные обжимания, какие можно увидеть в британском ночном клубе, наряды с иголки, как в элитном клубе нью-йоркского квартала Митпэкинг [75]. и разлитая в воздухе неловкость, свойственная любому светскому мероприятию Кремниевой долины. В какой-то момент я оказался втянутым в разговор с язвительной модельершей, только что бросившей своего парня, который заправлял «этим дебильным стартапом». «У него был отстойный логотип и никакого плана доходов», - сказала она. Критиковать каждый может. Перед отправлением в Сан-Франциско последней электрички я подловил в очереди у барной стойки венчурного капиталиста. В ответ на мой питч он кивнул, бросив на меня остекленевший взгляд. В свои тридцать лет этот венчурный капиталист, бывший инженер, был уже весьма пресыщен. «Не имеет значения, насколько хорошую мышеловку ты сделал, — ответил он — Что имеет, так это остальное дерьмо»: крутой брендинг, правильный тайминг, личные связи и, конечно, слепая удача. С этим планом тоже покончено. Было понятно, что я явился на Ночь пум совершенно не с теми целями.

В конечном счете я смирился с тем, что мне придется прибегнуть к последнему средству всех начинающих предпринимателей Кремниевой долины: заплатить за то, чтобы пропитчить идею инвесторам. Со стороны эта практика могла показаться странной, даже устаревшей. В конце концов, всякий раз, когда стартап выстреливает, инвесторы получают гораздо больше, чем основатели. Казалось бы, это инвесторы должны платить за то, чтобы слушать стартаперов, а не наоборот.

Конечно, для этого противоречащего интуиции обычая существовало рыночное обоснование. Идеи водились у всех, но лишь немногие готовы были выбросить на них деньги. Этот дисбаланс, еще более острый в период экономического подъема, обеспечивал благодатную почву для посредников, которые плодились, развивались и снимали сливки с бесконечного потока надеявшихся на успех стартаперов. Хотя в Калифорнии были запрещены «мастер-классы по кастингу» с предоплатой для актеров и прочих творцов, их аналоги в техиндустрии процветали. Один из таких посредников хвастал авторитетными партнерами, включая известного члена инвестиционного клуба Harvard Angels, который был попечителем Музея компьютерной истории, а также представителя Pillsbury Winthrop Shaw Pittman LLP - ведущей юридической фирмы по корпоративному праву, которую учредили в 1860-х, чтобы нажиться на калифорнийской золотой лихорадке.

Эта контора, назвавшаяся VC Taskforce, брала 105 долларов за двухминутный питч перед панелью инвесторов, после чего следовало восемь минут вопросов и «фидбека». Мне пришло в голову, что если я когда-нибудь устану от жизни стартапера, то можно переквалифицироваться в инвестора и требовать 630 долларов за час своего времени, пока я сижу и выслушиваю чужие идеи. А сейчас я искал входной билет подешевле.

Мероприятия в духе плати-и-питчи, оформлявшиеся как конкурсы, проводились в области залива Сан-Франциско на регулярной основе. Я зарегистрировался на Startup Weekend - сервисе, пользовавшемся поддержкой Google и одобрением администрации Обамы. Я заплатил 29 долларов 70 центов за участие в конкурсе стартапов, которые нужно было придумать, расписать и представить жюри в течение трех дней. Независимо оттого, выиграю я или проиграю, стоимость входного билета оправдывал неограниченный фуршет с пиццей и пивом.

Моим пунктом назначения был Galvanize - ультрамодный «кампус для стартаперов», предоставлявший незарезервированное место за общим столом по повышенной ставке в размере 550 долларов в месяц и отдельное рабочее место за 750 долларов. Называвший себя «входной дверью в техиндустрию» Galvanize находился напротив окруженной рабицей грязной стройки, где жили бездомные. Я побродил снаружи. Чуть дальше я увидел большую картонную коробку, которая дрожала и раскачивалась из стороны в сторону. Появился ботинок, потом еще один, потом пара ног. Когда находившийся внутри мужчина вылез полностью, он аккуратно сплюснул картон, сложив свои пожитки в мешок. Ввалив на себя все свое добро, он направился мне навстречу. Я дал ему пару долларов начальных инвестиций, повернулся и вошел в Galvanize.

Внутри я обнаружил регистрационный стол, на котором лежало множество незаполненных бейджей со шнурками и маркер. Startup Weekend предлагал участникам выбрать одну из трех профессий: ДИЗАЙНЕР, ХАКЕР или ВОРОТИЛА. Я написал на своем бейдже «КОРИ ПАЙН, ВОРОТИЛА». Тут же позади меня нарисовались трое прощелыг в опрятных костюмах. «Во-о-оротилы!» - воскликнул один, хватая маркер. То-то и оно. Для них это был явно не первый конкурс питчей. Не успел я сказать «привет», как во-о-оротилы убежали трепаться с кем-то другим. Время перед мероприятием было специально отведено на поиск потенциальных

партнеров по команде, которая должна была соревноваться. Задача воротил заключалась в том, чтобы заинтересовать собравшихся, описывая свои идеи обладателям настоящих навыков (дизайнерам и хакерам) и убедив как можно больше из них присоединиться к команде. Сформировав ее, мы сделали бы презентацию в PowerPoint (так называемый питч-дек), а к концу уик-энда, надеюсь, и работающий прототип. Предполагалось, что идеи будут развиваться в зависимости от того, кто вступит в команду, но подготовиться явно стоило заранее. Я подкатывал ко всем, кого игнорировали во-о-воротилы, в результате поговорив с застенчивым двадцатилетним студентом-компьютерщиком из Таскалусы, штат Алабама, беспечным Android-разработчиком из Пуны, Индия, и добродушным ресторатором из Южной Флориды, увязавшимся с другом за компанию. Если бы они были моими напарниками, наша команда звалась бы «Андердог». Идеально.

Очередь за пиццей и пивом росла, а стулья, расставленные концентрическими полукругами перед сценой, заполнялись. Бородатый хипстер - ведущий - вышел вперед и обратился к публике. «Ну что, все готовы к Уик-энду стартапов?» — спросил он. «Ууу!» — загалдел зал. Попросив называть себя фасилитатором [76], ведущий Фрэнк объявил: «Миссия Уик-энда стартапов в том, чтобы преобразовать жизни предпринимателей. Это движение по всей планете». Я перестал вслушиваться, пока он толк воду. По словам Фрэнка, в любой уик-энд семь или восемь разрозненных групп участников занимались одним и тем же: придумывали, создавали и питчили техкомпанию совместно с совершенно незнакомыми людьми.

Тема этого Уик-энда стартапов - «Хакни иммиграцию». Мой стартап, откровенно говоря, не имел никакого отношения к иммиграции, но я решил, что это можно замаскировать. Из открывающей панельной дискуссии следовало, что вопросы аутсорсинга, торговли и международного трудового права в целом являлись основополагающими для бизнес-модели Кремниевой долины. Среди докладчиков были стартаперы-иммигранты, ветераны крупнейших корпораций наподобие Goldman Sachs и несколько юристов по миграционному праву, один из которых обсуждал «поиск креативных путей обхода действующего законодательства». Однако основным выступающим был Тодд Шульте, президент Fwd.us - «вертикально интегрированной группы интересов» (то есть группы лоббирования), основанной Марком Цукербергом при

поддержке других техмагнатов, включая Билла Гейтса и сооснователя LinkedIn Рида Хоффмана. Организация открылась с 50 миллионами стартового капитала, что обеспечило ей мгновенное признание и доступ в Вашингтон, округ Колумбия. За первые три года она потратила на лоббирование почти два миллиона долларов.

Шульте, который пересекался с Цукербергом в Гарварде, был назначен главой Fwd.us после того, как совет директоров уволил основателя Джо Грина - соседа Цукерберга по гарвардской общежитию. Сложно было не подметить закономерность в этих назначениях в верхах. Шульте был одним из самых отвратительных типов, с которыми я имел несчастье столкнуться в Сан-Франциско. Он прибыл с внушительным сопровождением. Пока он поднимался на сцену, один из его верных помощников поставил со своего телефона хип-хоповый хит пятнадцатилетней давности Who Let The Dogs Out на полной громкости, в то время как остальная часть стаи Шульте гикала и аплодировала.

Какой-то исполнительный подчиненный запостил фотку Шульте в твиттер. И вслед за этим добавил хвалебную подпись: «Властитель дум».

«Моя задача, наша общая задача в Fwd.us - провести всеобъемлющую иммиграционную реформу», - начал Шульте. Единственный участник дискуссии, вышедший на сцену с бутылкой пива, он расставлял с ее помощью акценты, тыкая горлышком в сторону слушателей. «Мы наладим систему, при которой в эту страну приедет больше высококвалифицированных иммигрантов», - сказал он. Тык. «Мы не станем депортировать одиннадцать с половиной миллионов человек, - продолжил он. — Ни один серьезный политик в Вашингтоне этого не хочет». Тык.

Насколько Шульте был самодоволен, настолько и неправ. Он выступал всего за несколько недель до того, как Дональд Трамп начал свою успешную предвыборную кампанию, чуть ли не целиком основанную на ксенофобском обещании депортировать миллионы иммигрантов, о которых трамписты распускали самую гнусную расистскую клевету.

«Кстати говоря, - продолжал Шульте, - веские основания для нашей реформы есть у обеих партий». Тык. Стратегия его организации, циничная и вместе с тем наивная, заключалась в том, чтобы убедить дружественных к корпорациям демократов принять проект новой «предпринимательской

визы», параллельно умасливая республиканцев обещаниями высокотехнологичной системы погранконтроля (выгодное дельце для федеральных подрядчиков Кремниевой долины). Кроме того, поддерживаемая Цукербергом группа лоббировала продление рабочей визы H-1B [77]. счастливые обладатели которой живут в постоянной неопределенности и нещадно эксплуатируются трудовыми брокерами техиндустрии, известными как бодишопы [78]. Шульте делил сцену с одной из таких брокеров по трудоустройству, исполнявшей роль «свахи» для сан-францисских стартапов, искавших «талантливых работников» из-за рубежа. «Потрясающие политические перемены... Вот что подготавливает мой коллега Тодд», - сказала она. Еще один докладчик, бывший топ-менеджер Skype и «предприниматель-в-резиденции» Andreessen-Horowitz из Эстонии, возглавлявший иммиграционный стартап в Пало-Альто, имел не просто потрясающие, а грандиозные планы. «Мы хотим, чтобы каждое государство на планете конкурировало за каждого гражданина», - заявил предприниматель Стен Тамкиви. Я огляделся. От чепухи, которую нес Тамкиви, у всех снесло крышу. Однако его стартап обладал столь скромными возможностями, что казался насмешкой над фантастически амбициозными разглагольствованиями о вытеснении мирового господства национальных государств. Он назывался Teleport и давал колесящим по всему свету «цифровым кочевникам» персонализированные советы - например, как найти в новом городе работу и какие районы можно считать джентрифицирующимися. По мнению Стена, у правительств разных стран было торжественное обязательство конкурировать за «техталанты», обещая благоприятную иммиграционную политику и быстрый вайфай. Позиция Соединенных Штатов в этой глобальной гонке, «с позволения сказать, стремительно ухудшается каждый год». В этом он был прав, но происходило так не потому, что правительство оказывало недостаточную поддержку смехотворному либертарианству хастлеров вроде Тамкиви. Тем не менее, услышав его план превратить международный порядок в элитный торговый центр для государств, я забеспокоился, что мой собственный чудной стартап может показаться слишком заурядным.

Дискуссия подошла к концу. Наступил перерыв. Меня тошнило от пива и пиццы. Затем фасилитатор Фрэнк привлек внимание публики. Время пришло. Формат, который он описал, был прост. Все желавшие сделать питч выстраивались в очередь. У каждого будет шестьдесят секунд, чтобы продать свой стартап аудитории. После этого слушатели голосовали за понравившиеся идеи, приклеивая липкие стикеры на лист ватмана с

названием проекта. У тех, кто провел питч, было три голоса. Перерыв на голосование даст еще одну возможность набрать товарищей по команде на этот уик-энд, хотя во-о-оротилы, ясное дело, меня обставят. «От десяти до пятнадцати» команд пройдут отборочный тур и проведут остаток уик-энда за мозговым штурмом, разрабатывая приложения и сайты, а воскресным вечером предстанут перед жюри, которое выберет трех победителей. В качестве приза Galvanize и спонсоры предоставляли бесплатные услуги, а новые компании победителей получали огласку.

Желающих провести питч было навалом. Я поспешил встать в очередь. Передо мной стояло несколько человек, что мне было только на руку. Я не хотел выступать первым - но не потому, что нервничал (это было неизбежно), а по стратегическим соображениям. Публика еще не утихомирилась, поэтому читавшим питч в начале приходилось перекрикивать галдящую толпу. Нервничал же я необычайно.

Первым в атаку пошел робкий молодой Android-разработчик, питчивший приложение под названием Visa Doctor. Концепция была, кхм, невнятной. «Мне потребуются бэкенд-разработчик, дизайнер и гроус-хакер [79]. Вместе мы сможем построить бу-бу-бу», - закончил он. Все зааплодировали. «Йе-е-ей», - крикнула женщина за мной в очереди. Следующей идеей был сервис, куда претенденты на американское гражданство могли бы загружать видеоролики о себе, которые «проверенные граждане» смотрели бы и оценивали, как дурацкие трюки домашних животных на YouTube или потенциальных партнеров в Tinder. Очевидно, если этот стартап когда-нибудь взлетит, всем фотогеничным мигрантам выдадут гринкард, а уродливым откажут. Толпе, похоже, это пришлось по нраву. Но следующий питч уделал всех. У выступавшего был сильный непонятный акцент. Его приложение поможет заключать браки между будущими мигрантами и гражданами страны, куда они мигрируют. Он назвал его «гриндер - как тиндер, только с гринкардами». Все рассмеялись: то ли поскольку никто не знал, что такие браки нелегальны, то ли поскольку это знали все. К счастью, я шел не сразу после гриндера. Питч выступавшего непосредственно передо мной я прослушал, перечитывая заметки в телефоне. Шестьдесят секунд пролетели в мгновение ока - и вот кто-то вручает мне микрофон.

Пришло мое время. Я готов был поразить всех до глубины души. Ху лет зе доге аут, а? Ну? Ху? Ху?

«Привет», - сказал я. В этот момент, перед этой публикой, я надеялся, что за простым цинизмом моих идей их более революционные аспекты будут незаметны.

Моей целью было выставить стартап, призванный способствовать каннибализации корпораций, совершенно нормальным и безопасным, но в то же время захватывающим и прибыльным. Я сделал паузу, чтобы перевести дух и, как мне казалось, придать торжественности моменту. Положил телефон в карман. В заметках больше не было нужды. Что мне нужно было сделать, так это открыться.

Мой отрепетированный питч вырвался наружу гиперактивным бормотанием. Самому себе я слышался обнюханным социопатом - именно к такому образу я и стремился. Не важно, что я говорил. Важно, что я попытался. И слушателям, похоже, это нравилось. По крайней мере, они захлопали. Я решил, что все прошло неплохо. Обрато в зал я ретировался так поспешно, что чуть не забыл повесить свой ватман на стену, чтобы люди могли проголосовать за мой стартап.

За остальными презентациями я наблюдал с безопасного расстояния. Кто-то предложил приложение для доставки приготовленной иммигрантами еды в рестораны, воспользовавшись туманным исключением в калифорнийских законах по контролю за качеством пищевых продуктов. «Как Uber или Airbnb, только с иммигрантской едой», - объяснил создатель. Какой-то добряк хотел создать нечто вроде трудового кооператива в условиях шеринговой экономики, но детали были настолько расплывчатыми, что я так и не понял, что кооператив должен был делать. Чокнутый чувак питчил стартап «Новая Политическая Система... приложуха - убийца вашей политической жизни», концепция которого оказалась настолько же пошлой, как и название, что не помешало ему сорвать аплодисменты.

До начала голосования я насчитал двадцать три питча. Создавалось впечатление, что мне не нужно рыскать в поисках поддержки, так как люди не переставали подходить ко мне и расспрашивать о презентации. Несколько веб-дизайнеров из Окленда предложили свою помощь. Другие интересовались, легален ли мой проект. К счастью, у меня был готов ответ. «Мы будем полагаться на пользователей, отмечающих любой нелегальный контент, - сказал я. - Ровно как с объявлениями секс-услуг на Craigslist».

«А еще можно платить биткойнами!» - встрял заинтересовавшийся уик-эндер.

«Именно!» - подтвердил я. Народ врубился. Корыстные взгляды были настолько распространены в Кремниевой долине, что никому и в голову не пришло читать мне лекции о приличиях. В основном люди хотели знать, как я намеревался выйти сухим из воды, организовав очевидно незаконный сговор. Вопрос не праздный. Один из источников моего вдохновения, Росс Ульбрихт, был приговорен к пожизненному сроку за управление нелегальным наркорынком Silk Road. Доступный только в финансируемой Пентагоном сети Тог - также известной как дарквеб, - Silk Road, как утверждается, за два года обслужил более миллиона транзакций, выручка от которых составила 1,2 миллиарда долларов. Ульбрихт, бывший Орлиный скаут [80], был примерно моего возраста. Он разработал Silk Road в публичной библиотеке района Глен-Парк в Сан-Франциско, в которой я периодически работал. В слезном ходатайстве о смягчении наказания Ульбрихт попросил прощения и сказал судье: «Я не эгоцентричный социопат». На это сторона обвинения привела свидетельства, как Ульбрихт пытался заказать киллеру из «Ангелов ада» убийство другого наркоторговца, вымогавшего у него деньги. На самом деле Ульбрихт вступил в заговор с одним федеральным следователем против другого федерального следователя, которые уже взяли его в кольцо. Через месяц после того, как федералы закрыли Ульбрихта, другой бывший Орлиный скаут из Техаса запустил Silk Road 2.0. Преемник Ульбрихта, двадцатилетний сотрудник SpaceX и житель Мишен-дистрикта Блейк Бентолл продержался менее двух месяцев до ареста по обвинению в «наркоторговле, хакерстве, отмывании денег и торговле поддельными удостоверениями личности». На момент написания этих строк Бентолл ожидает суда. Государственный обвинитель, прокурор Манхэттена Прит Бхарара, выступил с заявлением, призванным охладить пыл не в меру ретивых предпринимателей: «Давайте начистоту: Silk Road в любой его форме - это дорога в тюрьму».

Меньше чем через две недели после моего дебюта в акульем бассейне [81] Сан-Франциско очередной вдохновленный Silk Road стартап под названием OpenBazaar получил миллион долларов посевных инвестиций от таких известных венчурных фирм, как Union Square Ventures и Andreessen-Horowitz.

Реальность вновь обошла мое темное воспаленное воображение.

Но не все было потеряно. Ведь я мог проголосовать за самого себя. Приклеивая стикер к стене, я покраснел от стыда. Надеюсь, это побудит других участников сделать то же самое. Я ломал голову над тем, что делать с оставшимися двумя голосами. Каковы местные культурные ожидания? Должен ли я снова голосовать за себя - или это будет выглядеть жалко и не по-товарищески? Я отдал оставшиеся голоса «Гриндеру», приложению для браков и зеленых карт, за то, что они превзошли меня без особых усилий, и «Новой Политической Системе», потому что почему бы и нет?

Когда подсчитали голоса, я получил восемь, не считая своего собственного. Требовалось еще как минимум пять, чтобы пройти в следующий тур. Увы, найти инвестора в этой мясной лавке [82] имени Калигулы мне не удалось.

Следующая дешевая возможность заплатить-и-питчить была в Сан-Хосе.

Билет стоил тридцать долларов, а участникам давали девяносто секунд для питча перед двумя инвесторами. Ни об этих инвесторах, ни о самом организаторе - стартапе Lifograph - я ни разу не слышал, поэтому зашел на их сайт, первым делом увидев минутный вступительный ролик. Он содержал все компоненты стандартного стартаповского видеоряда: бодрая акустическая гитара на заднем плане, имитация браузера, вымышленный главный герой, чьи проблемы решил сервис, - но с каждым из этих компонентов было что-то не так. Рассказчик говорил со смущенным британским акцентом. Он делал паузы в самых неподходящих местах, в то же время источая пугающий энтузиазм. «Привет! Это Энди. У Энди кончаются деньги. Которые нужны ему для техстартапа!» — говорил закадровый голос.

Lifograph именовал себя «энциклопедией людей и компаний Кремниевой долины и техиндустрии». Но было это никакой не энциклопедией, а смесью фикс-прайса с типичной аферой в духе плати-и-питчи. В список раскрученных с помощью Lifograph стартапов входили сервис по доставке марихуаны Highspeed и «программа повышения квалификации для гарантированного трудоустройства» - некий Европейский университет лидерства, расположенный в Турции. За 70 долларов можно было занять место рядом с этими прекрасными организациями, получив сделанный на заказ питч-ролик. Я воздержался. Еще на их сайте был блог, почти

наполовину посвященный Стиву Джобсу. Один из постов принадлежал Мэнни Фернандесу - мелкому инвестору, перед которым мне предстояло питчить в Сан-Хосе. Мэнни не тратил попусту время читателей, предваряя джобсовские премудрости собственными рассуждениями. Вместо этого он выдал на-гора перечень банальностей.

1. БУДЬ ЛИДЕРОМ

Стив Джобс бросил учебу, но был лидером. Он умел сплотить инвесторов и работников ради создания восхитительного продукта.

Лидерство развивается с течением времени. Вы должны всей душой принять идею того, что вы лидер, а затем привлечь последователей, чтобы они вас поддержали.

Совет неоценимый, ничего не скажешь.

Другим инвестором-судьей на мероприятии в Сан-Хосе был Иштван Джойнер - доктор компьютерных наук и экс-менеджер Google среднего звена, ставший венчурным капиталистом. Джойнер работал на низкопрофильный инвестиционный фонд объемом 100 миллионов долларов, принадлежавший «патентному троллю» InterDigital Inc. (хоть компания и отрецивается от этого ярлыка). Эта сутяжническая контора зарабатывала сотни миллионов долларов в год, скупая патенты (суммарно более двадцати тысяч, «в том числе на фундаментальные беспроводные технологии»), а затем лицензируя право на использование запатентованных технологий такими компаниями, как Apple и Samsung. Иначе пусть пеняют на себя.

Я знал, что Мэнни и Иштван будут гораздо более суровыми критиками, чем жюри участников на Уик-энде стартапов. Но с учетом их связей награда могла перевесить всю эту агонию.

Просматривая конспект своего питча над тарелкой размазанных остатков мезе [83], я чувствовал, как подступает невыносимая головная боль. Через несколько минут мои глазные яблоки готовы были выскочить из глазниц и шлепнуться об оконное стекло. В самый неподходящий момент. Пока мой автобус проезжал малолюдные торговые центры вдоль дороги к Сан-Хосе, я зловеще морщился от боли.

Пригород Сан-Хосе был образцом американской архитектуры исключительно бежевого цвета. Центр города лоснился консьюмеристским благоденствием средней руки: словно городские планировщики взяли пригородный торговый центр из начала девяностых, вытряхнули все из него вдоль линии скоростного трамвая и добавили несколько современных штрихов вроде дорогих магазинов винтажной одежды и облегчающих головную боль крафтовых пивоварен, в одной из которых я скоротал время перед мероприятием. Улицы были чистые и ровные. Даже скейтбордисты носили золотые часы.

Питчи проводили в еще одном инкубаторе под названием Founders Floor. Я ожидал увидеть очередное модное аскетичное пространство с холодными жесткими полами и выставленными напоказ воздуховодами. Но здесь был не Сан-Франциско. Founders Floor оказался старомодным душным казематом с тонким ковролином, низкими потолками и неуловимо мерцающим люминесцентным освещением. Обстановка такая, будто меня сейчас попросят пописать в баночку или заполнить тест Майерс - Бриггс [84]. Единственным элементом декора, привлечшим мое внимание, был плакат с поднявшим руку в вулканском приветствии Леонардом Нимоем почти в полный рост.

Нерды техтусовки Сан-Хосе отличались не столько шиком, сколько бзиком. Или даже задротством. Присутствующие выглядели один другого опрятнее и расторопно заняли свои места в ровненьких рядах стульев. На многих были до ужаса похожие сине-белые рубашки в клетку. Хорошо, я хоть приделся кое-как. Побриться и постричься тоже не помешало бы. Это было первое из посещенных мной техмероприятий, где не подавали алкоголя. К счастью, у меня с собой была фляжка. Главным блюдом была резиновая курица, соскользнувшая в мусорное ведро с тошнотворным шлепком. Терпеть не могу делать что-либо на пустой желудок, но уж лучше питчить голодным, чем наблевать на инвесторов.

Я занял место на задних рядах возле пузатого чувака, который разрабатывал сервис против спама. Одним из его секретных ноу-хау было сканирование входящих писем на упоминание африканских королевских особ. Слева от меня сидел молодой стартапер, записавшийся в Founders Floor по распоряжению корейского правительства для изучения искусства питча Кремниевой долины.

Перед зрителями стояла основательница Lifograph Деа Уилсон - пергидрольная блондинка-эмигрантка, называвшая себя «Кремниевая мисс». Это была самая задорная румынка, которую я когда-либо видел. Впрочем, она уже довольно давно жила в Калифорнии. «Давай, врубай транс», - сказала Деа. Диджей поставил скрипучую гнетущую электронику. «Может, в следующий раз, - продолжила она, - мы вдвоем подготовим какую-нибудь песню, начнем с выступления группы, чтобы все танцевали».

«Ву-ху-у! - внезапно завопила она. - Давайте-ка чуток разогреемся! Не слышу вас!»

Зал ответил вялым «ву-ху».

«Вам, наверное, надо пивка», - сказала Деа. Какого еще пивка?

«Ву-ху-у!» — закричал какой-то парень сзади.

Деа огласила спонсоров, первым из которых был разработчик мобильных приложений, искавший новых клиентов. «Последнее время я занимаюсь нишевыми приложениями, - сказал он. - Это не миллиардные проекты. Они приносят десять, двадцать, тридцать тысяч долларов. Я знаю, это немного, но для некоторых из нас достаточно».

«По крайней мере, выгоднее, чем быть основателем стартапа», - заметила Деа. Ох уж этот румынский фатализм! Надо думать, Lifograph не сделал ее богатой, раз она позволяла себе так подтрунивать над мечтами тех, кто раскошелился, чтобы прийти сюда. На фоне густого тумана оптимизма, который окутывал Кремниевую долину, саркастическое замечание Деи, это едва заметное свидетельство ее невезения, казалось по-настоящему бунтарским.

Закончив со спонсорами, Деа представила судей-инвесторов Мэнни и Иштвана, сидевших перед публикой. Иштван держался несколько сдержанно, но всякий раз, когда заговаривал, сыпал колкостями. Мэнни, у которого было менее впечатляющее резюме, компенсировал это шоуменством.

«Кто пришел сюда поднять денег? Поднимите руки», - сказал Мэнни.

«Все», - сказала Деа, оглядев зал.

«Ого, - протянул Мэнни. - Я в восторге. Хоть и подустал. Но в мире стартапов отговорок не существует». Поведав байку, в которой превозносил сам себя и намекал на свою секретную формулу богатства, он завершил: «Не забудьте зафолловить меня в твиттере». Пришло время питчей. Первым в очереди был тощий молодой иммигрант Гарольд. «Ву-ху-у Гарольду!» - крикнула Деа. Он питчил трехдолларовую одноразовую зарядку для смартфона. Иштван оценил питч, однако посоветовал Гарольду сделать как-нибудь так, чтобы его одноразовая дешевка выглядела более экологически чистой.

Следующая участница питчила бытовой прибор PharmaBot для выдачи лекарств в нужной дозировке в нужное время. У него были и другие инновационные функции. «Фармацевтическим компаниям PharmaBot обеспечит прямой доступ к потребителю, - объяснила она. - Пополнение расходников PharmaBot можно ограничить конкретным фармацевтическим брендом». Благодаря чему, подумал я, компании во имя удобства и прогресса вытеснят неоправданно дорогими раскрученными марками более дешевые и ничем не отличающиеся дженерики. «Это была бы победа на миллиард долларов». Нетрудно догадаться, как победила бы Большая фарма [85]. Эта идея прямо-таки сочилась злом. Я был уверен, что она выстрелит. Но ошибся.

Мэнни не понравилась подача выступавшей - и еще больше не понравилось, что она не отрывала глаз от своего конспекта. «Я недавно выписал чек предпринимателю, в котором бушевала страсть, - сказал он. - Меня спрашивают: „На фига ты вложился?“ Ну, новый большой рынок, отличная команда - это понятно. Но главное - его страсть была заразительна. Страсть передает ваш энтузиазм. Вам не добавит страсти чтение».

«Я хотел сказать то же самое», - добавил Иштван.

Затем врач питчил дыхательную трубку собственного изготовления, которая, по его словам, сократит риск вызванных хирургическим вмешательством смертельных инфекций. Он собрал уже 350 тысяч долларов и хотел еще миллион, чтобы привести устройство в соответствие с федеральными требованиями. Хоть это был и не модный товар, он казался продуманным и нацеленным на проверенный рынок - уж точно более полезным, чем тот же PharmaBot, - да и страсти у врача хватало. «Это

спасет многие жизни», — сказал он.

«Мы не инвестируем в эту сферу», - отрезал Мэнни. Вот вам и спасение мира с помощью технологий.

Моя головная боль вернулась. На этот раз со страшным голодом. Я сидел в шестом ряду на предпоследнем месте. Пока до меня дойдет очередь, могло пройти часа два. Сложно было оставаться начеку все это время. Мало кто выступал зажигательно. Иштван и Мэнни громили один питч за другим. Я попытался разобраться в нюансах их ответов, чтобы подстроить питч к их вкусам. Это был напрасный труд. Чаще всего судьи просто повторяли друг за другом, из-за чего периодически противоречили сами себе. В чем можно было не сомневаться, так это в их способности изрекать прописные истины в грубой и зачастую снисходительной манере.

Женщину, которая питчила приложение, призванное помочь родителям сблизиться с детьми, Мэнни унизил, призвав проголосовать за ее продукт поднятием рук, чтобы продемонстрировать отсутствие спроса на него (в аудитории, состоявшей из одиноких молодых мужчин-кодеров). Другой женщине, показавшейся ему слишком многословной, Мэнни сказал: «Инвесторы любят обучаемых стартаперов... Если вы постоянно лезете со своим мнением, их мудрость пройдет мимо вас». Иштван тоже не церемонился. Когда один выступавший окончательно завяз в техжаргоне, тот прервал его. «Кто понял, чем занимается его компания? - спросил Иштван, попросив поднять руки. - Мало кто. Точно не я».

Постепенно я стал замечать в советах инвесторов несколько повторяющихся тем. Упрощайте все как для идиотов. Сосредоточьтесь на большом куше. Темните при первой необходимости.

К тому моменту, когда Деа вызвала меня, Мэнни и Иштван разрушили мечты по меньшей мере двух дюжин предпринимателей. Чтобы пройти через то, что ждало меня, я убедил себя, что могу стать счастливым исключением. Я выучил питч наизусть. Я учел замечания судей и был готов идиотничать, напустив туману где надо. У меня была большая идея, но скромная «просьба». Настал мой черед. Мой шанс.

Девяносто секунд пролетают гораздо быстрее, когда ты тараторишь со сцены. Все было как во сне - за исключением того, что я был полностью

одет.

«Привет, - сказал я. - Я Кори. Я здесь, чтобы открыть бизнес».

Не знаю, видели ли вы сегодняшние новости из Парижа: массовые протесты таксистов против Uber. Тысячи такси парализовали город. На улицы выплеснулось насилие. Хорошего мало. Если я Uber, то не особо рад этому. Если я таксопарк, то, может, и рад. А если Lyft, то заинтригован! Это может играть мне на руку. Мой бренд чист. Его не запятнали эти протесты.

Вызывая у слушателей образы горящих покрышек и битого стекла, я надеялся завладеть их вниманием.

Таков целевой рынок компании Laborize, которую я открываю. Это уникальное предложение формата ПОКУ - протестная организация как услуга [86]. По существу...

В зале кто-то захихикал. Я пытался не придавать этому значения.

Вам смешно... Но мы обеспечиваем нашим клиентам конкурентное преимущество, организуя кампании прямо в офисах их конкурентов: повышая их затраты, деморализуя их рабочую силу и отвлекая их руководство.

Мэнни и Иштван смотрели с каменными лицами. Я повернулся к толпе.

Эм, да. Мой опыт: я оправляющийся после провала журналист с техобразованием. Это будет мой третий стартап. Первый я основал, он прогорел. М-м. Во втором я был в руководстве. Его купили. Это мой третий заход.

Тут я забыл, что говорить дальше. А, точно:

Труд. В мировых масштабах это рынок объемом 18,5 триллиона долларов. Это данные ОЭСР. Нам наконец-то причитается кусок этого пирога. А, вот еще что. В посевном раунде я собираю двести пятьдесят тысяч. Юристы, организаторы, продажи, инженерия...

За несколько мгновений до конца питча я разучился складывать слова в предложения. Ситуацию спас смутьян из зала. «А профсоюзных

работников нанимаете?» — заорал кто-то с задних рядов.

«Нет, мы создаем профсоюзных работников! Для конкурентов», - ответил я.

Вот и все. Мое время истекло. В ожидании вердикта секунды казались часами. Первым нарушил молчание Иштван. «Итак, я ничего не услышал о самом продукте. Звучит как услуга», — сказал он.

«Ага, - подтвердил я, - протестная организация как услуга».

«Что, естественно, не имеет отношения к программному обеспечению как услуге, хоть и называется тоже ПОКУ. Так или иначе, венчурных капиталистов это не заинтересует, так как не масштабируется. Венчурные капиталисты редко инвестируют в поставщиков услуг, так сказать, зависящих от людей, если вообще когда-либо это делают. Вот главная проблема, которую я здесь вижу».

Я не стал спорить, но знал, что он не прав. Uber, например, определенно нуждался в людях. И провел на тот момент крупнейшее IPO, обеспеченное венчурным капиталом. Никто им не говорил: «Вы не масштабируетесь». По прошествии времени я думаю, что Иштван сказал просто первую уничижительную вещь, что пришла ему в голову.

Мэнни безучастно разглядывал точку в пространстве где-то под потолком в дальнем конце зала. Он раздул щеки в недоумении. «Это твой протест?» - поинтересовалась Деа. «Язык проглотил», - раздался крик из зала. Наконец Мэнни высказался. «Вы упомянули о крупном рынке, - сказал он, - но не объяснили, каким образом проникнете на него. Какие вы шаги предпримете - эти X, Y, Z [87] - для покорения рынка?»

Он был прав. Об этом я не сказал ни слова. Хотя, наверное, смог бы улучшить момент, чтобы мимоходом упомянуть практические вопросы.

«Избегайте путаницы: „Ох, наверное, это рынок на триллион долларов, погодите, то есть миллиард". Канцелярские резинки - тоже рынок на миллиард, или туалетная бумага, пластиковые бутылки. Как именно вы собираетесь отхватить кусок у всего этого? - продолжал Мэнни. - Все равно что прийти в Wells Fargo [88] и сказать: „Ничего себе, сколько тут денег". Денег на рынке куча, но как они вам достанутся? Начиная с первого доллара. Откуда он возьмется? Вставьте это в презентацию».

«Да, это я не включил. Буду рад обсудить это с вами отдельно», - ответил я.

«Жду с нетерпением, Кори. Благодарю вас», - сказал Мэнни.

«Ву-ху-у! Протесты-услуги!» — закричала Деа.

«Чрезвычайно уникально», - услышал я, возвращаясь на свое место.

Когда я сел, парень, который был в очереди за мной, уже вовсю питчил. «С вами бывало, что вы не купили какую-нибудь вещь онлайн, потому что сначала хотели подержать ее в руках?» - спросил он. Его слова утонули в молчании. Я получил свое «ву-ху-у». Получил «уникально». Получил их внимание. Но эти инвесторы не откроют ради меня ролодекс [89]. не говоря уже о чековой книжке. Унизил ли я кого-нибудь, кроме самого себя? Не особо. Но вызвал определенный дискомфорт - что в моих условиях, надо полагать, было уже неплохо.

Оставшиеся презентации прошли в атмосфере уныния. Я даже не понял, кто выиграл главный приз: «Бесплатный демонстрационный стенд (130 долларов) на будущем конкурсе Lifograph».

«А теперь ву-ху-у всем присутствующим!» - крикнула Деа.

«Ву-ху-у!» - отозвались присутствующие.

Толстопузый Спамер приободрил меня. «Мне понравилась твоя презентация. Не уверен, что на этом можно заработать, но презентация отличная, - сказал он после мероприятия, когда все разговорились. - Тебе надо осваивать новые рынки, типа „Оккупай Уолл-стрит“ и не только Уолл-стрит. „Протестуй против всего“, ну ты понял». Его следующий совет был менее очевидным, но абсолютно искренним. Он касался правильного настроя для питча: следовало представить, что ты «полный лузер», обреченный на провал. Ему это всегда помогало. «Кругом твердят: ты должен любить себя, должен быть уверенным в себе, - он усмехнулся. - А что, если ты не любишь себя?»

Затем своими мыслями о Laborize подошел поделиться мужчина в зеленой рубашке. «Извините, что рассмеялся, - сказал он. - На секунду решил, что это шутка. Но это, очевидно, серьезная тема. Надеюсь, я не показался вам слишком грубым».

«Что вы, ничуть», - ответил я.

«У вас была самая внятная презентация», - добавил он. К сожалению, он был не тем, кого я стремился впечатлить.

В разговор встрял нагловатый стартапер-европеец.

«Каждая венчурная компания возненавидит тебя, - заявил он. - И я тоже такое не поддержу». По его словам, поощрять членство в профсоюзах «столь же вредно для экономики... как, не знаю, вмешиваться в торговлю оружием». Однако, даже несмотря на все отвращение к моей идее, Наглец ее по-своему похвалил.

«Идея безумная, - сказал он мне. — Поэтому может сработать». Я, само собой, тоже так считал.

«Но инвесторов я бы искал не среди венчурных капиталистов», - продолжал он.

«Краудфандинг?» - спросил я, предвосхищая его совет.

«Вообще-то, - пояснил он, - ты мог бы продать ее профсоюзам».

А что, неплохая идея.

Я был обязан пропитчить Laborize профсоюзам.

Первым делом нужно было переделать питч. С одной стороны, Laborize был сенсационно циничной уловкой, призванной обогатить единственного человека - меня. Но на более глубоком уровне это была сенсационно циничная уловка, призванная обманом сподвигнуть капиталистическую элиту проспонсировать собственный крах. Ставка была на то, что ее склонность к краткосрочной выгоде и злорадству перевесит долгосрочный интерес в подавлении профсоюзного движения. Потенциал был огромен. Только представьте: если Laborize преуспеет в одном секторе экономики - оставив господствующего непрофсоюзного игрока на горе трупов соперников, изъеденных изнутри профсоюзами, измученных растущими пенсионными взносами и бесконечной чередой трудовых споров, - другие отрасли последуют тем же путем. Вскоре каждая компания почувствует себя обязанной финансировать профсоюзную кампанию

против своих конкурентов - лишь бы те их не опередили. Если бы все действительно происходило так, как диктуют законы разума и экономики, в конечном итоге трудовые ресурсы всех компаний, кроме одной - последнего клиента Laborize, - состояли бы сплошь из профсоюзных активистов.

У меня не было связей в местном рабочем движении, каким бы оно ни было, но я вышел на след благодаря своевременной статье в SF Weekly об организации профсоюза на складе Google Express в Маунтин-Вью. Google Express был службой доставки товаров, конкурировавшей с Amazon и имевшей, как сообщалось, схожие условия труда. Во главе кампании стояла местная профорганизация Teamsters Local 853, ранее объединившая водителей шаттлов Facebook, Apple и Genentech. «Мы теперь что-то вроде техпрофсоюза», - сказал газете профсоюзный лидер Роум Алоиз. Наведя справки об Алоизе, я узнал, что он был не последним человеком в Международном братстве тимстеров 190]. а также проходил в национальных профсоюзных выборах по списку, который возглавлял Джеймс Хоффа, сын покойного Джимми [91]. Позвонив Роуму, я договорился о встрече на следующей неделе в их офисе в Сан-Леандро. Для него я был лишь очередным журналистом, который хочет взять интервью о профсоюзном объединении техработников. Я не помню, чтобы упоминал Laborize в телефонном разговоре, а если даже и упоминал, то разве что между делом.

Когда я отправился к тимстерам, было тепло и солнечно. Я прислонил арендованный велосипед возле скамейки в приятном маленьком парке в Сан-Леандро, распаковал ланч и открыл твиттер, где случайно наткнулся на последнюю новость от местного фрилансового репортера:

МОЛНИЯ: #СФ на Валенсия-стрит тимстеры пикетировали техавтобусы Bauer из-за трудового конфликта

Видимо, это были ребята Роума. Он говорил что-то о планирующейся акции. Компания Bauer владела большинством шаттлов, ежедневно возивших технарей между их городскими квартирами и пригородными офисами. Для тимстеров это легкая мишень.

По покрытым выбоинами улицам, огибая битое стекло и грузовые фуры, я мчал в оживленный промышленный район, застроенный обветшалыми

складами, меж которых словно крепость стояла штаб-квартира Teamsters Local 853 из красного кирпича. Велосипед я прикрутил цепью к железным воротам снаружи. На тонированной стеклянной двери белым шрифтом были перечислены все столпы профсоюзной организации: оптовые продавцы спиртного, развозчики молока, работники стройки и застройщики. Красочный рисунок на стене с бастующими рабочими оживлял пустое лобби. Я поднялся по узкой лестнице и зашел в офис в сопровождении дамы средних лет в ветровке. Она провела меня в темный зал совещаний, где на стене висел портрет Роума с квадратным подбородком, кудрявыми волосами, в галстук и пиджаке. Через несколько минут явился и сам натурщик. Телосложением он походил на грузовик. Уверен, технари от него в страхе разбежались. Но его непринужденная манера речи меня сразу успокоила.

«Это ваша акция была утром?» - спросил я.

«Ага, наше дело, - сказал он. - Мы стопанули пару автобусов Bauer. В Сан-Франциско, на перекрестке 24-й и Валенсии. Одна из последних остановок перед кампусом Cisco».

Вступление в профсоюз водителей шаттлов было рекламным благословением для тимстеров, чье братство было запятнано историческими ассоциациями с организованной преступностью и коррупцией. «Мы имеем дело с такими компаниями, что стали возбуждать интерес, - объяснил Роум. - Если б речь шла просто о Loop Transportation» - транспортном подрядчике Facebook - «или Compass Transportation» - которая развозила работников Apple, eBay, Evernote, Genetech, Yahoo и Zunga - «всем было бы насрать. Но про нас пишет даже зарубежная пресса. Это круто».

На протяжении некоторого времени мы обсуждали его профсоюзную деятельность - наверное, около часа. Чувствовалось, что Роум уже хотел закругляться.

Окно моих возможностей схлопывалось. Я быстро затараторил о своем опыте привлечения венчурного капитала. «Я питчил идеи стартапа, но большинство из них забраковали», - сказал я. Роум слушал доброжелательно, но со все более утомленным выражением лица. «Таким образом, — сказал я наконец, — идея стартапа в том, чтобы корпорации

финансировали профсоюзное движение работников конкурирующих корпораций».

«Что охереть как незаконно», - сказал Роум.

«То же самое можно сказать про Airbnb!» - возмутился я. Это было не совсем так. Он мог бы возразить, что некоторые аспекты бизнеса Airbnb, как и в случае с Laborize, бывали противоправными в определенное время в определенном месте. Однако разговор и так не клеился.

«Да-да, само собой. Но не забывайте, - сказал Роум, - есть большая разница в между обеспечением правопорядка городом Сан-Франциско и министерствами труда и юстиции». Я вынужден был признать, что он прав. Если кто и знал о давлении со стороны федералов, так это высокопоставленный тимстер. Даже Uber не смел переходить дорогу ФБР. Роум выглядел захваченным врасплох. «Не бывает профсоюзных чиновников, абсолютно, и всё тут, вы не можете, я не могу, сами понимаете», - запинаясь он.

По его словам, иногда профсоюзы пытались натравить компании друг против друга. Некоторые компании даже соглашались подыграть. Но тайный сговор между движимым личными интересами бизнесом и профсоюзами подпадал под чрезвычайно суровые законы. «Вы не можете брать у работодателей денег ни на что, кроме профсоюзных взносов, которые они вычитают из зарплат работников, - пояснил Роум. - Любая сумма выше двадцати пяти баксов - это уже нарушение федерального законодательства». Что еще хуже, чиновники Министерства юстиции в последнее время «уже достали своим крючкотворством», докапываясь до самых незначительных нарушений. Не лучшие новости для Laborize. «Поищу, пожалуй, хороших юристов», - заключил я.

«Вот-вот. Вы с этой идеей проблем не оберетесь», - подтвердил Роум.

Итак, я покинул краснокирпичную крепость тимстеров, дополнив свой безупречный послужной список неудач. Laborize отвергли представители как капитала, так и труда. И слава богу.

Через шесть месяцев после нашей встречи правительственная комиссия по надзору за тимстерами обвинила Роума в многократных взятках и превышении служебных полномочий. Расследование выявило у него в

шкафу кучу скелетов, в том числе попытку фальсификации профсоюзных выборов в интересах своих пособников и случаи кумовства. Его также обвиняли в вымогательстве, а именно незаконном получении подарков от дистрибьюторов алкоголя, с которыми у тимстеров был заключен договор. Среди подарков, о которых шла речь, были билеты на новоорлеанскую вечеринку Playboy в рамках Супербоула-2013. Демократический союз тимстеров (реформистская группа внутри Международного братства тимстеров) заявил, что на карьере Роума «можно ставить крест» ввиду инкриминируемых ему «множественных правонарушений коррупционной направленности». На момент написания этой главы по делу идут слушания, а Роум открыл фонд правовой защиты.

Я добрался на скоростном поезде до Фримонта, остаток пути до Маунтин-Вью проехав на велосипеде - мимо зловонного болота, через высокий мост над заливом, по потрескавшемуся бетону Восточного Пало-Альто и в зеленую страну чудес яппи самого Пало-Альто, где сделал заслуженную передышку. Нет места лучше для лицезрения того, как угодливые бармены лет сорока в жилетках и бабочках подают 18-долларовые коктейли распальцованным 21-летним технарям в футболках. Мой «Сазерак» за 14 баксов был довольно мягким. Значит, горький привкус во рту оставило что-то другое.

Отвергнутый и одинокий, я снова искал утешения в халяве ночных клубов СоМа. Этой ночью деньги прожигал стартап, торговавший софтом для других стартапов, с помощью которого они писали свой софт. Бархатистая зона чилаута около танцпола была оборудована игровой доской «Четыре в ряд» размером с огромный комод и горой гигантских деталек для дженги [92], каждая где-то полметра на пятнадцать сантиметров. Дженгу обступила целая толпа. Десятки людей стояли вокруг и следили за командами, которые по очереди укладывали блоки все выше и выше вплоть до неминуемого кульминационного момента, когда все с грохотом падало на темно-малиновый ковер.

Прислонившись к стене и наблюдая за этим сизифовым трудом, я заметил знакомую бейсболку, из-под которой выбивались черные кудри. Это же мой дружище Лоуренс! Я аккуратно обошел игравших в дженгу, присев рядом. Поглощенный разговором, он не заметил меня. «Я еврей. Я говорил? У меня мать русская еврейка», - рассказывал Лоуренс компашке слушавших вполуха технарей, судя по виду, только окончивших колледж.

«Эй! Лоуренс!» - крикнул я. Повернувшись, он улыбнулся: «Мужик!» Он извинился за то, что потерял мой номер. Его старый Обамафон сломался, из-за чего ему выдали модель поновее. Мы выпили за серендипность [93] и стали наблюдать за очередной командой, игравшей в дженгу. Две девушки - осторожные, но с твердой рукой - возвели деревянную конструкцию до еще невиданных опасных высот. В особо напряженные моменты казалось, что башня вот-вот рухнет. Опасливость девушек росла с каждым ходом. Какой-то нетерпеливый парень, который, казалось, был их коллегой, с отвагой своевольно присоединился к команде. Вскоре после того, как он взялся штабелировать блоки, башня рассыпалась. Хор зрителей в унисон огласил помещение сочувствующими стонами. Лоуренс их потрясения не разделял. «Слишком консервативно играли, на мой вкус, - прокомментировал он. - Я бы детали укладывал как вздумается - и так клал бы, и этак». Он был не из тех, кто позволил бы какой-то силе притяжения нарушить его планы.

Лоуренс вскочил, решив протестировать свою радикальную стратегию игры. Он положил один блок плашмя, поверх водрузил боком следующий. Отрицая общепринятую логику дженги, второй блок был ориентирован вертикально, как небоскреб. Лоуренс попробовал разместить третью деталь. Его неординарное сооружение тут же обрушилось.

Я поинтересовался у Лоуренса, как продвигается разработка его стелс-игры про листья конопли. Он сказал, что сосредоточился на новом проекте под названием «Хладотопия». Концепция посетила его в психоделическом видении. Открыв ночью холодильник, он увидел, что все бутылки внутри выстроились, как солдаты. Молоко скисло, и другие бутылки, сплотившись, устроили переворот. Наступила прекрасная утопия - хладотопия, где царили мир и изобилие и никогда ничего не тухло, пусть и было малость зябко.

Завороженный, я слушал, как Лоуренс в мельчайших подробностях описывает разнообразные формирующиеся фракции и драматическую серию интриг, имевших место до эпохальной холодильной революции. К чему я не был готов, так это к дальнейшему: Лоуренс попросил меня помочь написать книгу о Хладотопии. «Времени почти не отнимет», - заверил он.

Именно так, между делом и в непринужденной обстановке, получали

большие предложения в Кремниевой долине - по крайней мере, я был наслышан об этом. Я ответил Лоуренсу, что проект кажется стоящим, но я слишком занят своим собственным стартапом (и книгой). К счастью, он не обиделся. Лоуренс был профессионалом. Он понял мои доводы и принял отказ с характерным изяществом. «Если честно, я даже имени твоего не помню, бро, — признался он. — Я особо не запоминаю имен собеседников на таких мероприятиях. Но у тебя классная энергетика».

«Ничего страшного», — сказал я. И поделился своими недавними предпринимательскими злоключениями: «Питчил свой стартап, но без толку».

«Так оно обычно и бывает, - сказал Лоуренс. - Лично я не верю в удачу, карму и все такое. Я верю, что ты воплотишь в этом мире то, что носишь внутри». Вскоре он был готов двигать на следующую текстусовку, третью за этот вечер. Я пожелал ему спокойной ночи. Мне такое было не по плечу. Кого я хотел обмануть?

VII

Мозгократия

Лучшим в сочетании безразличия и презрения, с которым мои идеи встречала Кремниевая долина, было то, что моей предпринимательской блажи быстро пришел конец. Это означало, что скоро у меня появится достаточно свободного времени, чтобы обдумать и изучить вопиющие несправедливости, свидетелем которых я стал, совершённые в большинстве своем классом управленцев, свято верившим, что его беспощадные спекуляции делают мир лучше. Более того, это значило, что я больше ни секунды не проторчу в душном конференц-зале, выслушивая рассказы какого-нибудь технаря о его страсти к бизнес-метрикам или грандиозной концепции очередного мобильного приложения, призванного сделать корпоративную рекламу еще навязчивее и агрессивнее, чем она уже есть. Тратить столько времени на этих истеричных оптимистов было утомительно - вот почему я так дорожил мимолетными встречами с Лоуренсом. Я не утверждаю, что из него вышел бы лучший сосед на свете, но в малых дозах он был занятен, а его своеобразные фантазии были не из тех несбыточных надежд, что угрожали всеобщим порабощением. Однако его нью-эйджевским небылицам о достижении успеха путем культивирования внутреннего покоя я не верил. Когда речь заходит о том, почему некоторые наслаждаются черной икрой и шампанским, пока иные умирают от голода на улице, я склонен соглашаться с профсоюзным лидером Роумом: разгадка не изнутри, а снаружи. Политика создала этот мир - даже цифровой.

В краях праведных инженеров это незамысловатое наблюдение считалось своего рода ересью. Веру Лоуренса в материальный успех как проявление внутренней просветленности, убеждений или драйва разделяла чуть ли не вся техтусовка. Кремниевая долина любит истории предпринимательского успеха, достигнутого вопреки всему и отмеченного драматическими моментами озарения в мифической традиции Исаака Ньютона и Будды. Я же видел это как повторяющийся из поколения в поколение извращенный бизнес по продаже лопат, восходящий к золотой лихорадке. В коде нет

грязи - зато в политике ее навалом. Чайник в компьютерах, Роум понимал природу техиндустрии лучше, поскольку не гнушался пыльной работенки по выяснению того, кто, сколько, когда и как получает. «Нам надо было вправить мозги одному конгрессмену, который ляпнул о шеринговой экономике что-то хорошее, - говорил он во время нашего разговора. - Мы сказали: „Чё за херь? Совсем, что ли, не врубаешься?“»

«Что-что вы ему сказали?» - уточнил я.

«Мы сказали: „Ничего эта экономика не шерит, а снимает ответственность с работодателей и целиком перекладывает на плечи рабочих“».

Диагноз Роума настолько прост и ясен, что дошел бы даже до члена Конгресса. Конечно, упомянутое лицемерие не ограничивается липовой «шеринговой экономикой». Оно пронизывает всю индустрию. Точно так же взгляды техбизнеса разделяют американские политические институты, начиная с обеих основных партий.

«Я смотрю на демократов как на мафию, - сказал Роум. - Они вынуждают платить им за защиту, но ни черта не делают. А республиканцы готовы просто перемочить нас, вот и приходится поддерживать демократов, чтоб сохранить то, что у нас есть». Неудивительно, что столько политиков служат шестерками корпораций с несравненными бюджетами и долгосрочными стратегиями господства, а не поддерживают рабочих, которых практически повсюду сравнивали с землей. Профсоюзы занимают заведомо невыгодное положение. Государство осуждает выражения солидарности, в то же время потворствуя любым лохотронам корпораций - например, пузырям стартапов как таковому. Техкомпании в особенности - благодаря бездонным источникам финансирования и, что еще важнее, бесценным базам данных — подходят к политике с позиций силы. При этом у них обсессивное мышление Самоделкиных и задетые чувства самопровозглашенных аутсайдеров. Симбиоз власти и гиковства давал странные результаты, которые оказывались совсем уж стремными, когда дело доходило до практики.

Я увидел это воочию на конференции, где выступал некий Том Чи, недавно покинувший высокий пост в Google X - передовом отделе исследований и разработок корпорации. «В первый рабочий день, - вспоминал он, - я получил от Ларри и Сергея документ всего на страницу. Там была одна-

единственная фраза: „Что нужно сделать, чтобы Google проник в твой мозг?“»

«Не пугайтесь», - добавил Чи. Нервный смех.

Его последним проектом был стартап по «радикальному изменению крупных организаций». Он был полусекретным. «Какое-то время мы работали в стелс-режиме», - сказал Чи. Не раскрыв имен партнеров, он огласил название таинственного проекта: «Фабрика».

По словам Чи, «Фабрика» была вдохновлена недавней научной работой, в которой доказывалось, что 737 организаций влияют на 80% мировой экономики. Большинство из них были огромными международными корпорациями, такими как General Electric, Procter & Gamble, Sony, Verizon, Nike, Keurig и Wells Fargo (и Google, который Чи по какой-то причине не упомянул). «Если вы хотите изменить мир, - сказал Чи, - в первую очередь надо изменить образ мыслей лидеров этих компаний». Это и была тайная революционная миссия «Фабрики».

То, что описывал Чи, не было рядовым мастер-классом по лидерству. Как и радушной вечеринкой владельцев бизнес-джетов вроде конференций в Давосе или Аспене. В «Фабрику» брали исключительно из тех организаций, которые обладали колоссальным мировым влиянием, и только из рядов старших вице-президентов и выше. «Мы проводим двухдневный интенсив. В восемь утра первого дня вывозим их в парк на тренировку, как в армейском лагере», - продолжил он. Во время одной такой тренировки «двух участников вырвало — это вам не шутки». Он описал особняк «Фабрики» площадью 2300 м² в Сан-Франциско и то, как на проект повлиял буддистский принцип «минимизации привязанности». А также упомянул любопытный ритуал, называвшийся «Плавильник». Если вкратце, он сводился к тому, чтобы взять этих влиятельных людей, сломить их эго и переплавить. «Это подрыв новейшего типа. Влияние на влиятельных, - объяснил Чи. - Популистская фаза Больших Технологий [94] кончилась».

Дурость это или нет, но «Фабрика» воплощала низменные желания элит Кремниевой долины, которые те обычно стыдились признавать и уж тем более обсуждать в помещении, полном незнакомцев. Ясно, что за всем этим трепом об осознанном капитализме (последний модный термин

«исполнявших миссию» корпораций), спасении мира и бла-бла-бла скрывалась беспросветная тяга технарей к власти. Чтобы понять ее, следовало подобраться поближе к лидерам индустрии. Пришло время пуститься на юг, оставив сравнительную роскошь Сан-Франциско ради хаотично разраставшихся пригородов. И снова я оказался в поисках жилья. Лучшее сочетание цены, местоположения и качества на Airbnb было у «садовой палатки около Google, завтрак вкл!».

Любите сон на свежем воздухе, но с удобствами в виде душа, завтрака, быстрого доступа к G-plex и основным видам транспорта? Двухспальный надувной матрас или индейский гамак XXL. Место для костра и вайфай прилагаются!

Да, это была палатка. С другой стороны, на дворе стоял август. А главное - она стоила 35 долларов за ночь. Индейский гамак меня окончательно покорила. Я упаковал пожитки и двинул в Маунтин-Вью — обитель Google и «сердце Кремниевой долины». Хоть свежим воздухом подышу в палатке. Да и завтрак включен!

Я покинул Сан-Франциско около семи вечера. На станции Caltrain на Четвертой улице было столпотворение [95]. Железнодорожный служащий пытался перекричать толпу: «Разрешается умеренно выпивать, но пьяное поведение категорически запрещено... Мы вызовем полицию... Пожалуйста, не ругайтесь при детях». Все это было как об стенку горох. Электричка превратилась в балаган: вопящие молодые технари, которые разрывали упаковки с пивом, будто рождественские подарки, раскладывали покер на столиках для еды и слушали на весь салон дешевую попсу. Видимо, технари понимали, что угрозы вызвать полицию ничего не стоят. В лучших традициях подспудно дискриминационных двойных стандартов Западного побережья сброду фанатя, возвращавшегося после крупных спортивных состязаний в «послематчевых» электричках, пить было нельзя, а большей частью белым, обеспеченным технарям, ежедневно ездившим этим маршрутом на работу и обратно, можно - по крайней мере, до девяти вечера. Поезд еле полз, приехав в Маунтин-Вью лишь в десять вечера. Соседи по вагону, само собой, всю дорогу бухали. Привокзальная площадь кишела пьяными принцами и принцессами с болтавшимися на шеях бейджами. Когда я подошел к стоянке такси, на перекрестке одновременно остановились две белые машины Google. Одна была съемочным фургоном Street View. На другом было написано

«БЕСПИЛОТНЫЙ АВТОМОБИЛЬ» - должно быть, прототип. Я взял старомодное такси, водитель которого заблудился в поисках моего нового дома. Когда я наконец приехал, хозяйка, Джинни [96]. бродила по неосвещенной улице в поисках своего кота. Было уже поздно, поэтому она сразу проводила меня до палатки.

В темноте летней ночи я на цыпочках крался по опавшим семенам и высохшим сосновым иголкам. Палатка фирмы Coleman выглядела просторной, как и было обещано. Заглянув внутрь, я подметил удобства, которых Джинни не упомянула, в том числе встроенные подстаканники. К счастью, я прихватил с собой штопор и фонарик, чьим ярким белым лучом высветил изгиб красного удлинителя - главнейшую линию снабжения для прокрастинации в интернете. На стуле возле палатки я нашел штепсель, а рядом с ним маленького таракана. Таракан замер в ослепительном свете фонаря. Я послал ему - или ей? - телепатическое мирное соглашение: он не позовет своих друзей, а я его не раздавлю. Сняв ботинки, я полез внутрь. Погрузившись ногами в сдувшийся матрас глубже, чем ожидал, я чуть не упал лицом вперед, еле избегнув того, чтобы потянуть за собой с грохотом и клубами пыли весь каркас. Еще один успех!

Несмотря на все свои недостатки, палатка была самым удобным жилищем за время моих скитаний по Калифорнии, что больше говорит о качестве предложений на Airbnb, чем о ней самой. Крепко проспав до 4:51, я почувал зов природы, который игнорировал так долго, как только мог.

Я тихонько миновал сад и аккуратно открыл стеклянную дверь. Черный кот - тот самый, с улицы - сидел, наблюдая за каждым моим шагом. Я прокрался через гостиную к занавеске, отделявшей комнату от ванной. Внезапно из проема стрелой ринулся огромный бородатый мужик, не на шутку перепугав меня. Грабитель? Нет, скорее парень Джинни, а значит, это не он, а я был странным мужиком, шарящим по дому в темноте.

Вернувшись в палатку, я ощутил всю боль семейной собаки, которую выгоняют на ночь из теплого дома. Пес хотя бы мог без стыда писать на улице. Закрыв глаза в тщетной попытке снова заснуть, я услышал шорохи и кашель из комнаты Джинни. Стены были тонкие. Вероятно, она тоже слышала каждое мое движение. Я постарался лежать неподвижно. А когда взошло солнце, понял, что слышу все происходящее в округе.

Взревел мотор.

Защебетала птичка.

Белка обстреляла палатку желудями с дерева. Или это начался дождь.

Утром я застал Джинни дома за приготовлением для гостей завтрака с фруктами и выпечкой. Она представила меня еще одному гостю с Airbnb, Фрэнсису [97], занимавшему вторую спальню ее крошечной квартиры на первом этаже, и своему непослушному коту Горацию.

«Гораций уже звезда ютьюба?» - спросил я.

«Кота я еще не монетизировала. Думаю, это последний кусочек пазла», - ответила Джинни, тряся веревочкой перед мордой Горация.

Несмотря на диплом бакалавра Йеля, ученую степень в области права, должность юриста по интеллектуальной собственности в фирме, занимавшейся групповыми исками, и несколько фрилансерских подработок, Джинни едва сводила концы с концами. Недавно иностранный инвестор купил одноэтажный многоквартирный дом, в котором она жила, повысив арендную плату на 600 долларов. Ее сосед, бывший садовник, одновременно с увеличением аренды потерял работу. У двух других арендаторов рента выросла на 1000 долларов. «В юриспруденции это называют конструктивной эвикцией», — объяснила Джинни [98]. Сдавать палатку на заднем дворе никогда не было ее мечтой.

Фрэнсис, второй гость, остановившийся во внутренней спальне, был англичанином из Портсмута, где я бывал. Он готовился переехать в Лондон и устроиться в стартап, выводивший на техконференциях видеотрансляции на стену. Звучало так себе, но я его все равно поздравил. В Америке он проводил отпуск мечты - «техпа-ломничество» по Кремниевой долине. Фрэнсис успел посетить родной дом Стива Джобса; гараж, в котором сооснователь Apple Стив Возняк собрал первый компьютер Apple; лабораторию Xerox PARC, где при государственной поддержке были изобретены многие современные функции персональных компьютеров, включая графический пользовательский интерфейс; кампус Hewlett-Packard, а также Googleplex, находившийся в шаговой доступности от дома Джинни. Восхищаясь золотистой листве над каждым высохшим калифорнийским холмом, Фрэнсис повсюду видел признаки гениальности.

«Я встретил глухого парня на автобусной остановке, - сказал он. - Он изобрел новый вид бумаги!»

В голосе Джинни прозвучали скептические нотки. «Если у него такая умная идея, - спросила она, - почему он ездит на автобусе?»

Она была права, но ее возражение поднимало другие очевидные и озадачивающие вопросы, главным образом: если я такой умный, то почему живу в палатке? Мы разошлись по своим делам. Я отправился в собственное паломничество, чтобы узнать как можно больше о политической жизни этих краев. Для начала я пошел в музей компьютерной истории. Там я несколько часов осматривал поразительные экспонаты роботов, ракет и видеоигр, созданных при посредстве компаний уровня Microsoft и Google и впервые анонсированных на панельной дискуссии на таком неангажированном мероприятии, как Международная выставка потребительской электроники. Вероятно, на улице я узнал бы и того больше.

Я бродил по Маунтин-Вью, наслаждаясь погодой и гадая, когда же увижу гору, давшую название городу. На утыканной канцелярскими скобами доске объявлений я заметил листовку. Искали волонтеров со «здоровым мозгом» для неназванных экспериментов в Стэнфорде. Все отрывные полоски были разобраны. Я прошел к Googleplex по мосту над 12-полосной трассой мимо тянущегося во все стороны наземного паркинга, не встретив ни единого пешехода. Самым восхитительным в Маунтин-Вью было то, что несмотря на стекавшиеся сюда миллиарды долларов, активное строительство и растущее население, он по-прежнему напоминал задник съемочной площадки Universal Studios времен приспособленной под нужды автомобилистов семейной идиллии в духе сериала «Предоставьте это Биверу» [99]. Мне подумалось, что объяснить это можно лишь желанием самих жителей Маунтин-Вью (или наиболее влиятельных из них), чтобы все выглядело именно так.

Google - ныне реструктурированный в холдинг Alphabet - это самая крупная и значимая техкомпания в мире с годовой выручкой 90 миллиардов долларов; 72 тысячами сотрудников, включая выдающихся выпускников в области компьютерных наук, инженерии, бизнеса, психологии и семиотики; проприетарными базами данных, в которых хранится архив частной корреспонденции около 500 миллионов пользователей Gmail (и любого, кто

писал им), а также детальные поведенческие профили гораздо большего числа интернет-пользователей; а еще логами всего, о чем каждый из этих пользователей думает в любой момент времени, о чем свидетельствуют персонализированные записи поисковых запросов, которые обширная сетевая инфраструктура Google обрабатывает со скоростью сорок тысяч штук в секунду.

Вопреки репутации эксцентричного корпоративного Занаду [100]. Googleplex со стороны практически не отличается от любого другого гнетущего пригородного бизнес-парка. Посетители, как правило, закидываются на конфетного цвета велосипедах и такой же уличной мебели, каких-нибудь веселеньких патио-зонтах, понатыканных по всему просторному кампусу, но я-то понимал, что главное скрывалось за тонированными окнами приземистых офисных зданий. За этими стенами осуществлялся тайный, амбициозный и во многом злонамеренный проект всемирно-исторического масштаба. Абсолютно все в жизни, что заслуживает любви, - тысячелетия искусства и культуры, чувства свободы и удивления, тело и дух - систематически деконструировалось и оцифровывалось. Абсолютно все в мире, что могло оказаться в интернете, оказывалось в интернете, а сам интернет, вне всяких сомнений, был царством Google. Пока органические оригиналы увядали за недостатком внимания, кругом расцветали пиксельные копии - якобы бесплатно, но все, кто принимал условия Google, платили в итоге своей частной жизнью и независимостью. Компания заявила свое право на «мировую информацию» - иными словами, на весь мир. Зато бонусы-то какие! Кафешка так вообще легендарная.

Среди наиболее ценной информации, попавшей в распоряжение Google, оказалась физическая география планеты. Безобидные белые седаны корпорации, беспрестанно снующие взад-вперед по городским улицам и загородным шоссе, на данный момент собрали более двадцати петабайтов цифровых фотографий (достаточно, чтобы заполнить жесткий диск моего ноутбука сорок две тысячи раз) для функции панорамного обзора сервиса Google Maps. Но эти машины не ограничиваются тем, что просто фотографируют. В течение некоторого времени автомобили Google шпионили за интернет-трафиком всех незащищенных беспроводных сетей, попадавших им на пути, - занимались так называемым вардрайвингом [101]. Благодаря этому гигантская корпорация, отслеживая поведение своих пользователей более эффективно и всесторонне, чем любое тоталитарное

государство в истории, обошлась без фигового листка согласия, предполагаемого ее односторонними условиями о «предоставлении услуг». Незапертую дверь она сочла приглашением порыться в личных вещах. И хотя Google в конечном итоге проиграл гражданский иск о нарушении федерального закона «О прослушке» (утверждая, что сбор данных был непреднамеренным), бизнес компании не пострадал.

Во время прогулки по остаткам прибрежной полосы Маунтин-Вью я заметил вдоль пешеходной тропы несколько больших красивых деревьев, относившихся к природному наследию, которые были отмечены желтыми ленточками под вырубку - наверняка чтобы освободить побольше места для броской пластиковой мебели. Позади Googleplex грунтовая дорожка выходила к бесплодному бетонному «коридору дикой природы», где чаще встречались электроскейты, чем млекопитающие или птицы. На востоке виднелась громадная автостоянка, окруженная бетонными заграждениями и оградой с колючей проволокой. Это была часть федерального комплекса, вмещающего Исследовательский центр Эймса (отделение НАСА) и странноватое маленькое учреждение под названием Университет сингулярности, которое было не столько университетом, сколько ждавшей судного дня паствой очкариков, спонсируемой крупнейшими финансовыми и технологическими компаниями, включая Google. Сингулярность - гипотетический момент в будущем, когда вычислительная мощность машин, поглотив всю жизнь, энергию и материю, объединится в единое всемогущее мировое сознание, - служит в Кремниевой долине ближайшим аналогом официальной религии, безоговорочно разделяемой многими лидерами техиндустрии. Но об этом позже!

Наряду с засекреченными военными агентствами, финансировавшими разработку смартфона, персонального компьютера и интернета, эти учреждения - да, даже НАСА - преследовали ряд общих целей: предоставить машинам доступ ко всем сферам человеческой деятельности; обеспечить за этими машинами частный контроль, не подотчетный широкой общественности; автоматизировать бесчисленные индивидуальные политические и экономические решения, образующие номинально свободное общество; ах да, ну и стать богаче Медичи. Правящие этой землей техмагнаты придали новое измерение своим прозаичным замыслам с помощью религиозного мифа. Сингулярность стала их теологической основой, но они писали и собственную историю, которую я наблюдал в музее. Они предпочитали благоговейное созерцание

возвышенного свода научного прогресса и проповеди о стойкости первопроходцев отрасли - Отца Гейтса, Святого Маска. Откуда у них время на вульгарные проблемы неблагополучных масс; жилье, зарплаты, полицию, долги, лекарства, болезни? Здесь воплощалась мечта о новом мировом порядке, одновременно футуристическая и старая как мир: словно феодальная фантазия, разыгранная в научно-фантастическом антураже, обманчиво напоминая любую другую закатанную в асфальт площадку в Америке.

Чтобы получить более глубокое представление об истории Кремниевой долины, я поехал на велосипеде в Пало-Альто, получил гостевой пропуск в главную университетскую библиотеку Стэнфорда и углубился в книги на полках. Здесь я узнал, что основатель университета Леланд Стэнфорд был продажным и отталкивающим человеком, некомпетентным эгоистом, ответственным за множество человеческих мучений. Никому не известно, сколько китайских рабочих погибло при прокладке железных дорог, - но их кости везли из рабочих лагерей вагонами. Первый стэнфордский президент Дэвид Старр Джордан, в свою очередь, преподавал обязательный курс по эволюции, в котором пропагандировал идеи превосходства белой расы, и был автором евгенической брошюры «Кровь нации: как выживание непригодных приводит к упадку рас». В речи перед выпускниками Стэнфорда 1907 года Джордан описал своего идеального мужчину: «свободнорожденного индивидуалиста» (англосаксонского происхождения, само собой), который во всех отношениях отвечает мифическому архетипу героического предпринимателя Кремниевой долины. Именно таких людей стремился выпускать Стэнфордский университет - поскольку именно таких людей праотцы Кремниевой долины считали прирожденными правителями. «Мозгократия - конечная цель демократии», - говорил Джордан. А равенство, полагал он, для тряпок. Бедность он называл причиной деградации человеческой породы. Прогресс, следовательно, требовал прореживания человеческого рода и защиты «поголовья свободнорожденных рас» от «мулатской скверны». Такие идеи легли в основу жестокого и варварского эксперимента в Калифорнии [102]. опыт которого, в свою очередь, партия нацистов положила в основу немецкой законодательной базы - расистской и в конечном счете приведшей к геноциду. Отношения между калифорнийским интеллектуальным авангардом евгенического течения и его самым агрессивным политическим выражением в Германии сохранялись на протяжении XX века. Скажем, прославленный стэнфордский профессор химии Роберт Суэйн после визита

в гитлеровскую Германию взахлеб рассказывал о «заметном развитии и прогрессе», а также «спокойном и уверенном в себе немецком народе». Не исчезли эти связи и после Второй мировой. На протяжении десятилетий после поражения нацистов виднейшие ученые и инженеры - в том числе нобелевский лауреат, изобретатель транзистора и стэнфордский профессор Уильям Шокли - продолжали нести эстафету евгеники среди тихих плодородных земель Калифорнии. Одним из первых политических воротил Кремниевой долины был Отто фон Большвинг - амбициозный и влиятельный офицер СС, который отчитывался непосредственно перед Адольфом Эйхманом, директором Холокоста по логистике. После войны фон Большвинг сошелся с ЦРУ и переехал в Соединенные Штаты, в 1969 году присоединившись к TCI, инвестиционной фирме из Сакраменто с дочерними компаниями в Пало-Альто и Маунтин-Вью. Теперь, в эпоху интернета, техмаг-наты Кремниевой долины, многие из которых учились в Стэнфорде, основали компании, обеспечившие идеальную платформу для белых супрематистов, неонацистов и прочих экстремистских группировок. Даже если мы обязаны этим не зловещему криптофашизму, а искреннему и недальновидному либертарианскому абсолютизму, превозносящему свободу слова, результат тот же: сайты вроде Facebook и Twitter мало что делали, чтобы пресечь использование расистами своих сервисов в организационных и пропагандистских целях. Google любезно индексирует ахинею отрицателей Холокоста, придавая их смертоносной лжи такой же (а иногда и более высокий) вес, как и другим поисковым результатам. Десятилетиями распространение фашистских идей было табуировано в нашем мире, благодаря чему они оставались заслуженно незаметными - пока Кремниевая долина в очередной раз не подорвала норму.

Когда я вернулся в Маунтин-Вью, солнце уже садилось, окрашивая улицы в темно-пурпурный цвет. Миновав железнодорожный переезд, я свернул на Штирлин-роуд, увидев сине-красные мигалки перегородившего дорогу патруля. Я подъехал к стоявшему посреди улицы офицеру. В руках у него была штурмовая винтовка, что выглядело как-то чересчур. Он поднял свободную руку, приказывая остановиться. Вокруг стояло еще с десяток местных полицейских и сотрудников охранных агентств. Одни в полевой форме, другие в тяжелом защитном снаряжении. Бронированные спортивные внедорожники перекрыли движение с прилегающих улиц. Полицейский оказался довольно вежливым. Он попросил пешком катить велосипед по тротуару либо найти обходной путь. Странная была сцена. Вокруг ни души. На улицах тишина. Желтой ленты вокруг недавнего места

преступления нигде не висело. Что происходило? Я любопытствовал.

Визит высокопоставленного лица, сказал офицер. Чей? «Неоднозначного» политика из Европы, объяснил он. Я двинулся дальше - в сторону щегольски одетых парковщиков, прохлаждавшихся в стороне. Парковка напротив конференц-холла была заполнена; судя по наклейкам на бамперах, проходил съезд Национальной стрелковой ассоциации. Парковщики знали немногим больше полицейского. Они даже точно так же называли визитера «неоднозначным». Я достал телефон и нагуглил, кем был почетный гость. Оказалось, «неоднозначный» - это весьма жалкий эвфемизм для главы прославленной неонацистской партии, членов которой видели отдающими нацистское приветствие. Спустя 70 лет после того, как бывший мэр Пало-Альто и президент Стэнфорда похвалил «прогресс при гитлеровском режиме», сотни человек собрались в Маунтин-Вью, чувствуя еще одного омерзительного фашистского лидера из Европы.

Вот что они слушали в тот вечер, сидя в Португальском центре IFES [103] на выступлении, которое спонсировал «Консервативный форум Кремниевой долины»:

Все мы жертвы исламизации. Посмотрите вокруг. Это здание окружено вооруженными до зубов сотрудниками правоохранительных органов. Наша встреча сегодня надежно защищена. Почему? Мы не преступники.

Вот почему: потому что ислам проник в Америку и захватывает Европу... Исламские гетто ширятся и ширятся... Европа стала континентом хиджабов и мечетей... У нас всех есть общая проблема. И имя ей - ислам. Проблема растет. Мы больше не можем позволять себе ее игнорировать — под угрозой само наше существование.

У вас, в Соединенных Штатах, проблема с нелегальной иммиграцией из Мексики. Представьте на секунду, что Мексика - мусульманская страна, а границу переходят миллионы иммигрантов-мусульман... Именно это сейчас происходит в Европе...

Наши политические лидеры, ваш президент Барак Обама, британский премьер Дэвид Кэмерон, канцлер Ангела Меркель, наш голландский премьер-министр Марк Рютте - все они по-прежнему называют ислам мирной религией.

Позвольте мне сказать вам: они не правы!

Хватит кланяться исламу! Больше никакой толерантности!

Джихадисты и их пособники не принадлежат нашему обществу.

Я призываю: пора вернуть себе свободу!

Выступал лидер крайне правой нидерландской Партии свободы Герт Вилдерс - раздосадованный потомок колонизаторов Индонезии и, по его собственным словам, борец за свободу, подвергавшийся угрозам со стороны исламских террористов, которых он приравнивал к мусульманской религии в целом. Newsweek называл его «заклятым врагом ислама в Европе» и потенциальным премьером Нидерландов.

Визит демагога состоялся в августе 2015 года, когда его еще не боялись называть фашистом оппоненты из нидерландской Партии труда. Прошло всего два месяца после того, как Дональд Трамп объявил о своей президентской кампании, которую либералы и консерваторы тогда в равной степени сочли неудачной шуткой. Неприкрытый расизм в устах серьезных политиков на тот момент еще считался табу. Но когда толерантно относиться начали даже к риторическим приемам возрожденного фашизма, Кремниевая долина снова заняла передовые позиции.

«Если я стану премьером Нидерландов, — пообещал Вилдерс слушателям в Маунтин-Вью, - вот что я сделаю: гарантирую свободу слова. Это будет европейская Первая поправка к конституции». Одновременно другим уголком рта он говорил: «Я сыт по горло Кораном... Почему бы нам не запретить эту жалкую книжку?»

Этого человека не встретили протестами. Вилдерс прибыл в Маунтин-Вью как почетный гость - охраняемый за государственный счет, с нарочитой демонстрацией силы. В который раз призвав выдворить миллион граждан Нидерландов из страны, он позировал для фотографий с сотрудниками улыбающейся, размахивающей оружием службы безопасности и обменивался любезностями с аудиторией.

За месяцы, проведенные в Кремниевой долине, я смирился со многими глупостями - и даже совершил несколько сам. Я поддерживал алчных владельцев трущоб, аферистов и мошенников своими деньгами. Вместо

того чтобы критиковать невежественные и токсичные взгляды в расовых, гендерных и классовых вопросах, я их записывал. Как журналист, я должен был наблюдать и описывать. А как псевдопредприниматель - целовать задницы и водиться со злобными гадами всех сортов.

Но, черт побери, фашисты - это уже чересчур.

Не то чтобы все технари Кремниевой долины поголовно (или хотя бы их верхушка) поддержали бы фашистский слет, на который я набрел. Напротив, рядовые служащие техкомпаний, как и большинство их сверстников, стали значимой электоральной базой кампании Берни Сандерса в 2016 году. Было отрадно, что белые воротнички Google и Apple жертвуют по 25 или 100 долларов на поддержку признанного сторонника социал-демократии, однако нельзя было не заметить, что в это же время силу набирало пугающее контр течение.

После месяцев углубленных тревожных исследований самых убогих уголков интернета я убедился в следующем. Ботанская социопатическая клика мятежных реакционеров, часть которых пользовались большим влиянием, брюзжала, что Гитлера оклеветали, - в то же время мечтавая промаршировать печатным шагом по Эмбар-кадеро [104]. Эта кучка интриганов, подгруппа так называемых альт-райтов, казалась маленьким и бессильным меньшинством. Но эхо раздавалось все громче - и скоро донеслось бы до многих других. Вскоре множество людей с содроганием узрели бы то, что передо мной лишь стремглав промелькнуло: появление упорных строителей фашистского движения, перенесших свои организаторские усилия из онлайн в реальный мир. Они были частью широкой, но хлипкой сети, состоявшей из отчужденных, частично занятых переростков, запаренных геймеров-гинофобов [105] и преуспевающих, симпатизирующих правым технарей. Осмелев, они повыпол-зали из андеграундных онлайн-притонов вроде Stormfront и 4chan на свет божий и (после избрания Трампа) городские площади - Беркли, Портленда, Нью-Йорка, Шарлотсвилла. Они размахивали военными флагами со странными идолами типа лягушонка Пепе и пели дифирамбы Кеку - древнеегипетскому богу, чей образ приглянулся интернет-расистам. Они боролись со студентами, активистами и всеми, кто критиковал их националистические взгляды. Они угрожали убить меня и мою жену в нашем доме.

Прежде чем мир успеет осознать их существование, натянувшие берцы технари приведут своего «бога-императора» к власти. Он тоже явился будто эхо минувших дней: бесстыжий расист, впаривавший миф об упадке нации с ножом в спине [106], выступал за массовую депортацию неудобного ему этнического меньшинства, обещал новые войны с захватом «трофеев» на чужбине и был заклеен как без пяти минут авторитарный деспот даже консерваторами-империалистами. Некогда находившийся *sub rosa* [107] фашизм мира технологий перестал быть субкультурой - и стал культурой. Или как минимум ее доминантной чертой.

Теми, из-за кого я лежал ночами без сна, вперившись в свод палатки в Маунтин-Вью, были не столько еще недавно разобщенные отморозки альт-райтного интернета, сколько их влиятельные потакатели и все прочие технари, начавшие поддакивать переработанным фашистским идеям. Сложно сказать, сколько их было на самом деле. Несмотря на то что руководители техкомпаний придерживались либеральных принципов, а сотрудники проявляли растущее любопытство к социал-демократическим реформам - как и большинство представителей своего поколения, молодые технари расплачивались по образовательным кредитам, - опыт показывал, что расизм, мизогиния и протофашистские позиции встречаются в техкомпаниях чаще, чем где-либо еще в корпоративной Америке. Google явно не испытывал мук совести, нанимая основателя 4chan Криса Пула, чей сайт служил основной организационной площадкой для альт-правых. Через год другого сотрудника Google, Джеймса Деймора, уволили после новостей о том, что он распространял между коллегами манифест против внутрикорпоративной политики разнообразия, который многие уязвленные белые мужчины поддерживали. Независимо от точной численности фашистов в любой корпорации Кремниевой долины, тлетворные идеи, которые они пестовали, благодаря магии интернета вдруг оказались повсюду - и игнорировать их стало невозможно. В большинстве случаев их облекали в более удобоваримые и изящные формулировки. Идеи о расовой чистоте и превосходстве белых, замаскированные под гуманитарный крестовый поход во имя «биологических инноваций» и научной свободы проводить любые генетические эксперименты; о социальных достоинствах тотальной слежки, переименованной в открытость и транспарентность; о законном господстве технических специалистов и капиталистических магнатов; о вырождении художников и интеллектуалов.

Если, как выразился Том Чи из Google, «популистская фаза Больших

Технологий кончилась», какой кошмар нам предстоял дальше?

В марте 2014 года программистка Google Джастин Танни создала на сайте Белого дома странную и в конечном счете обреченную на провал петицию. Она предложила вынести на национальный референдум три вопроса:

1. Увольнение всех госслужащих с выплатой полной пенсии.
2. Передача административных полномочий представителям техиндустрии.
3. Назначение [главы совета директоров Google] Эрика Шмидта главным исполнительным директором Америки.

«Пришло время правительству США вежливо сойти с исторической сцены на благо всей страны, - писала она. - Технологическая отрасль обеспечит нам надлежащее правление и предотвратит дальнейший упадок Америки».

Когда Танни запостила петицию, пресса приняла ее за ребяческий прикол - эпатажный акт корпоративного жополизания. Некоторые в недоумении отмечали, что Танни, называвшая себя антикапиталистической «транархисткой» (трансгендерной анархисткой), в свое время была видной, пускай и противоречивой фигурой движения «Оккупай Уолл-стрит». Но почти никто не заинтересовался, как именно она стала ультраправой провокаторшей после того, как, по ее собственным словам, «приняла красную таблетку». Это отсылка к сцене из «Матрицы», в которой Лоуренс Фишборн превращает Киану Ривза в бодхисатву кунг-фу дозой... чего-то там. Но в текстусовке словосочетание приобрело другое значение. Краснотаблеточной философией называли ряд блогов, посвященных мизогиническому мастерству пикапа, неофашистскому агитпропу и другим кошмарным реакционным клише. Как и подавляющее большинство пользователей, употреблявших в своих постах хэштег NRx (сокращение от «неореакции» [108]). Танни не скрывала, что послужило катализатором ее фашистского перерождения. «Читайте Менция Молдбага», - призывала она фолловеров в твиттере.

Кто такой Менций Молдбаг?

Звучит как магическое заклинание из произведений Алистера Кроули. Менций - это европеизированное имя древнекитайского философа Мэн-

цзы, сторонника восстаний и «истинных правителей». Второе слово, очевидно, было неологизмом [109]. Вместе они образуют сетевой псевдоним Кёртиса Гая Ярвина - сан-францисского программного инженера и противника демократии.

Своими многочисленными письменными и спорадическими устными выступлениями Ярвин подвигнул тысячи людей бичевать демократию и плюрализм как главные препятствия на пути новой аристократии — мозгократии. Естественно, самых благодарных слушателей он нашел среди устремленной в будущее элиты Кремниевой долины. В 2010 году Ярвин выступил на элитном «приеме старших сотрудников» в рамках ежегодной конференции Института предвидения [110], проходившей в палм-альтовском «Шератоне». Институт предвидения является престижной, но весьма чудной некоммерческой организацией, которая изучает и продвигает «технологии фундаментальной важности для человеческого будущего, главным образом нанотехнологические молекулярные машины, кибербезопасность и искусственный интеллект». На повестке дня была проблема госуправления будущего.

«Единственный выход - один сильный лидер», - заявил Ярвин.

Люди ищут алгоритмы, которые решат проблему принятия решений... Что ж, в частном секторе всем очевидно, что без руководителя, наделенного личным авторитетом, не обойтись. Для меня это очевиднейшее, бьющее в глаза решение, которое находится прямо перед нами.

Именно за такие разговоры малоизвестную шайку неореакционных диверсантов Ярвина и высмеяли как «гиков-монархистов». Ярлык подошел как нельзя лучше. Прежде чем стать интеллектуальной путеводной звездой зарождающегося технофеодализма, Ярвин жил неприметной, комфортной жизнью неудавшегося поэта, несостоявшегося ученого и типичного техчувака. Он родился в 1973 году в семье двух федеральных чиновников. Его отец - который, как и сам Ярвин, был чувствительным к обвинениям в антисемитизме евреем - работал мелким дипломатом Заграничной службы США. Как позднее стыдливо признавался Ярвин, он был единственным мужчиной среди ближайших родственников, не получившим Ph. D. Окончив бакалавриат Брауновского университета (альма-матер отца), в начале 1990-х он бросил аспирантуру Беркли, где изучал компьютерные науки. Будучи программистом в Заливе, во времена пузыря доткомов Ярвин

заработал кучу денег, присоединившись к успешному стартапу за несколько месяцев до его выхода на IPO. «К успеху меня привело воровство, а не разбой», - писал он. После обвала рынка в 2002 году он купил себе дом за полмиллиона долларов в зажиточном районе Сан-Франциско. Расположившись с комфортом, Ярвин решил «выйти на пенсию как независимый ученый», посвятив все свободное время чтению маргинальных политических блогов и поискам на Amazon старых реакционных трактатов. По собственному признанию, он тратил на книги 500 долларов в месяц.

В 2007 году он заводит блог под псевдонимом Менций Молдбаг. Цель Ярвина: раскрутить «идеологию DIY [111]... созданную одними гиками для других гиков». Воплощавшие ее трактаты во многом зиждились на творчестве Дж. Р. Р. Толкина и Джорджа Лукаса, в меньшем долгу находясь перед страдавшим расстройством пищеварения знаменитым викторианцем Томасом Карлейлем. Ярвин придерживался анахроничного, помпезного тона, вторя стилю любимых реакционных полемистов XIX века.

В амплу Молдбага Ярвин нападал на «браминов» из «Собора» - так он называл репрессивную коммунистическую круговую поруку редакторов газет, университетских профессоров и государственных бюрократов вроде его собственных родителей. Нетрадиционный тезис Ярвина - хотя правильнее назвать его гипертрадиционным - сводился к тому, что современная западная цивилизация страдает от «хронического бесцарствия». Хотя его проза была противоречивой и временами абсолютно непроницаемой, Ярвин обрел небольшую, но верную фан-базу, подкрепив частные предрассудки определенного типа фрустрированных технарей, часть которых, как и аудитория Ярвина в Институте предвидения, билась над проблемами госуправления в стремительно меняющемся мире технологий.

В 2012 году читатели блога Молдбага Unqualified Reservations получили приглашения на конференцию в Лонг-Биче, где Ярвин согласился выступить «вопреки всякому здравому смыслу». Прежде чем перейти к сути его презентации, необходимо сказать кое-что о месте проведения. «Неконференция» [112] ВIL была бюджетной альтернативой престижной конференции TED и преследовала последнюю в духе эдинбургского фестиваля «Фриндж» [113] по пятам. Название было идиотской шуткой, отсылавшей к «самой невероятной» комедии категории В «Невероятные

приключения Билла и Теда» (это не акроним или скрытая аллюзия, а просто «Билл» с заглавных букв и с ошибкой). Тем не менее ВІL не был каким-нибудь сумбурным «вечером открытого микрофона». Организаторы арендовали пришвартованный в порту Лонг-Бич плавучий конференц-зал на трансатлантическом лайнере «Королева Мэри». А предыдущей неконференции передовицу посвятила Wall Street Journal. Программа ВІL была полна типично калифорнийских диковинок и в 2012 году включала столько «секс-позитивных» дискуссий - от «оргазмической медитации» до полиамории и секс-советов «гикам, интровертам и самостоятельно определившим у себя синдром Аспергера», - что под них отвели одну из бывших котельных лайнера. Но хлеб насущный ВІL был типичным предметом несбыточных мечтаний Кремниевой долины: бесконечное продление жизни, сингулярность, генетическая инженерия и космические путешествия. Среди явных шизиков скрывался значительный контингент инженеров и топ-менеджеров аэрокосмической отрасли, включая гендирера Virgin Galactic и бывшего главу администрации НАСА Джорджа Уайтсайdsa. Короче, ВІL был справочником «Кто есть кто» техфутуристского свободного рынка.

Ярвин знал, что среди слушателей и приглашенных лекторов будут его друзья, а множество других присутствующих просто в курсе, кто он такой. Тем не менее, учитывая провокационный и крамольный характер его речи, он не назвал своего настоящего имени ни со сцены, ни в программке конференции. Выступал Молдбаг. Тогда Ярвин еще пытался развести свое имя и свою политическую пропаганду по разные стороны. Тема его выступления была вполне безобидной: «Как перезагрузить правительство США». Но анонс предвещал неприятности:

Ваше правительство заражено вирусами, червями, вредоносным софтом, программами-шпионами?.. Вы чувствуете фрустрацию, замешательство, апатию и раздражение? У вас крутит живот каждый раз при слове «перемены»?

Сосед, мы можем предложить тебе только красную таблетку. Не спрашивай, что это. Тебе лучше не знать. Вот стакан воды - не думай, просто глотай.

С безвольным подбородком и разделенными посередке на прямой пробор волосами, Ярвин вышел на сцену в коричневой рубашке. Изысканное

решение. Тратить время на главный вопрос - как перезагрузить государство? - он не стал. «Я люблю все упрощать, поэтому свел эту сложнейшую проблему к аббревиатуре из четырех букв: ГНеВ, - сказал Ярвин. — То есть „Госслужащих Необходимо Выгнать“». В толпе раздались редкие аплодисменты. «Все очень-очень-очень просто», - сказал явно довольный собой Ярвин.

Но как только Ярвин раскритиковал принятую «мифологию Второй мировой войны» (а именно - кто был виноват в конфликте), началось какое-то безумие. Сославшись на развенчанные ревизионистские теории, распространенные в послевоенные годы среди неонацистов, он выставил беспричинные вторжения немецкой армии простительными актами самозащиты. По его словам, этот факт замалчивался правящими Америкой коммунистами, которые разработали «чрезвычайно сложный механизм подавления расистов и фашистов» - политкорректность. Хотя он делал вид, что ему ничего неизвестно о «красных угрозах» [114]. Ярвин сетовал, что антикоммунистических чисток 1950-х было недостаточно. Как писал он в своем блоге, «маккартизм потерпел неудачу по множеству причин, но в первую очередь потому, что, как сказал Макиавелли, раз уж замахнулись на короля, убейте его». Однако перед камерой и живыми зрителями, высказывая те же мысли, он прикинулся скромником: «Следует ли перестать преследовать расистов и фашистов... или надо начать преследовать коммунистов и социалистов? Очень сложный вопрос», - сказал он.

Как и любой провокатор, он просто задавал вопросы.

Думаю, все в этом зале росли с верой в демократию. Вот занятный вопрос для тех, кто верит в демократию... Почему вы верите демократии? Почему люди, выросшие в Советском Союзе, верят в коммунизм?

Если вам кажется, что таков моральный долг, то почему? Почему у людей есть право на политическую власть? Опять, скажу я вам, сложный вопрос.

У Ярвина было наготове решение. «Если вы действительно хотите изменить политическую систему, вам нужно от нее отречься. Вы должны выйти из нее, перестать голосовать, сказать себе: „Я не верю во всю эту шнягу“», - объяснил он.

Ярвин считал демократию мифом, от которого давно пора избавиться. «Правительство - это просто корпорация, владеющая страной, - сказал он. - Но так уж вышло, что наша суверенная корпорация управляется из рук вон плохо. Самый простой способ изменить это ничем не отличается оттого, что делают с любой неудачной корпорацией: ее просто удаляют». Иными словами: Госслужащих. Необходимо. Выгнать. Ярвин допускал, что полицию и армию придется оставить, — но все некоммерческие организации и университеты должны исчезнуть.

В заключение он повторил свой призыв к революционной деспотии. «Если американцы хотят изменить политическую систему, они должны преодолеть свою боязнь диктаторов», - сказал он. Наконец-то обнажилась суть его доводов. По залу пронесся тихий ропот.

За восемнадцать минут выступления время Ярвина подошло к концу. Модератор объявил, что программа отстает от графика, поэтому на вопросы аудитории времени нет. Ярвин покинул сцену под громкие, если не оглушительные аплодисменты.

Что еще важнее, его никто не освистал.

Подобно прочим авторам расцветающего неореакционного течения, Ярвин был сторонником «человеческого биоразнообразия» - по сути, расизма в лабораторном халате. Отталкиваясь от этой концепции, его единомышленник, псевдоинтеллектуал Ник Лэнд - бывший университетский преподаватель из Великобритании, живущий в Шанхае, - предвещал надвигающееся всемирное господство «аутичных нердов, которые одни могут эффективно участвовать в передовых технологических процессах, свойственных зарождающейся экономике». О чем бы ни шла речь, ЧБР (распространенная аббревиатура призвана была еще сильнее затушевать расистский смысл «человеческого биоразнообразия») неизменно отсылает к предполагаемым различиям в интеллекте между расами. Это настолько неправдоподобно, что соответствующая статья «Википедии» была удалена, так как описывала, по словам одного из редакторов, «сугубо интернетную теорию», которую не признавали даже настоящие ученые, склонные к генетическому детерминизму в объяснении человеческого поведения.

Приверженность Ярвина ЧБР определяла его политические взгляды. Он

писал, что американская гражданская война привела не к освобождению рабов, а к их «национализации» как «зависимых» подопечных государства. В другом тексте он называл рабовладение «естественной формой человеческих отношений» - сродни «отношениям патрона и клиента».

«Я не белый националист, но читаю блоги белых националистов и не боюсь ссылаться на них, - писал Ярвин. - У меня нет аллергии на подобные вещи». И впрямь. Блогера, выступавшего за депортацию мусульман и закрытие мечетей, он хвалил как, «вероятно, самого оригинального и интересного правого писателя планеты». Профессора истории Суортмор-колледжа троллил в его личном блоге, воспевая в комментариях великолепие колониальных режимов Южной Африки. С особым теплом он отзывался о бывшей британской колонии Родезии, где богатство и землевладение были необходимым условием предоставления избирательных прав.

Еще Ярвин доказывал, что в ЮАР чернокожим жилось лучше при апартеиде.

Чем больше людей слышали о Молдбаге, тем больше проблем у Ярвина возникало в неоднородных компаниях.

В 2015 году организаторы программистской конференции Strange Loop в Сент-Луисе, Миссури, отменили запланированное выступление Ярвина, чтобы его политическая позиция «не стала главной темой» встречи. В ответ Ярвина подняли на щит борцы за свободу слова особого рода - те, кто чуть что бросается отстаивать права белых и правых. В статье Slate программист и писатель Дэвид Ауэрбах раскритиковал «трусливое и безответственное» решение организаторов как «цензуру», заметив, что «в науку внесли вклад десятки неприятных людей» (не важно, что вклад Ярвина стремился к нулю). В National Review Дэвид Френч - юрист и писатель, которого Уильям Кристол и Митт Ромни недолгое время продвигали в качестве возможного кандидата от третьей партии на президентских выборах 2016 года, - назвал Ярвина жертвой «левацкой нетерпимости», ужасаясь очередным бесчинствам политкорректности (ни Ауэрбах, ни Френч не разделяли политических взглядов Ярвина).

В 2016 году история едва не повторилась, когда Ярвин подал заявку на другое программистское мероприятие - LambdaConf в Боулдере, Колорадо.

После долгих сомнений организаторы внесли Ярвина в программу. Тогда множество спонсоров и докладчиков отказались от участия. Почуввав угрозу своей профессиональной репутации, Ярвин пошел на попятную и начал замечать следы гнусной пропаганды, которую распространял под именем Молдбага. «Я не „откровенный сторонник рабства", расист, сексист или фашист», - убеждал он в открытом письме по поводу конфликта вокруг LambdaConf.

Я не замышляю никакого глобального переворота. Не являюсь ни лидером, ни [sic!] членом какой-нибудь диверсионной реакционной организации.

Я всего лишь писатель и разделяю практически все ваши ценности. Я выступаю против того же, против чего вы. Просто иными средствами.

Передергивания Ярвина и его заступников в целом сработали: хоть организаторы и поддались давлению, отозвав его приглашение, последовавшее освещение скандала было крайне амбивалентным. В типичной манере юлил журнал Inc., писавший, что «тексты Ярвина проинтерпретировали как оправдание института рабства», хотя они и вправду были оправданием рабства. Подписавшие петицию против Ярвина были внесены в «список стопроцентных SJW» - social justice warriors, «борцов за социальную справедливость», которые поддерживают феминизм, либерализм, расовое равенство, расширение возможностей низших классов и прочие проявления так называемого культурного марксизма, - список, составленный альт-райт-блогером для тех, «кто хочет оградить свои организации от этих тварей».

Несмотря на всю шумиху вокруг отстранения Ярвина, его прав на свободу слова оно не нарушало. Хотя, само собой разумеется, ни одна частная площадка, виртуальная или физическая, не обязана принимать чужую точку зрения.

Так или иначе, успешно выдав себя за жертв либеральной тирании, неореакционеры сорвали куш. Им не требовалось убеждать кого бы то ни было в преимуществах монархии белых супрематистов - все равно никого не убедили бы, - но требовались пользующиеся уважением покровители и, как выразился Ярвин, новобранцы. За шесть лет с запуска блог Ярвина (по его подсчетам) посетили полмиллиона пользователей. Но значение имел не размер аудитории, а ее характер. Чтобы достучаться до влиятельных

читателей, Ярвин лез из кожи вон. Формально отвергая антисемитизм и обернув самые свои токсичные тезисы в плотную пелену «пурпурной прозы» [115] и кодовых слов, он обращался за пределы фашистского подполья к социально более приемлемым группам защитников «прав мужчин», фанатов оружия, отчаявшихся «оккупайщиков» и авторитетных предпринимателей Кремниевой долины.

Мало-помалу молдбагианские идеи и словечки начали просачиваться в лексикон правого мейнстрима. Первыми неприкрашенный неореакционный жаргон переняли такие консервативные медиа, как Breitbart News, Daily Caller, American Conservative и National Review. Менее чем за десять лет слабо консолидированное неоре-акционное сообщество выросло настолько, что пережило бы потерю любого своего члена, а спустя еще несколько лет странное и, казалось бы, антиобщественное движение даже заняло плацдарм в Белом доме.

Первое свидетельство популяризации этой эзотерической школы пришло от Пэтри Фридмана, внука знаменитого экономиста Милтона Фридмана. В начале 2014 года молодой баловень свободного рынка похвалил Молдбага за то, что тот вдохновил «целое направление краснотаблеточной политической философии». Стремясь улучшить имидж неореакционеров, Фридман употреблял рассчитанные на широкую аудиторию модные термины вроде «конкурентного управления», не ссылаясь непосредственно на их идеал корпоративной диктатуры. У себя в фейсбуке он призвал к «более политкорректному» неореакционному течению, где найдется место женщинам и участникам иного цвета кожи, что выглядело попыткой скрыть токсичные идеи за внешним лоском толерантности и языком университетских либералов. Эта кампания по «промывке здравомыслия» [116]. выражаясь словами Дейла Каррико (оратора из сан-францисских академических кругов, одновременно скептического и близкого наблюдателя за техноутопистами и футурологами, которых он называл «сектантами культа роботов»), увенчалась успехом. Апологеты грядущего мирового порядка, который ставил техпредпринимателей на первое место, отмыли и начистили до блеска неореакционные идеи для приличного общества, а затем распространили в соцсетях среди массовой аудитории. Некоторые из этих апологетов признают, что приход к власти Кремниевой долины ознаменует возврат к феодализму, но ведь, добавляют они, альтернативы нет. «Техтитаны могут спасти нас от глобальной катастрофы. Увы, мы больше боимся аристократии, чем апокалипсиса», - сокрушался в

твиттере молодой консервативный автор Джеймс Пулос. Свою мысль он развил в статье для The Week. Это был ободряющий призыв ко всему обществу передать власть «техтитанам», которые, утверждал он, «безусловно достойнее и лучше», чем «мы, пешки». Из-за врожденного превосходства технарей технофеодализм наступит неизбежно, доказывал Пулос, но из-за неспособности демократии контролировать изменения климата он должен наступить незамедлительно.

Почему бы нам не превратить Вашингтон в крупнейшего венчурного капиталиста планеты, который выпишет Кремниевой долине чек с пометкой «климат» без указания суммы? Потому что это сделает их властелинами Вселенной...

Покуда мы не преодолеем это злопамятное отвращение к новому правящему техноклассу, от которого нам в любом случае никуда не деться, мы так и будем задыхаться от загрязнения атмосферы.

Иными словами, сопротивление бесполезно. Не то чтобы это кого-то беспокоило. На фоне росших в последние годы настроений против истеблишмента техэлитам каким-то образом повезло стать исключением. Согласно опросу Gallup 2012 года, подавляющее большинство американцев «безоговорочно» доверяли одному институту - вооруженным силам, получившим 75-процентный рейтинг одобрения. Наименьшим доверием пользовался Конгресс, чью деятельность одобрили 13% респондентов. Большинство опрошенных с недоверием относились к религиозным организациям, системе здравоохранения, президенту, Верховному суду, государственным школам и газетам. Четверо из пяти не доверяли таким экономическим институтам, как профсоюзы, банки и крупный бизнес. Однако согласно другому опросу того же года, 82% американцев положительно относились к Google. Две трети были положительного мнения об Apple. Почти три пятых одобряли Facebook. Цукерберг был важнее Иисуса. Когда Gallup повторил свой опрос в 2015 году, доверие к правительству и большинству остальных институтов упало еще ниже, в то время как второй опрос о потребительских брендах показал столь же высокий уровень общественного одобрения Google, Apple и Facebook. Американцы ненавидят правительство и недолюбливают большие корпорации, но годы пропаганды убедили их, что техкомпании чем-то отличаются, что знать Кремниевой долины на редкость просвещенная, великодушная и крутая - не то что эти козлы, простые миллиардеры!

Было одновременно любопытно и поразительно, у скольких технофеодалных чирлидеров был общий суверен. Этот неореакционный герой воплощал в себе все, что авторы вроде Молдбага ждали от короля: состоятельный, коварный, безжалостный, консервативный, белый нерд. Им был основатель PayPal, член совета директоров Facebook, мажоритарный акционер финансируемой ЦРУ компании, партийный делегат Дональда Трампа, почетный выпускник Стэнфорда, венчурный капиталист и миллиардер Питер Тиль. Тот самый богатый и влиятельный мужчина, в глазах многих - публичный интеллектуал, который за три года до того, как советник Белого дома Стив Бэннон объявил войну «административному государству», за милую душу назвал правительство «монолитным чудовищем», чье «разрушение - это, вероятно, только улучшение».

Самый опасный миллиардер мира технологий родился в Германии в семье консервативных евангельских христиан. Его отец работал инженером-химиком на международные горнодобывающие компании. Маленький Тиль сменил несколько школ в ЮАР эпохи апартеида, где отец был занят добычей урана, прежде чем семья наконец-то обосновалась в Фостер-Сити, Калифорния. Тиль поступил в местную государственную школу как раз к половому созреванию. Будучи неуклюжим толкинистом, популярен Тиль не был. Зато был хорош в математике. «Мой путь был настолько ясен, что в моем памятном альбоме на окончание восьмого класса один из моих приятелей уверенно - и совершенно точно - предсказал: через четыре года я буду второкурсником Стэнфорда!» - вспоминал Тиль.

В Стэнфорде Тиль соосновал студенческий шахматный клуб. На втором году обучения, возмущенный отсутствием признания со стороны сверстников, он выдвинулся в студенческий совет с протестной повесткой. «Смотря на нынешнее студенческое правительство как посторонний наблюдатель, я испытываю отвращение, — писал Тиль в заявлении кандидата, напечатанном в студенческой газете. - Как член нескольких студенческих организаций, лишившихся финансирования (якобы из-за „отсутствия средств“), я в бешенстве». Тиль вел яростную кампанию против «мультикультурного перегиба» студенческих ассоциаций меньшинств, добивался урезания бюджета Альянса прочойсеров и Центра женского коллектива и требовал политически конъюнктурного «расследования» в отношении кандидата в преподаватели китайского происхождения, когда-то написавшего статью для коммунистического журнала: выдвигенец сравнивал его с «преподающим германистику

нацистом» и отвергал все обвинения в маккартизме.

Пять лет спустя Тиль, уже учащийся магистратуры по праву, все еще состоял в студенческом правлении Стэнфорда. Издательский комитет совета рекомендовал не выделять средств Stanford Review — консервативной университетской газете, которую учредил Тиль при поддержке консервативной «Студенческой сети» (финансируемой, в свою очередь, Фондом Коха и Фондом Скейфа) [117]. Но Тиль, являясь председателем Комитета по ассигнованиям, аннулировал рекомендацию, выделив Review четыре тысячи долларов из бюджета студсовета. Это было его «первое предпринимательское начинание» - и в своей лицемерной ставке на административную субсидию вкупе с реакционным уклоном оно отражало закономерность.

Окончив школу права, Тиль написал в соавторстве книгу «Миф разнообразия», в которой обрушился на потворство Стэнфорда позитивной дискриминации, феминизму и ЛГБТ-активизму. Тиль сам был гомосексуалом, хотя позже говорил, что на момент написания книги не осознавал этого. Его упорная культурная борьба окупилась: Тиль позвали на собеседование с членами Верховного суда США Антонином Скалиа и Энтони Кеннеди на должность секретаря судебной канцелярии [118]. Хотя ни тот ни другой не наняли его, он все равно приземлился на золотую подушку в белоботиночной юридической фирме [119] Sullivan & Cromwell в Нью-Йорке. Первую настоящую работу Тиль бросил через семь месяцев и три дня. Немногим дольше он продержался на своей второй должности трейдера деривативов в Credit Suisse, прежде чем снова уволился и вернулся в Калифорнию - «лучший штат страны», где открыл Thiel Capital со стартовым капиталом в миллион долларов, по большей части одолженных у родственников.

Его первый стартап, который впоследствии стал компанией PayPal, был подрывной политической авантюрой с самого начала. PayPal был призван приватизировать саму валюту, чтобы, как говорил Тиль, «коррупцированным властям было практически невозможно обкрадывать граждан прежними средствами». А законным властям - практически невозможно законным образом взимать налоги с дельцов теневой экономики. Кто был среди первых крупных клиентов, которых переманил PayPal? Офшорные казино. Как писал позднее Тиль, «великая компания - это заговор с целью изменить мир». В его компании даже

составляли график роста под названием «Индекс мирового господства». Роман Нила Стивенсона «Криптономикон» 1999 года Тиль считал «обязательным чтением» для сотрудников: одной из сюжетных линий 900-страничной книги было изобретение цифровой валюты вне государственного контроля.

Отвращение Тили к госрасходам не распространялось на те случаи, когда они шли на него самого. Его следующий крупный стартап Palantir (название из Толкина) целиком зависел от наименее прозрачного, наименее подотчетного и наиболее расточительного органа федерального правительства: Центрального разведывательного управления. В проект Тиль инвестировал фонд In-0-Tel, служивший венчурным прикрытием разведуправления в Кремниевой долине. Благодаря Palantir этот «либертарианец в штатском», как он величал себя сам, стал важным игроком в разрастании засекреченной, всюду проникающей и явным образом нарушающей конституцию системы глобальной слежки. В 2014 году на вопрос в интернет-чате, является ли Palantir «фасадом ЦРУ», Тиль ответил: «Нет, это ЦРУ служит фасадом для Palantir». Учитывая, что 70% бюджета американских спецслужб оседают в частном секторе, эта пренебрежительная острота была не столько решительным «нет», сколько лукавым подмигиванием, намеком на степень корпоративного доминирования даже над самыми могущественными федеральными агентствами.

В 2012 году в рамках проекта Пентагона общей стоимостью 10,6 миллиарда долларов Palantir конкурировал с консорциумом более известных подрядчиков (включая General Dynamics, Northrop Grumman, Lockheed Martin и SAIC) за заказ на разработку «разведывательно-боевой» программы, которая помогала бы солдатам определять местонахождение спрятанных бомб. Один из ключевых заказчиков, сухопутные войска, склонялся к предложению конкурентов. Пытаясь повлиять на исход тендера, Palantir нанял лоббиста Терри Пола - бригадного генерала морской пехоты в отставке - с окладом в 320 тысяч долларов в год. Пол был «близким другом семьи» и личным «ментором» Дункана Хантера-младшего - республиканца из комитета Палаты представителей по вооруженным силам, который вскоре уладил проблемы Palantir. Их узы были таковы, что, когда Хантер решил идти в морскую пехоту, первым делом он обратился за советом к Полу.

Конгрессмен делал все возможное, чтобы армейские контракты отвечали интересам Palantir, отчитав начальника штаба сухопутных войск Рэймонда Одиерно за то, что армия выделяла недостаточно денег компании. В конечном счете генерал прорычал: «Мне надоело то и дело выслушивать, что мне плевать на наших солдат». В 2015 году он ушел в отставку, а цена подрядов Palantir пошла вверх сквозь армейскую бюрократию. После победы Трампа в 2016 году давний сотрудник Palantir и партнер принадлежавшего Тилю Founders Fund Трей Стивенс вошел в президентскую переходную команду [120] с полномочиями, позволявшими ему «формировать политику и инспектировать кадры Минобороны». Когда Трамп объявил об ужесточении мер против иммигрантов, это только сыграло на руку компании Тили, к тому моменту проводившей разведывательный анализ по контрактам, среди прочих, агентств Министерства внутренней безопасности, иммиграционной и таможенной полиции. Как и другая оборонная компания, вышедшая из инкубатора Founders Fund, — Anduril Лаки Палмера, название которой в мифологии Толкина означает «Пламя Запада».

Организации Тили не просто оказывали политическое влияние, нанимая лоббистов с хорошими связями. Ко всему прочему он был главным спонсором технофеодалов и неореакционеров - как в Кремниевой долине, так и за ее пределами.

Тиль жертвовал средства конторам, по приглашению которых Кёртис Ярвин выступал со своими полоумными политическими идеями: Институту предвидения и еще одному, ныне известному как Институт исследования машинного интеллекта [121], который занимался продвижением ИИ и поддерживал конференции ВІІ. А в 2013 году Тиль взял Ярвина под непосредственный патронаж. Его Founders Fund вместе с венчурным фондом Andreessen-Horowitz стали главными игроками посевого раунда размером 1,1 миллиона, проведенного непонятым стартапом Ярвина Tlon. Название отсылало к рассказу Хорхе Луиса Борхеса, в котором «тайное общество астрономов, биологов, инженеров, метафизиков, поэтов, химиков, алгебраистов, моралистов, художников, геометров... руководимое неизвестным гением» строит «дивный новый мир», уничтоживший старые культуры и государства. Должность Ярвина в Tlon называлась соответствующе: «пожизненный милостивый диктатор». Сооснователем был юноша по имени Джон Бёрнэм, в 18 лет получивший от Тили 100-тысячный грант, по условиям которого должен был бросить

колледж и открыть бизнес. Однако вместо того, чтобы заняться промышленным освоением астероидов, как он изначально планировал, Бёрнэм кончил тем, что связался с Ярви-ном. Когда Тиль инвестировал в Тлоп, у стартапа еще не было продукта - по крайней мере, в привычном понимании. Вся его деятельность сводилась к завершению некой необъятной платформы Urbit, представлявшей из себя, в сущности, попытку переизобрести основы кода, позволявшего компьютерам связываться и взаимодействовать друг с другом.

Хотя Ярвин настаивал, что его работа над софтом не имеет ничего общего с напыщенной агитацией Молдбага, наблюдательные техобозреватели нашли в открытом исходном коде Urbit целую россыпь идеологических аллюзий. Скажем, в качестве символической основы Urbit Ярвин использовал не латиницу, кириллицу или греческий, а некие «руны» в духе традиции фэлькише [122].

Следует сказать, публично Тиль никогда не поддерживал Ярвина или неореакционную программу. Но также и не осудил ее, когда была возможность. В 2014 году во время сессии вопросов-ответов на сайте Reddit пользователь ExistentialDread напрямую спросил Тилиа: «Как вы относитесь к неореакции?» Тот виртуально подмигнул: «Какое-то внутреннее противоречие: раз вы реакционер, зачем приставка „нео“?» Экс-сотрудник Института сингулярности [123], который финансировал Тиль, описал его после личного общения как «честного парня», который «противостоит мультикультурализму» и «имеет мужество поддерживать „дурацкие“ идеи». И добавил: «Не удивлюсь, если он читает Молдбага. По крайней мере, они точно знакомы».

Я могу подтвердить: Тиль обсуждает с Ярвином политические вопросы. Узнав от нашего общего знакомого о моей работе над книгой, он передал это Ярвину, после чего тот поздравил меня по электронной почте. Я надеялся встретиться с ним за ланчем - по его же предложению, - но со временем оно исчезло в мутной дымовой завесе отмазок и оскорблений.

После того как в Vaffler вышла моя статья о некоторых связях Тилиа с неореакцией, он дал комментарий New York Times, назвав ее «лестной», но «полнейшей конспирологией». Едва ли он мог сказать что-нибудь более бесстыдное, учитывая его общеизвестную одержимость «мировым господством», да еще и после чистосердечных признаний в организации

тщательно продуманного заговора для уничтожения вражеского издания Gawker. На мою просьбу о более подробном комментарии он не ответил. Позже, в 2017 году, BuzzFeed опубликовал переписку Ярвина, где тот рассказывает, как смотрел президентские выборы в гостях у Тили, и называет себя политическим коучем венчурного миллиардера, которого превозносит как «полностью просвещенного» (мне неизвестно, разделяет ли Тиль его взгляды на Гитлера или рабство).

От заявлений Тили определенно несло молдбаговским духом. Он был не только спонсором неореакционеров, но также источником интеллектуального вдохновения для них. Ник Лэнд назвал антидемократическую критику Тили «ключевым катализатором Темного Просвещения», под которым неореакционеры понимали расцвет собственного движения.

В 2012 году Тиль прочел лекцию в Стэнфорде, изложив свои взгляды на божественные права исполнительных директоров Кремниевой долины. Номинально она касалась концепций исторического «мимесиса» 11241. принадлежавших его любимому профессору Философии - старику Рене Жирану. Но была в ней и немалая доля неомонархизма:

Стартап в целом устроен как монархия. Конечно, мы его так не называем. Это звучало бы дико устаревшим. И все, что не демократия, доставляет людям дискомфорт. Наши взгляды смещены к демократически-республиканской стороне спектра... Но правда в том, что стартапы и основатели склоняются к диктаторской стороне, потому что такое устройство лучше для стартапов.

Мог ли диктаторский подход, по мнению Тили, быть лучше и для всего общества? На лекции он этого не говорил (он сказал, что чистая диктатура - не лучшая структура компании, хоть и провозгласил техпредпринимателей наследниками мифических «богов-царей» наподобие Ромула). Несмотря на всю свою вспыльчивость, Тиль был опытен. Он знал, где провести черту в публичном выступлении. Знал, что обычные люди «испытывают дискомфорт», когда всемогущие миллиардеры берутся рассуждать об устаревании представительного правления и «бездумном демосе», как он выразился в эссе 2009 года для либертарианского журнала Cato Unbound. В этом печально известном тексте Тиль осудил то, что ему казалось последствиями женского избирательного права, и заявил: «Я больше не

верю, что свобода и демократия совместимы». Позже он смягчил позицию, но от своих тезисов не отказался. «Была уже глубокая ночь. Я по-быстрому дописал ее», - рассказал он блогеру Тайлеру Коуэну в интервью 2015 года. И все равно подчеркнул: «Если что-то написал, от этого уже никогда не отречусь».

Подъем неореакционеров не сводился к организованному сверху перевороту влиятельных, имевших связи гиперлибертарианцев вроде Тиля, Пэтри Фридмана и техмиллиардера Роберта Мерсера, спонсора кампании Трампа. Это было также низовое движение, включавшее тысячи - а в результате, может, и миллионы - разочарованных молодых людей. Если свои цели неореакционеры расписывали с невыносимой дотошностью, личные мотивы раскрывались редко. Одну такую возможность заглянуть внутрь неореакционного разума предоставила Джастин Танни, разработчица Google и молдбагианка. В 2014 году она посвятила «Кремниевой долине и гикам вообще» пост в своем блоге, призвав к новому «национализму нердов», мотивированному в первую очередь ее личной обидой. «Мы не вписываемся в это общество - и никогда не впишемся», - жаловалась она.

Нас посылают в государственные школы, где мы скучаем - либо терпим нападки и насмешки одноклассников. Нам трудно заводить потомство, так как общество считает нас уродливыми. Нас высмеивает пресса. Нас отвергает ближайшее окружение. Злобные дети закидывают кирпичами наши автобусы, когда мы едем на работу. Мы лишены голоса в нашем правительстве.

Но занимался новый день. «Техиндустрия наделила нас властью, - писала Танни. - Во многом гики уже рулят миром, я чувствую. Просто мы еще не поняли, как им править. Пора вступить в игру, разобраться, что к чему, и спросить себя, как вселить страх во всех этих людей».

Кем были «все эти люди», обреченные трястись от страха? Это было не очень понятно. В другом месте упоминались «нормальные люди» - в неореакционной терминологии «нормис» или «нормалфаги». Для Танни нормис были «гопниками», которые «презирали» или притесняли таких «суперумных, социально беспомощных нердов», как она. Еще на сайте имелся разбор врожденного когнитивного «алгоритма», посредством которого люди оценивают и классифицируют друг друга исходя из

интеллекта, богатства, силы и (как полагала Танни, самого бесполезного качества) «харизмы» или «привлекательности». Тот, кто преуспевал за счет внешности или обаяния, был, с ее точки зрения, «неквалифицированным невежественным паразитом». В защиту паразитов замечу, что не каждому дано быть умным, как нелюдимые властители дум, от заката до рассвета замышляющие месть нердов в реале.

Неореакционеры не нашли одного козла отпущения. Оголенная линия высоковольтного гнева разражалась громом и молнией над всяким, кто, как им казалось, пользовался привилегиями. Чернокожие и латиноамериканцы, мусульмане и евреи, леваки и девушки - любой, кто хоть как-то угрожал хрупкому эго мстительного нерда, мог притянуть разряд. Однако следует помнить: в большинстве своем неореакционеры были молодыми белыми мужчинами, выведенными из себя «политкорректностью», которая символизировала предполагаемую потерю их социальных преимуществ перед недостойным сбродом оболваненных борцов за справедливость. Примечательно, что эта радикализованная молодежь чувствовала в футуристических замыслах Питера Тила, Илона Маска и им подобных мировоззрение, полностью совместимое с собственной идеологией расового превосходства, и ждала личных выгод от нового мирового порядка техтитанов. Для части фанатов Маска его мечта о колонизации Марса была шансом покинуть эти отсталые края, оставив здесь прозябать своих стремных врагов в финальном акте отмщения технически продвинутой расы господ. «Последний раз говнокожие увидят белую расу, когда развернется зияющая бездна, из которой космический корабль колонистов устремится к звездам», — написал какой-то аноним на популярном неореакционном форуме. Эти молодые люди были убеждены, что владеют тайными знаниями — скрытой историей, научными фактами и политическими свидетельствами, - которые утаивала гнусная десница Собора. Именно в этом заключалась мистическая сила «красной таблетки». С помощью закодированного языка и символов единства эта идеология превратила сугубо личное недовольство в новое братство, в общий смысл жизни.

Не все схемы спасения и возмездия, выношенные этим онлайн-движением, были химерами. В последние годы многие американские террористы, по их же признанию, радикализировались в интернете, где им внушили крайние формы мизогинии, псевдонаучного расизма, нацистского исторического ревизионизма и прочие элементы краснотаблеточной философии.

Женоненавистник и массовый стрелок Эллиот Роджер, убивший в 2014 году шесть человек возле Калифорнийского университета в Санта-Барбаре, был краснотаблеточным «инцелом» [125] и самопровозглашенным фашистом, не говоря уже о том, что еще и ютьюб-влогером, чьи видео после преступления набрали миллионы просмотров. Дилан Руф - безработный расист с девятью классами образования, убивший в 2015 году девятерых чернокожих прихожан церкви в Чарлстоне, Южная Каролина, на своем сайте «Последний родезиец» постил зашифрованные призывы славить Гитлера. По словам убийцы, его расистское пробуждение началось после поискового запроса «преступления черных против белых» в Google. «С того дня я преобразился», - вспоминал он. Крис Харпер-Мерсер, через несколько месяцев после погрома Руфа открывший беспорядочную стрельбу в Розбурге, штат Орегон, вел в соцсетях несколько аккаунтов нацистского содержания и, по заявлению полиции, писал в поддержку тех, кто обвинялся в преступлениях на почве расовой ненависти. Новости о массовом расстреле Харпер-Мерсера, унесшем жизни десяти человек, вызвали на неореакционных форумах предположения, что началось-таки долгожданное «бета-восстание» [126] девственных затворников. Тогда еще нет. А вот в августе 2017-го в Шарлотсвилле, Вирджиния, тысячи американцев стали свидетелями настоящего восстания «бет» во время жестокой нацистской акции, участники которой парализовали весь город, терроризировали местное население и в довершение убили левую активистку Хизер Хейер. Она погибла под колесами автомобиля, въехавшего в толпу антифашистских демонстрантов, многие из которых получили ранения. Террористом был двадцатилетний нацист Джеймс Алекс Филдс-младший из Огайо, чей фейсбук пестрил мемами со свастикой, ухмыляющимся Пепе и прочей, теперь уже всем известной неонацистской символикой. Без сомнения, эти психически неуравновешенные молодые убийцы, что еще важнее, были целевой аудиторией обширной и изощренной онлайн-пропаганды.

Прототипом для всех этих стрелков был Андерс Брейвик, в 2011 году устроивший в Осло кровавую расправу над юными левыми. Его пространственным манифестом активно делились на фашистских форумах, где вырабатывалась стратегия и обсуждалась тактика. Кёртис Ярвин тоже писал о Брейвике. Его неодобрение массового убийства в Осло сводилось к тому, что этого было недостаточно, чтобы «освободить Норвегию от еврокоммунизма». Террористическое насилие - или «народный активизм», как Ярвин предпочитал выражаться, - не было «в своей основе

неправильным». По его словам, проблема терроризма в том, что он сейчас неэффективен, если исходит от правых. «Было множество исторических контекстов, когда правый терроризм работал. Например, Германия 1920-х. В том контексте это было законно», - писал Ярвин. У него был план получше: «Изнасилование - это бета. Совращение - альфа. Не вырезайте молодежный лагерь - завербуйте его».

Самое успешное совращение красной таблеткой состоялось в 2014 году в рамках так называемого геймергейта, который продемонстрировал, как сочетание мизогинистского пикаперства, активизма в защиту «прав мужчин», псевдонаучного расизма, нефашистского исторического ревизионизма и нового «национализма нердов» может обернуться кампанией жесточайшего, беспощадного и насильственного запугивания. Как признался блогер Стив Александер на «геймерском сайте для мужчин» Reaxxion, «до геймергейта я не знал, что такое красная таблетка».

Эта болезненная история раскрылась во всем ужасе, когда обозленный молодой человек подговорил завсегдатаев 4chan (заполненного троллями имиджборда, который «нормис» обходят стороной) заняться харассментом и stalkingом его бывшей девушки. Жертвой была Зои Куинн, независимая разработчица видеоигр, чей недавний проект - созерцательный и сильно отличавшийся от обычных стрелялок - был хорошо принят критиками, но вызвал отвращение у геймеров-мизогинов с 4chan. Провозгласив себя геймергейтерами, они сплели грандиозную конспирологическую теорию об «этике в игровой журналистике», согласно которой Куинн «подкупила СМИ своей вагиной». Используя личные данные, предоставленные остервенелым бывшим девушки, геймергейтеры stalkерили и оговаривали Куинн, а также угрожали ее друзьям и защитникам - «борцам за социальную справедливость». Они преследовали и любую другую женщину, которая, как им казалось, воспользовалась преимуществами своего гендера, - да и вообще всех, кто критиковал сексистскую, расистскую и нетерпимую во многих иных отношениях культуру видеоигр, чью сущность можно передать двумя словами, описывающими содержание большинства массовых продуктов этого рынка: сиськи и стрельба. Дома некоторых женщин даже штурмовал спецназ из-за ложных экстренных вызовов геймергейтеров. Куинн и ее семье пришлось переехать, чтобы спастись от волны харассмента, которую не в силах были остановить ни полиция, ни суд. Другая жертва озлобленной толпы, Анита Саркисян, выступавшая на ютьюбе с феминистской критикой

видеоигр, была вынуждена отменить лекцию в университете после того, как аноним пригрозил устроить «самый кровавый массовый расстрел за американскую историю», если она появится в кампусе. Для его жертв геймергейт был долгим, напряженным и пугающим опытом. Для преследователей... Чем-то вроде игры. Почти для всех остальных - еще одним загадочным и малопонятным проявлением интернет-культуры. Я тоже думал, что это какая-то ерунда, пока не вник в детали.

Пресса совершила много ошибок в освещении этих событий, но главная не имела ничего общего с тем, в чем геймергейтеры обвиняли журналистов. Ошибкой было, что журналисты взяли за основу для своих текстов вводящий в заблуждение язык преследователей - начиная со слова «геймергейт». Оно сигнализировало любому, кто не погружен в подростковую субкультуру видеоигр, что это какой-то балаган, не заслуживающий внимания. До многих журналистов массовой прессы не дошло, что одним из основных компонентов геймергейта была продуманная попытка ввести в заблуждение СМИ, застрашать критиков и обрести новых союзников, закинув в культурное пространство краснотаблеточные идеи. И это не только мемы с Пепе и кеками, но и сомнительные графики, призванные показать рост «геноцида белых», многословные нравоучения о «западной цивилизации» и лицемерная апология права на свободу слова вооруженных нацистов, которым якобы угрожают тощие студенты-леваки. Под влиянием сообществ троллей вроде 4chan, представлявших собой фашистскую пропагандистскую сеть, радикализованные геймергейтеры считали себя вовлеченными в некий политический проект, - одновременно публичный и подпольный. Публичная сторона вела до нелепого высококонрастные дискуссии об «этике в игровой журналистике». Подпольная же, сформированная самыми идейными партизанами, была насквозь расистской и неореакционной. Для нее игры были продуктом «высокоуровневого мужского арийского программирования», подвергавшимся нападкам бойцов социальной справедливости по приказу заговорщиков-евреев. В конце концов, именно геймерская среда произвела на свет самого успешного влогера ютьюба PewDiePie, который «шутил» про Гитлера и Холокост, при этом выступая в образе белой жертвы перед миллионами подростков (о чем большинство родителей даже не подозревало), даже когда показывал, как убивать виртуальных монстров и покорять пышногрудых виртуальных героинь. То, что пресса услужливо низвела до «геймергейта», на самом деле было первой неореакционной террористической кампанией. В самый ее разгар

федеральная судья Кэтрин Болан Форрест получала угрозы убийством, став мишенью наиболее страшной ударной бригады геймергейтеров - онлайн-группировки Varhomet с имиджборда 8chan, более агрессивного побратима 4chan.

До чего точно все это предвещало риторику кампании и президентства Трампа: фальшивые новости, фальшивые судьи, права мужчин, белая власть, лобовая атака - и никаких извинений, никогда! Эти горькие плоды имеют общий корень. Писатель Панкаж Мишра убедительно продемонстрировал в Guardian связь между бойней в Чарлстоне, зверствами Исламского государства [127] и различными сепаратистскими движениями, к которым можно причислить как трампизм, так и Брекзит. Подобные смуты, писал Мишра, плоть от плоти «эпохи предпринимателей». Ключевая проблема, на его взгляд, заключается в том, что глобализированный капитализм породил слишком много «лишних молодых людей» - то есть лузеров. Разрыв между ожиданиями и реальностью создал «закипающие резервуары цинизма и недовольства». В этом новом мировом порядке «каждый должен быть предпринимателем», однако гораздо распространеннее опыт «поражения и унижения». Это противоречие подпитывает «апокалиптические и нигилистические настроения», периодически выливающиеся в бездушные вспышки ярости. Словно зеркальное отражение восходящих молодых соперников-социалистов в США, Великобритании и Европе, воинственная альт-правая молодежь отвергла капитализм в пользу фашистской альтернативы. Пресса по большей части пропустила эту историю, покуда она только начиналась, однако молодые проводники перемен четко обозначили и свои цели, и роль глобализированного капитализма в создании подходящих условий для экстремистских движений.

Нет лучшего примера дрейфа вправо реакционных интернет-самоучек, чем Майкл Анисимов - не по годам развитой футуролог и подопечный Тилля. Родившийся в 1984 году в Области залива, он стал одержим погоней за техутопией в одиннадцать лет, прочитав книжку о нанотехнологиях: крошечных роботах, которые, согласно избитой научно-фантастической футурологии, могут спасти мир либо положить ему конец. С юных лет Анисимов без устали трудился над тем, чтобы снискать расположение таких техфутурологов, как Тиль и Курцвейл, охотно записываясь волонтером в их организации и продвигаясь по служебной лестнице. Его карьерные перспективы казались радужными вплоть до конца 2012 года,

когда он потерял работу в Институте сингулярности, финансируемом Тилем. Новоиспеченный безработный Анисимов затаил злобу на своих старых наставников и перешел на сторону потемнее. Вскоре он публично и «от всего сердца» принял постулаты неореакции, - в особенности расистские. Как объяснял он в блоге, этот идеологический сдвиг был «абсолютно естественным» результатом «долгих и напряженных размышлений... и мягкого реакционного влияния Менция Молдбага».

Политическое странствие Анисимова началось с «изучения открытых современной когнитивной наукой недостатков человеческого мышления» и привело к сочинениям «серьезных джентльменов XIX века, осуждавших демократию», как он и его новые дружки-неореакционеры писали в своем коллективном блоге More Right. Название было камнем в огород сайта Less Wrong [128], а также отсылало к книге нового интеллектуального фаворита Анисимова, итальянского фашистского оккультного писателя Юлиуса Эволы. Кумир послевоенных фашистских террористических группировок по всей Европе, он написал трактат «Фашизм: критика справа», в котором утверждал, что Гитлер и Муссолини потерпели неудачу, так как были в большей степени популистами, а в меньшей - экстремистами.

Американский мейнстрим услышал это имя, когда председатель совета директоров ультраправого издания Breitbart Стив Бэннон (впоследствии главный стратег избирательной кампании Трампа и президентский советник) упомянул доселе мало кому известного писателя в интервью BuzzFeed. Как позже сказал New York Times один исследователь правого традиционализма, «факт, что Бэннон даже знает Эволу, весьма примечателен». Более чем примечателен - он вызывал тревогу.

Те, кто внимательно следил за техноутопическим сообществом, не особо удивились, что Анисимов, давно прославивший восходящей звездой, ударился в нацизм.

Ознакомившись в 2014 году с одной из его неореакционных тирад, научный блогер Дейл Каррико написал следующий я-же-вам-говорил-пост:

На протяжении многих лет до того, что вы зовете «дрейфом вправо» Анисимова, я обвинял его в поддержке реакционной политики плутократического корпоративизма, фетишистского милитаризма и антидемократического евгенического и технократического элитизма... Конечно, он мямлил что-то и отрицал все как клевету, но никогда не

отвечал по сути. Теперь он расправил свое уродское фашистское знамя - не могу сказать, что меня это хоть сколько-то удивило.

Твиттер Анисимова был полон параноидальных разглагольствований на тему превосходства белых. Почему, недоумевал он, у «черных есть собственный континент»? «Белых европейцев вытесняют и уничтожают „разнообразием"», — жаловался микроблогер. Осудив смешанные браки, он заявил, что место женщины на кухне. Когда его аккаунт заблокировали из-за обвинений в харассменте, Анисимов перешел в соцсеть Ask.fm, где ответил на сотни подробных вопросов о себе и своих взглядах. Он объяснил, как зарабатывает на жизнь: «Мне платят за научные статьи. Большинство из них подписаны не моим именем. О клиентах я не распространяюсь, поэтому политические противники не могут добиться моего увольнения или еще как-то напортачить». Назвал любимую политическую партию: греческая «Золотая заря». Перечислил любимых «ученых», включая Молдбага, Эволу, Шопенгауэра и Адольфа Гитлера. «Евреи, - сетовал он, - сочинили кучу историй, чтобы дискредитировать Гитлера».

Смехотворные исторические познания Анисимов почерпнул из интернет-источников (откуда же еще?). Он прослушал несколько курсов информатики университетского уровня, но так и не получил диплом. Зато где-то на этом пути воссоединился (по крайней мере, у себя в воображении) со своими «белыми русскими» истоками. Анисимов хотел возродить аристократию, внушающую «чувство взаимоуважения, понимания и товарищеского духа, по поводу которого нынешние политики лишь в недоумении хлопают глазами». На его взгляд, «традиционная» социальная иерархия, в отличие от «сверхэгалитарного» статус-кво, служила лучшим буфером против «гиперэмансипированных масс». Он чувствовал: лишь старый добрый авторитаризм спасет мир от террористов, завладевших футуристическим оружием массового поражения:

Неотслеживаемые киберкомары-киллеры для анонимных убийств. Гангстеры с фуллереновыми мускулами в сотни раз крепче стали. Ядерные центрифуги, которые могут уместиться в вашем подвале. Помножьте это на почти неограниченную, ничем не сдерживаемую анархо-капиталистическую или попросту неолиберальную систему - и перед вами готовый рецепт катастрофы. Только приняв структуры и паттерны Традиции, я увидел выход из этого тупика.

Он не видел противоречий между своими новыми гипертрадиционалистскими социальными взглядами и залихватской футурологией, которую поддерживал давно. Для него это были две стороны одной монеты - и хотя бы в этом наконец-то он был прав.

VIII

Вперед, роботехота!

Если и существует одно-единственное слово, суммирующее все мечты и желания восходящей элиты, так это сингулярность - одновременно предсказание, программа и свод доктрин. Как предсказание сингулярность описывает тот лучезарный момент, когда возможности технологий преодолеют рамки физики и сознания, как мы их мыслим сегодня. Технологический прогресс внутри военных лабораторий, частных исследовательских центров и хакерских домов будет ускоряться до тех пор, пока чистая энергия инноваций не высечет долгожданную искру - и в ту же секунду человечество физически и метафизически сольется с компьютерами воедино. Как только исчезнут различия между человеком и машиной, материя пробудится и наступит новая эра - эра бестелесного коллективного разума, что был некогда *Homo sapiens*, а теперь объединит всю Вселенную в вечном экстазе. Во всяком случае, на бумаге так оно все и выглядит. Сингулярность стала одной из самых популярных тем трансгуманизма - эклектичного набора теорий, согласно которым человеческий вид, конвертируя мощности мозга во все более совершенные формы технологий, однажды вырвет контроль над собственной эволюцией у природы и просто решит, как ему дальше быть и взаимодействовать со Вселенной. В отличие от трансгуманистических фракций, одержимых биологией и генетикой, сингулярность считает компьютеры - в особенности создание передового искусственного интеллекта - катализатором якобы неизбежной и преднамеренной трансформации человеческого вида.

Теснее всего с этой концепцией связан писатель, изобретатель и техуправленец Рэй Курцвейл. Сегодня он известен преимущественно как проповедник оторванных от жизни идей (и сингулярность - только одна из них), но его ранние высказывания на этом фоне кажутся верхом осмотрительности. В своей речи на конференции 1984 года он сетовал на чрезмерно оптимистичные прогнозы теоретиков ИИ, которые то и дело твердили, что святая святых их отрасли, «универсальный искусственный

интеллект» - компьютерный разум, эквивалентный человеческому по возможностям, если не по устройству, - был вопросом ближайшего десятилетия или двух, снова и снова садясь в лужу. Их романтизм, по его словам, привел к «кризису доверия», преследовавшему теперь все поле исследований ИИ. В 1990 году MIT Press издало первую книгу Курцвейла «Эпоха мыслящих машин», содержащую прогнозы двадцати экспертов. Сам автор, демонстрируя прежнюю сдержанность, ограничился экстраполяциями, основанными на уже разрабатываемых технологиях - например, портативных беспроводных компьютерах. Но на заре нового тысячелетия Курцвейл переосмыслил себя как технопрорицателя. С выходом в 1999 году сиквела «Эпоха духовных машин» он стал ведущим поставщиком технологического романтизма, который когда-то ругал. Он верно предсказал, что в 2009 году «будут пользоваться в основном портативными компьютерами, значительно более легкими и тонкими». Провидческий дар не так впечатлял, если вы знали (как знал Курцвейл), что исследования и разработки в этой области на момент написания книги шли полным ходом. Его более основательные прогнозы на 2019 год не оправдались: «Стремительный экономический рост и процветание [s/c] продолжатся». К 2099 году, полагал футуролог, «основанные на программном коде люди», оставив докибернетических предков далеко позади, будут принимать разные ипостаси по собственному желанию - этакие виртуальные боги. После книги «Сингулярность уже близко» 2005 года на Курцвейла снизошла наконец слава главного гуру эзотерического техномистицизма. Никто отныне не смел сказать, что разработка ИИ зашла в тупик. Совсем скоро, предвещал Курцвейл, компьютеры будут мыслить как люди. Более того, после Сингулярности не останется никаких различий между человеком и машиной, между физической и виртуальной реальностью... В конечном итоге вся Вселенная впитает наш разум. Такова ее судьба.

Что стряслось с прежним, осмотрительным Курцвейлом? Циники решили, что он снизошел до гипербола ради новостных заголовков и хороших продаж. И правда, «Сингулярность уже близко» стала бестселлером по версии New York Times и разошлась 250-тысячным тиражом за десять лет. Особенно горячо книгу приняли в Кремниевой долине. Основатель Wired Кевин Келли назвал ее «эпохальным документом», предвестником «рождения утопии». На суперобложке красовался отзыв Билла Гейтса: «Я не знаю никого, кто предсказывал бы будущее искусственного интеллекта точнее Курцвейла».

Другие рассматривали его преобразование под иным углом. «Он гений. Один из главных торгашей современности», - заявил биолог и блогер Пол Захари Майерс. Курцвейл утверждал, что если его критики в академических и других кругах не способны увидеть надвигающуюся сингулярность, как увидел ее он, то лишь потому, что безнадежно отстали от жизни. «Ученых учат быть скептическими, высказываться осторожно», - писал он. Но экспоненциальный темп развития инноваций по Курцвейлу означал, что скептицизм и осторожность теперь угрожают «интересам общества».

«Интересы общества» для него заключались в том, чтобы ускорить наступление сингулярности - то есть обеспечить американские корпорации всеми необходимыми ресурсами и подогнать под них все существующие законы. Неудивительно, что Курцвейл со своей теорией завоевал столько поклонников среди руководителей крупнейших техкомпаний - Гейтс не был исключением. С точки зрения пиара безудержный и якобы научно обоснованный оптимизм, с которым он расписывал дивное цифровое будущее, был настоящей находкой для Кремниевой долины. В декабре 2012 года стало известно, что Курцвейл устроился в Google. Это привлекло мое внимание.

Почему господствующая мировая корпорация оказывала такое доверие чудаковатому техномисту? Какие у нее планы на него? Последние патентные заявки Курцвейла - «заменяющий пищу напиток», подслащенный яичным белком, шумоподавляющий «снотворный» шлем и «поэтический скринсейвер» - намекали, что его лучшие годы как изобретателя позади. И все же он получил должность технического директора, что звучало весьма солидно. Я читал, что основатели Google Ларри Пейдж и Сергей Брин были его поклонниками еще со студенческих лет в Стэнфорде. Пейдж пригласил Курцвейла в компанию, услышав синопсис его последней на тот момент книги «Эволюция разума» об искусственном интеллекте. Столь выдающееся предложение свидетельствовало не только о глубокой уверенности в компетентности нанимаемого, но и согласии с его взглядами. Это поднимало следующие вопросы. О чем говорило то, что лидеры корпорации, наделенной большей властью, чем многие правительства, готовы молчаливо поддерживать то, что Курцвейл называл сингулярианством? Неужели эти знаковые и могущественные техмаг-наты верили в пророчество о том, что человеческая эволюция кончится неотвратимым слиянием с машиной, а наши биологические индивидуальности будут принесены в жертву

бессмертному коллективному разуму? Возможно ли это вообще? Если сингулярианство имело основания, то восхождение в Google Курцвейла однажды предстанет решающим моментом в истории, сравнимым с обращением императора Константина в христианство. Но даже если сингулярность была лишь чокнутой мечтой, наваждением великовозрастных фанатов научной фантастики, которым посчастливилось разбогатеть, у меня все равно оставались вопросы. Перво-наперво, у кого можно разжиться тем, что эти парни курили?

Ответы ждали меня в Амстердаме.

В 2009 году при финансовой поддержке Пейджа и ряда других сотрудников Google Курцвейл открыл Университет Сингулярности (УС), призванный распространять сингулярианские идеи среди студенческого сообщества со всей планеты, в которое должны были войти текущие и будущие лидеры государственного и частного секторов. Гуляя по Маунтин-Вью, я наблюдал кампус УС неподалеку от штаб-квартиры Google. Тамошняя образовательная программа, 10-недельный летний интенсив, была мне не по карману: 30 тысяч долларов. Но кроме того, они проводили двухдневные выездные семинары, называвшиеся Саммитами Сингулярности. Следующий должен был пройти в Амстердаме.

Анонсы обещали фантастические откровения всем и каждому. Сессия саммита на тему «Революции в робототехнике и ИИ» будет посвящена новейшим беспилотникам, «телеприсутствию» и некому «глубокому обучению». Другие докладчики расскажут о возможностях имплантов, экзоскелетов, напечатанных на 3D-принтере органов и наномедицины. В рамках сессии про «обустройство общества для ускорения перемен» затронут вопросы, касающиеся правительства и отношения технологий к «безработице и неравенству». Наконец, тех, кому не терпелось заработать, украдкой взглянув в будущее, ждала секция о стартапах и предпринимательстве в эпоху «экспоненциальных технологий», как называл Курцвейл якобы ускоряющиеся по ходу истории темпы инноваций, благодаря которым мы стремительно приближались к сингулярности. «Экспоненциальные технологии подорвут все отрасли экономики, - говорилось на сайте саммита. - Мы покажем, что ждет ваш бизнес и как извлечь выгоду из удивительных возможностей XXI века». Ссылка для регистрации предостерегала: «Подорвите или подорвитесь».

Билет стоил две с половиной тысячи долларов. В надежде, что организаторы поступят этой суммой в обмен на желанную огласку, я запросил пресс-пропуск. Невероятно, но это сработало. Я взял билеты на самолет и собрал дорожную сумку.

В Амстердам я прибыл накануне Саммита Сингулярности. Мой хостел находился в здании бывшего борделя через дорогу от головного офиса крупного голландского банка. В общей гостиной я познакомился с Бобби, серьезным юношей из Сан-Франциско. «Хвала небесам, Uber!» - воскликнул он, вызывая машину. От глобальной тирании калифорнийской империи, казалось, никуда не деться. Бобби, бывший сотрудник федеральных правоохранительных органов, рассказал, что теперь работал на подрядчика правительства США, по налоговым соображениям базирующегося в Европе. Мы пожелали друг другу vaarwel [129] - Бобби спешил на встречу с подругами в местный кофешоп. Я разговорился с другим постояльцем: застенчивым скандинавом-программистом из компании, занимавшейся каким-то бессмысленным мобильным приложением. Как это часто случается в общении с программистами, разговор быстро иссяк. В этом не было ничего плохого. Прогулявшись по округе, я купил три искусно скрученных косяка с марихуаной сорта «Сыр» и, уставший, вернулся к себе в номер.

«Сыр» валил с ног. Я проспал будильник и опаздывал к открытию саммита. Утро было свежим, улицы кишели велосипедками. Я впопыхах пробежался вдоль канала к Лейдсеплейн, большой площади в центре города, где за углом от импозантного отеля American увидел стеклянный фасад театра «Де ла Мар». Он не всегда был таким сверкающим. Во время войны в здании располагался этакий прототип массива больших данных: здесь хранились материалы «добровольной» трудовой программы нацистов Arbeitseinsatz, по которой голландцев отправляли вкалывать на немецких полях и заводах. В январе 1945-го действовавшая при поддержке союзников партизанская группа диверсантов и убийц, так называемая «команда головорезов», подорвала здание. Нацисты отомстили за это преступление против квантификации [130]. приставив к стенке и прилюдно расстреляв пятерых работников бюро трудовой статистики, подозреваемых в пособничестве. По крайней мере, так писали. Оставалось надеяться, что уроки этого утра окажутся не такими жуткими.

Чопорный дворецкий жестом пригласил меня войти в фойе «Де ла Мар».

Внутри были сплошь полированный камень, красный бархат и хрустальные люстры. Собравшиеся гости, в основном средних лет и в деловых костюмах, увлеченно болтали. Я сдал свою куртку вместе с «Сыром» и взял на стойке регистрации именной бейдж. На нем была надпись «ПРЕССА», которая открывала дорогу к одним разговорам, но ставила крест на множестве других, а также логотип спонсора саммита, аудиторской компании Deloitte, и слоган, обыгрывающий тему конференции: «Выбиваем искру завтрашнего дня сегодня». Самым важным в бейдже было то, что он давал доступ в VIP-буфет на верхнем этаже, где короче очередь за кофе и полностью вегетарианское меню (составленное, видимо, по способствующим долголетию рецептам Курцвейла). За ближайшим столиком, временно превращенным в стойку администратора, я увидел измученного голландского пресс-агента, с которым я связывался для аккредитации. Неловко попереминавшись с ноги на ногу, пока тот говорил по телефону, я представился. Он сообщил, что на мероприятие зарегистрировались девятьсот человек, из них семьдесят пять журналистов. Неудивительно, что он был так загружен. По его словам, саммит был крупнейшим публичным мероприятием за всю историю университета. Я старательно записал это в блокнот, чтобы он точно заметил: крупнейшее... в истории... Выполнив негласные условия нашего соглашения как пресс-агента и журналиста, я попрощался и присоединился к толпе, поднимавшейся по лестнице в главный зал.

Протиснувшись мимо съемочной группы, бравшей интервью у какого-то словоохотливого посетителя, я занял место высоко на галерке. Погас свет. Меня охватило предвкушение, но лишь на секунду. Вдруг оно сменилось острой болью. Она шла из глубин моего черепа. По залу прокатилась мощная оркестровая волна. Я скривился. Нам показывали фильм.

Видеоряд на большом экране до кишок не пробирал, в отличие от музыкального сопровождения. Одно за другим появились фото ожидаемых ораторов, украшенные тут и там эффектами блика от объектива. Пулей пролетела серия моментальных снимков с предыдущих саммитов: мужчина на трибуне. Люди за столом. Маркерная доска. Абсолютно неуместная кульминация сопровождалась оглушительным грохотом и вспышкой сверхновой, растворившейся в логотипе УС.

Окидывая взглядом нижние ярусы, я видел ряды, занятые менеджерами среднего звена из страховых компаний, электроэнергетических служб и

других скучных учреждений, воплощающих наиболее консервативные, наименее склонные к риску деловые традиции Европы. Некоторые из них, как я узнал из болтовни в перерывах, разделяли мое восхищение курцвейлианой, но большинство манила перспектива обставить рынок посредством свежих разведанных о новейших технологиях. По крайней мере, именно это сподвигло их работодателей платить за конференцию, проходившую посреди недели в европейском Диснейленде для взрослых.

Широкий интерес менеджеров к сингулярианству объяснил в самом начале саммита Джон Хейгел, председатель Центра передовых исследований Deloitte, призванного помогать топ-менеджменту компании «извлекать смысл и выгоду из едва наметившихся возможностей» - иными словами, врубаться в техжаргон Кремниевой долины. Deloitte был генеральным спонсором саммита и направил сюда больше всего сотрудников. «Зачем Deloitte это делает? Причина самая эгоистичная, - сказал Хейгел. — Если мы этого не сделаем, наших техсотрудников, юристов, аудиторов и консультантов через несколько лет выдавят из бизнеса».

Вот и ответ. Deloitte спонсировала Саммит Сингулярности, потому что где-то там, в высокой стеклянной башне, специалисты по бухгалтерскому учету обсуждали актуарные последствия сингулярианского будущего, когда миллионы трансчеловеческих держателей страховых полисов будут наслаждаться неограниченной продолжительностью жизни, и проводили анализ выгод и затрат от инвестиций в такие (якобы неизбежные) техавантюры, как космические экспедиции по добыче полезных ископаемых. Я мог бы догадаться раньше: все это было ради денег. И так оно, очевидно, будет и впредь.

Никто из тех, кто почтил сцену саммита своим присутствием, не говорил об этом более прямо, чем соучредитель УС Питер Диамандис. Хотя Курцвейл был «ректором» университета, он производил впечатление скорее номинального главы организации. Именно Диамандис запитчил идею УС Курцвейлу, а тот, в свою очередь, своим приятелям из Google, предоставившим стартовый капитал. С аккуратными причесанными волосами, широкой улыбкой и элегантным костюмом, Диамандис выделялся на фоне довольно взъерошенного преподавательского состава. Он был лихим президентом дискуссионного клуба среди задротов из шахматного кружка, прирожденным клоузером [131]. чей оптимизм не знает границ. Доктор медицины и аэрокосмический инженер, окончивший Гарвард с

Массачусетским технологическим институтом, Диамандис «разочаровался в НАСА», решив стать командором Вандербильттом [132] открытого космоса. Он основал Международный космический университет в Страсбурге для содействия освоению космоса. Затем основал фонд X Prize, присуждающий денежные премии командам, соревнующимся в разрешении разнообразных технических трудностей — например, в разработке «общедоступных» персональных вертолетов или мягкой посадке на Луну робота, целиком финансируемого из частных источников, как гласят условия Google Lunar X Prize, награды в 30 миллионов долларов.

Подобно многим везунчикам и богачам, Диамандис выработал несколько любопытных идей, почему одни люди богаты, а другие бедны, раскрыв секреты успеха в бизнесе. «Вы можете стать миллиардером, занимаясь чем угодно. Найдите то, что в вашем сердце, что вам по душе, - и делайте это», - объяснил он залу. Очевидно, Диамандис прочесал свою душу и обнаружил там страсть к добывающей промышленности. Там, где другие смотрели на звезды и испытывали восхищение, Диамандис видел закрома, созревшие для опустошения. «Земля - это крошка в супермаркете, забитом ресурсами», - сказал он. Учредив предприятие по добыче полезных ископаемых на астероидах Planetary Resources, он стремился стать первопроходцем промышленного освоения космоса. «Так же, как мы, европейцы, смотрели на Новый Свет как на возможность колонизации ресурсов, теперь мы, человечество, можем смотреть на космос как на предельный источник ресурсов», - предложил он.

Этот антиисторический, романтический взгляд на покорение космоса (то и дело подкрепляемый демонстрацией ползущих вверх графиков) пронизывал весь саммит. Исполнительный директор университета Роб Нейл, долговязый конструктор робототехники из Стэнфорда в клетчатом блейзере и очках Google Glass, оттягивающих назад его длинные волосы, взял часть слайдов для своей презентации из книги «Сингулярность уже близко» - источника «интеллектуального вдохновения для всего университета». Рядом с взмывающей ввысь линией на диаграмме, отображающей «экспоненциальный» марш изобретений, висел портрет ректора Курцвейла, который так озорно улыбался залу, словно его забавляла какая-то шутка, понятная тем, кто в теме. «Одно из преимуществ футурологического бизнеса, - писал когда-то Курцвейл, - в том, что к тому времени, когда читатели обнаружат ошибку в ваших прогнозах, требовать деньги назад будет уже слишком поздно».

Судя по диаграмме, Нейл смотрел в будущее с бычьим [133] оптимизмом. «Мы пережили великие войны, великие депрессии, бумы и крахи, но ничто не помешало технологиям развиваться по этой чудной экспоненциальной кривой, - показал он. - Пожалуй, это самое захватывающее время за всю историю человечества». Тут он вытянул руку со смартфоном. «Это не телефон, - торжественно объявил он. - Это и учитель, и врач, и бог знает кто еще. И тот факт, что сейчас существуют десятки миллионов приложений, означает, что мы живем в совершенно другом мире... Мире возможностей для каждого из нас». Это и есть грандиозное видение будущего? Смартфоны? До чего же дивный развод: два дня пережевывать старую рекламу Apple, взамен требуя 2500 долларов. Вряд ли можно было придумать что-то банальнее, и все же Университет сингулярности впаривал нечто большее, чем элитную версию кидалова конференций Кремниевой долины. Это была коллективная попытка не только предсказать будущее, подобно Нейлу, но и «оседлать» его. Учитывая, сколько корпоративной власти было сосредоточено в зале, собравшаяся в амстердамском театре группа людей могла запросто трансформировать и политику, и экономику. В этом смысле саммит напоминал «Фабрику», о которой рассказывал Том Чи из Google. Оба проекта разделяли одну миссию - «влиять на влиятельных», - и по крайней мере здесь это работало.

Саммит был не только бизнес-семинаром, но и стратегическим заседанием. Порой политический подтекст становился текстом. Вооруженные технологиями дерзкое будущее, предупредил один из докладчиков, потребует «апдейта» всех «руководящих структур». «Конституцию нужно проапдейтить, - сказал он. - Это программное обеспечение, на котором работает наше общество».

Следующий апдейт прошивки нашего общества, вне всяких сомнений, накроет работников всех профессий, как ясно дал понять Роб Нейл, вновь заговорив о роботах и автоматизации труда. «Будет замещена - вернее, усовершенствована — рабочая сила не одних только синих воротничков», - пообещал он. Менеджеров тоже заменят роботы. То же самое повторил штатный эксперт по этике и бывший президент Университета Сингулярности Нил Якобштейн - насмешливый ветеран ис-теблшмента «вращающихся дверей» [134], ранее работавший консультантом НАСА, Пентагона и крупных подрядчиков вроде Boeing. Он привел недавнее исследование, согласно которому в течение двадцати лет 4/% рабочих мест в США будут в той или иной степени автоматизированы. Некоторые

профессии, отметил он, упорно сопротивляются тренду, в особенности юристы, учителя и врачи. «Учитывая полное отсутствие у белых воротничков технологических прорывов, им давно пора устроить подрыв, - сказал Якобштейн. - Они заводят свою шарманку: „Да-да, все рабочие места можно автоматизировать - кроме наших, конечно". Но и они не исключение». Врачей могут заменить ручные медицинские приборы, с помощью которых диагноз будут ставить взмахом руки. Первым делом такие устройства войдут в обиход «там, где низкий порог профсоюзной защиты, как в Африке». Но на самом деле их лабораторией был весь мир.

Помимо изменения правил «профсоюзной защиты» работников и участников предварительных тестов, общество должно было адаптироваться под желания технарей и во всем остальном. Программы слежения будут проверять, как антивирусы, всю планету на «аномалии и противоправное поведение», поддерживая порядок и предотвращая вредительство. Фактически он предлагал передать обеспечение правопорядка алгоритмам. Большинству американцев уже были знакомы штрафы за проезд на красный свет с приложенной фотографией камеры наблюдения с места правонарушения. Но предложение Якобштейна было гораздо изощреннее и куда сильнее вторгалось в частную жизнь.

Подобная идеально автоматизированная тирания требовала практически бесконечных вычислительных мощностей. Но ничего страшного! Как считали участники саммита, «экспоненциальные технологии» делали такое развитие событий почти неизбежным. Якобштейн включил следующий слайд - с самым поразительным зрелищем за все мероприятие. На экране появился огромный кремниевый мозг, летящий по облачному голубому небу. Посерединке его почему-то пересекала ярко-красная полоса. Никаких подписей не было. Якобштейн пояснил слайд: «Представьте себе, что, не стесненные размерами человеческого черепа, мы построим неокортекс с площадью поверхности этого зала. Или Амстердама. Или Европы. Или планеты, - описывал он. - Вы подумаете: „Как-то это чересчур". Но, оказывается, уже нет».

Во время обеденного перерыва я подсел к Якобштейну. У меня была уйма вопросов. Я спросил: что ждет демократию в обществе, где доминирует проприетарный ИИ? Якобштейн посмотрел на меня с жалостью. «Это сложные вопросы, которые требуют вдумчивого, глубокого анализа. Нельзя их просто так втиснуть в презентацию», — ответил он. И подчеркнул, что

Университет Сингулярности учит своих студентов тщательно обдумывать «деловые, технические и этические последствия технологий». Мне показалось, что самое время упомянуть небесный мозг. «На одном из ваших слайдов был сверхразумный неокортекс размером с планету, - сказал я. - Может, проблема в моем жалком человеческом мозге, но я не могу представить управляющую структуру, которая содержала бы такую штуку».

Все не так просто, ответил он. Люди боятся того, чего не понимают. «Такие экспоненциальные технологии, как ИИ», на его взгляд, раз и навсегда устранят «нашу неспособность следовать собственному моральному кодексу». Сложные же подробности - например, чей моральный кодекс ляжет в основу программы летающего по небу гигантского мозга с неуязвимыми легионами полицейских дронов - лучше оставить самым сообразительным и высокоморальным. Короче, проблема и правда в моем жалком мозге.

Как сказал мне Якобштейн, «политикам я не доверяю, а технологиям - вполне». Под этими словами подписалось бы большинство выступавших, не говоря уже о преподавательском составе и руководстве. Один из слушателей задал вопрос Диамандису: «Прежде проблемы решались революциями. Какие решения есть сегодня?» Не замедлил последовать напрашивающийся ответ: технология. Технология была и решением, и революцией. «Правительства не подрываются изящно», - заявил Диамандис. Его возмущали политика и неудачи «представительной демократии», в отличие от «актуальной демократии» (что бы он под этим ни подразумевал). Если в его замечаниях и была какая-то основная мысль, так это презрение к любого рода политическим мерам, угрожающим прибыли корпораций, будь то охрана природы или госрегулирование. По его мнению, препятствовать расширению капитала означало ставить под угрозу инновации, и наоборот. А раз лишь технология спасет человечество от мировых угроз вроде глобального потепления, ничего, кроме технокапитализма, не имело значения. «Мир действительно стал необыкновенным местом. Но не лучшие из политиков привели нас сюда, - сказал Диамандис, - а влияние ста лет технологического развития». Нынешним политическим лидерам, подытожил он, «следует как минимум отойти в сторонку».

Как бы ни упивались собой участники саммита, они все равно были

одержимы «совершенствованием» человека и созданием сверхчеловеческих рас. Достичь этого можно было средствами мощного ИИ, о котором говорил Якобштейн, киборгов (хирургически скрещенных людей и машин) и прочими способами.

Но не вздумайте называть это расой господ! Эти тревожные темы были обставлены как безобидные разговоры об искусственном интеллекте и «управлении». Из всех своих коллег Якобштейн выделялся самой сухой манерой речи, из-за которой его франкенштейновские замыслы казались приятными и уместными. «Давайте поговорим об аугментациях. Действительно ли нам нужны аугментации мозга? Конечно да», - сказал он.

Звучало так, будто он предлагал сбегать в техсервис Apple. «Человеческий мозг не получал апгрейдов пятьдесят тысяч лет. Если бы у вашего телефона или ноутбука не было обновлений лет пять, вас бы это совершенно оправданно возмутило», - сказал он. Я знал, что Google был одной из корпораций, разрабатывающих кибернетические импланты для мозга. Среди сотрудников УС главным сторонником такого рода «усовершенствований» был инженер-биотехнолог Рэймонд Маккоули из Техаса, чей доклад об управляемой эволюции включал продолжительное обсуждение «биохакинга». Он показал слайд с маленьким RFID-чипом [135] - с помощью таких отслеживают товары и скот. «Какой безумец решится себе имплантировать что-нибудь подобное?» - спросил он. Маккоули попросил выйти на сцену коллег: Ханнеса Шёблада, посла Университета Сингулярности в Швеции и председателя тамошней ассоциации трансгуманистов, и Тома ван Уденардена, владельца пирсинг-студии в Утрехте.

Очевидно, намечалось какое-то безобразие. Маккоули сказал, что в последнюю минуту и без согласования с организатором внес изменения в выступление. «Я хакер, - сказал он. - Я учусь на деле. Поэтому я сейчас узнаю на собственном опыте, каково это - вживить имплант и стать киборгом». Публика заволновалась. Съёмочная группа поспешила на сцену. Пока мастер пирсинга готовил инструменты, микрофон взял посол трансгуманистов Шёблад. Он сказал, что его местное «сообщество создателей» имплантировало RFID-чипы уже сотне добровольцев, «чтобы просто посмотреть, что произойдет».

Они не нашли чипам никакого применения, кроме потакания собственной

лени. Некоторые заменили дверные замки электронными. «Или я беру телефон в руку, и он уже разблокирован, можно им сразу пользоваться вместо того, чтобы вводить пин, - рассказал Шёблад. - А в Голландии есть чуваки, которые хранят в таких имплантах биткойны». Вот это да — они нашли способ сделать виртуальную валюту еще неудобнее, чем та уже была. В течение двух лет кибернетический евангелизм Шёблада призван был убедить компании в Швеции и Висконсине «предложить» микрочипы своим сотрудникам.

На экран вывели крупным планом продезинфицированную руку Маккоули, лежавшую на столе. Толстая белая игла отбрасывала тень на его кожу. «Если в зале есть слабонервные, - сказал Маккоули, - лучше отвернитесь». Игла приблизилась. Все произошло в мгновение ока. Мы стали свидетелями рождения киборга, которого приняла повитуха с ирокезом. Маккоули встал под аплодисменты. Вдруг на сцене началась суматоха. У него шла кровь. Кто-то вытер капли с пола у его ног. «Все в порядке, - успокоил он. - В будущем, думаю, у всех нас появится что-то такое, и мы будем обновлять импланты, как сейчас свои айфоны. Так что подумайте об этом».

Маккоули упомянул еще один путь к трансгуманистическому будущему: генную инженерию. До прихода в УС он был соучредителем некоммерческой организации Bio-Curious в калифорнийском Саннивейле, которая содействовала распространению таких технологий, как генная инженерия, задешево предоставляя биологическую лабораторию «любому, кто хочет поэкспериментировать с друзьями». Маккоули предсказал, что профилактика детских заболеваний послужит черным ходом к генетической модификации человека. Уже сейчас ни для кого не секрет, заметил он, что богатые американские пары в обход законов и табу посещают Сингапур, Гонконг, Каир и даже Амстердам, чтобы получить заключение врачей-генетиков и - реально это или нет - выбрать пол, рост, цвет глаз, характер и музыкальные таланты будущих детей. «Регулярно вижу такие запросы... „Хочу, чтобы ребенок был высоким, хорошо играл в футбол и со всеми ладил"», — сказал Маккоули.

Было жутковато оттого, насколько трансгуманистические взгляды, продвигаемые Университетом Сингулярности, напоминали взгляды евгенические, возникшие в Стэнфорде веком ранее. Ключевые тезисы практически не изменились. В книге «Сингулярность уже близко» ректор

УС осуждал «фундаменталистский гуманизм», который ограничивает генную инженерию эмбрионов человека.

В 2012 году интервьюер вынудил Курцвейла объяснить разницу между его трансгуманистическим сингулярианством и старыми евгеническими программами. «Евгеника прежде всего была нерабочей технологией... и антигуманной, - ответил он. - Людей убивали, а не совершенствовали». Но евгеника тоже претендовала на «совершенствование». Более того, проблема евгеники была не в том, что технология не работала. Проблема была в том, что это расистская, авторитарная и насильственная программа, преследующая непростительные цели. Об этом нужно говорить открыто: тревожное наследие безумного евгенического расизма, процветавшего в Калифорнии времен Золотой лихорадки, живет в биотехнологических стартапах, открывающихся повсюду в Кремниевой долине и за ее пределами. Эти компании обещают лучший мир средствами прикладной генетики. Самая известная - знакомая каждому, кто видел ее многомиллионную рекламную кампанию, - это гуглов-ская 23andMe, продающая по почте тесты для генетической диагностики. Маркетинг изобретательно представляет услугу не только потенциальной заботой о здоровье, но и безобидным способом удовлетворить любопытство - что-то вроде генеалогического сайта ancestry.com. только супернаучного, высокотехнологичного и для яппи. Специалисты по медицинской этике критиковали компанию за то, что та навязывала ненужный скрининг людям без наследственных рисков и хранила данные клиентов, которые могла продать страховщикам и рекламщикам. Но амбиции компании, похоже, гораздо шире. В 2013 году Google запатентовал «селекцию донорских гамет на основе генетических расчетов» - инструмент для выбора «допустимых пермутаций» в «гипотетическом потомстве».

Система оценивала такие характеристики, как «рост, цвет волос, пол», риск заболеваний и «личность». Говоря прямым текстом, Google запатентовал средство создания «дизайнерских детей». Но прямой текст - это анафема для Больших Технологий с их планами по изменению мира. «Биотех» звучит куда лучше, чем «программы селекции под контролем корпораций». Еще один горячий стартап евгенического сектора Counsyl получил финансирование ведущих венчурных фирм, пообещав сделать дешевый общедоступный генетический скрининг. Компания утверждает, что ее миссия заключается в обеспечении «репродуктивной автономии», а продукт поможет бедным. Counsyl хвастается, что недорогие генетические

тесты будет покрывать медстраховка, но никогда не упоминает, что те же тесты могут стать условием для самого получения страховки. Специалисты по этике обвинили Counsyl (как и 23andMe) в эксплуатации слабо регулируемого рынка генетических данных, которая толкала человечество «вниз по скользкой дорожке к попыткам контроля 10, веса, роста и других факторов», писал научный журналист и биотех-консультант Стив Дикман.

То, как биотехкомпании Кремниевой долины продавали себя на рынке, доверия не вызывало. Их сайты неизменно показывали улыбающихся белых людей, позирующих в безупречно белых квартирах, обставленных белой мебелью. Но евгеническая политика шла в ногу со временем. Основатели Counsyl - американцы азиатского происхождения, а среди улыбающихся пар на сайте затесался выходец из Восточной Азии. Сегодня расовая иерархия Больших Технологий допускает наверх некоторых азиатов - особенно индийцев-немусульман, китайцев, корейцев и другие восточноазиатские народы. Определение «белого» всегда менялось в зависимости от места и времени. По крайней мере, в современной техиндустрии азиаты считаются «более белыми» и, несомненно, более профпригодными, чем чернокожие и латиноамериканцы равного с ними социального статуса. Распространен даже предрассудок весьма в духе Кремниевой долины, наделяющий технарей-азиатов более высоким интеллектом.

Когда я встретил Маккоули на следующий день после его эксгибиционистской хирургической операции, он сообщил, что быстро идет на поправку. Он показал бинт на руке и приложение в смартфоне для управления чипом, навсегда вживленным в его тело. На экране высветилось предупреждение:

«НЕ ЗАБУДЬТЕ ПАРОЛЬ!»

Маккоули еще не решил, что делать с имплантом. Он предположил, что его можно использовать как беспроводной брелок. Но было слишком банально вживить чип лишь для того, чтобы отпирать входную дверь. Поэтому, думал он, нужно открыть дома спикизи-бар или вырыть бункер: «Тогда можно будет открывать чипом тайный проход».

Я спросил об атмосфере в кампусе сингулярианцев. «Как будто ты второкурсник, зависший в общежитии с тремя самыми умными парнями и

девушками, на часах четыре утра, но никто и не думает ложиться спать, - рассказал Маккоули. - Нас восемьдесят человек, каждый - самый умный у себя на родине, все подкалывают друг друга, рожают идеи, пытаются решить мировые проблемы, - еще и деньги за это получают».

«А главное — подсаживаешься на это, как на наркотик, - продолжал он. — Словно в какую-то секту вступить. Если бы мы носили серебристые комбинезоны, я бы точно забеспокоился».

«Серьезно? - спросил я. - Вас точно не заставляют голодать, выполнять тяжелые упражнения и распевать монотонные мантры?»

«Нет, диета у нас белковая, - заверил он. - Групповое мышление часто обескураживает... Но есть настоящая вера в технологический позитивизм, порой практически с религиозным рвением».

Точнее и не скажешь. Может быть, дело было в скудном шведском столе, а может, в «Сыре», но, выпитывая на протяжении нескольких часов в темном помещении бурный поток сингулярианской пропаганды, я потерял всякую способность распознавать странные, диковинные или омерзительные идеи. Голова шла кругом. Я испугался, что вот-вот отдам тело, разум и душу эйфорическому сиянию Божественной экспоненты. Когда я попытался выбраться из театрального зала в поисках уборной и обнаружил, что двери закрыты снаружи, на мгновение меня охватила паника. Но тут кто-то вошел в зал через соседние. Уф-ф! Если здесь и занимались промыванием мозгов, то явно по обоюдному согласию.

Еще семьдесят лет назад покойный философ и христианский анархист Жак Эллюль назвал технологию официальной религией современного государства. Выдающийся мыслитель, один из лидеров французского Сопротивления, укрывавший евреев во время Холокоста, Эллюль пережил глобальную катастрофу, ставшую возможной благодаря ученым и инженерам, - только чтобы увидеть, что те же самые технические специалисты, эти лжесвященники, будут и дальше править веком. И понять, как они ему ненавистны. «Особую тревогу вызывает разрыв между огромной властью, которой они обладают, и их умением мыслить критически, которое стремится к нулю», — писал он.

Если, как считал Эллюль, технология была государственной религией, то

сингулярианство - ее наиболее экстремистской и фанатичной сектой. Это Opus Dei [136] послевоенной церкви поклонения гаджетам. Курцвейл был самым известным пророком ордена, но далеко не первым. Истинным отцом сингулярианства был фантаст и отставной профессор математики Вернор Виндж из Висконсина. Впервые он изложил эту идею в выпуске Omni от января 1983-го - чудном «научном» журнале, основанном Кэти Китон, некогда одной из «самых высокооплачиваемых стриптизерш Европы», как гласил ее некролог в New York Times, хотя больше она прославилась тем, что продвигала шарлатанские лекарства от рака и учредила эротический журнал Penthouse со своим мужем Бобом Гуччионе. В том многоуважаемом издании, среди статей о «морских обезьянах, обезьянолюдях и ныне живущих динозаврах», Виндж предсказал надвигающуюся «технологическую сингулярность», в которой компьютерный интеллект выйдет за пределы понимания своих создателей. Удивительная экспоненциальная кривая роста технологического прогресса будет не выравниваться, заявил Виндж, а ускоряться сверх всякой меры. «Вскоре мы создадим разум, превосходящий наш собственный», — писал фантаст. В отличие от более поздних авторов, он не считал это непременно позитивным событием для человечества. «Физическое вымирание может оказаться не самым страшным итогом, - писал он. — Подумайте о разных способах, как мы обращаемся с животными». Иными словами, повелители-роботы могут превратить людей в рабов, домашний скот или, если повезет, домашних питомцев.

Как и многим творческим людям, Винджу недоставало деловой смекалки, чтобы полностью раскрыть рыночный потенциал своих идей. Эта задача выпала на долю Курцвейла. Непревзойденный брендмейкер, он перевернул скепсис Винджа вверх дном, превратив сингулярность в огромную космическую вечеринку, принесшую ему колоссальный коммерческий успех. Ученый и писатель Дуглас Хофштадтер высмеивал тезисы Курцвейла как «дикую мешанину осмысленных идей... и абсолютно полоумных». Тем не менее это было формулой успеха. В 2011 году журнал Time назвал Курцвейла одним из ста «самых влиятельных людей в мире», посвятив сингулярианской секте главный материал номера. Хотя перспектива «сверхразумных бессмертных киборгов» и «противоречит здравому смыслу», говорилось в статье, она заслуживает «трезвой, взвешенной оценки».

Даже если эта идея кажется научной фантастикой, она является ею не

больше, чем прогноз погоды. Это не маргинальная теория, а серьезная гипотеза о будущем жизни на Земле.

Это абсурд. Наука начинается с сомнения. Все остальное - продажи. И Курцвейл куда больше продавец, чем ученый. В своих статьях и выступлениях он раз за разом повторял одни и те же избитые слоганы и байки. Вся его аргументация держится на двух волшебных словах - «закон Мура», согласно которому вычислительная мощность компьютеров возрастает экспоненциально каждый год. Теория, сформулированная сооснователем Intel Гордоном Муром (в честь которого она названа), попутно выступала своего рода рекламой микропроцессоров Intel. Закон Мура вдохновил Курцвейла на собственный «Закон ускоряющейся отдачи», выразивший его веру в то, что темпы всех технологических инноваций на достаточно длинном промежутке времени экспоненциальны. В течение нескольких десятилетий, уверен Курцвейл, неудержимая эволюция гаджетов приведет к сингулярности и всему, что за ней следует: неограниченной энергии, сверхчеловеческому ИИ, подлинному бессмертию, воскрешению мертвых и «предназначению Вселенной», сиречь пробуждению всей материи и энергии.

Ученый из Курцвейла, может, и так себе, но как гуру он выше всех похвал. Его подход *fake it till you make it* [137] кажется забавным до тех пор, пока он не начинает блефовать в связи с вопросами жизни и смерти. Что еще хуже, его принимают всерьез власти имущие, которым он без устали твердит ровно то, что они хотят услышать, рьяно отстаивая излишества потребительского капитализма. Вторя техноутопистам вроде Питера Тила, Курцвейл уже давно утверждал, что интересы корпораций должны задавать тон в «новых парадигмах» будущего. Такие взгляды неудивительны в устах давнего корпоративного управленца и торговца. Ископаемое топливо губит планету? Нет причин для беспокойства, успокаивал Курцвейл. Скоро мы решим проблему холодного ядерного синтеза, а наноботы - как без наноботов! — восстановят загубленную окружающую среду. Пока благосостояние и перспективы Америки на протяжении нулевых таяли, полные оптимизма фантазии Курцвейла продавались успешнее, чем когда-либо, под его заверения, что сейчас всё лучше, чем когда бы то ни было, а скоро станет так хорошо, как никогда.

Для любой мыслимой проблемы есть план - и всегда один и тот же: кто-нибудь да придумает в будущем что-нибудь, чтобы ее решить. Курцвейл

провозгласил ту истинную американскую веру, которую все так ждали, и это оказалась до нелепости оптимистичная форма миллениаризма [138]. дружественного бизнесу, - что-то вроде сатирической карикатуры на культ технологий, о котором писал Жак Эллюль.

Фокус в том, чтобы протянуть еще несколько десятилетий до изобретения медицинских наноботов атомных размеров и цифровых копий человеческого сознания. «Уже сейчас мы способны прожить достаточно долго, чтобы начать жить вечно, - пишет Курцвейл. - Но большинство бэби-бумеров не выживут». Это привело его к одержимости еще одной аферой - продлением жизни. Чтобы помочь своему быстро стареющему поколению дожить до переломного момента, когда получится загрузить воспоминания и личность в облако Google (около 2045 года, заверял Курцвейл), он стал продвигать комплекс из диеты, упражнений и непроверенных пищевых добавок для долголетия. Если ничто другое не отсрочит смерть, тело или мозг всегда можно заморозить для последующего оживления посредством криоконсервации - технологии, которую Курцвейл признавал в качестве крайней меры.

Нездоровая одержимость Курцвейла болезнями и смертью завела его в глубины подстегиваемой технологиями нетрадиционной медицины, куда за ним последовали многие сингулярианцы. В возрасте тридцати пяти лет ему диагностировали диабет. Недовольный инсулинотерапией, он решил найти лечение получше. Результатом стала уникальная, постоянно корректируемая фитотерапия плюс сотни БАДов каждый день и индивидуальный режим тренировок. Детали изложены в двух книгах, написанных им в соавторстве с его врачом Терри Гроссманом: «Фантастическое путешествие: прожить достаточно долго, чтобы жить вечно» и «Transcend: девять шагов на пути к вечной жизни». В последнюю вошли шестьдесят девять страниц рецептов, в том числе один - подслащенного стевией морковного салата, пальчики оближешь. «Фантастическое путешествие» журнал Skeptic назвал «торжеством надежды над фактами и здравым смыслом», предупредив, что некоторые из приведенных в книге советов в действительности могут нанести вред.

Курцвейл и Гроссман без зазрения совести наживались на своем предполагаемом авторитете, впаривая легковверным покупателям слабо регулируемые государством биодобавки под этикеткой «Средства долголетия Рэя и Терри - где встречаются наука и питание». На их сайте

продаются такие сомнительные препараты, как «Антивозрастной МультиПак» за 86 долларов - месячный запас «умных питательных веществ». В подтверждение эффективности Курцвейл приводит самого себя. Хотя на момент написания этой книги ему было под семьдесят, он уже давно настаивал, что его настоящий «биологический возраст» на двадцать лет меньше. Объективы камер показывают обратное. В 2014 году Курцвейл стал щеголять с новой шевелюрой - длиннее, прямее и на несколько оттенков темнее, чем раньше. Внезапная перемена обеспокоила комментаторов на его сайте kurzweilai.net. Неужели надел парик? Неудачно покрасился? Или наконец-то на самом деле изобрел эликсир бессмертия?

Я далеко не первый, кто назвал сингулярианство новой религией или культом. Курцвейл сам признавал, что такое сравнение «вполне понятно», учитывая озабоченность смертью. Однако он отрицает, что его секта носит религиозный характер, раз она появилась не в результате его духовных поисков. Скорее, пишет Курцвейл, он стал сингулярианцем вследствие «практических» усилий по принятию «оптимальных тактических решений при запуске технологических предприятий». Стартапы осветили ему путь!

Сингулярианство, по словам Курцвейла, было «вопросом не веры, но понимания». Из-за этого лозунга, который сингулярианцы разделяют с сайентологами (недаром Рон Хаббард всегда позиционировал свое учение как «технологию»), с ними невозможно спорить. Поскольку они убеждены, что пришли к своим убеждениям рациональным путем, любой, кто оспаривает их смехотворные тезисы, должен быть иррационален. Если бы эта секта не пользовалась благосклонным вниманием стольких влиятельных представителей деловой, политической и военной сферы, ее лидеры показали бы клоунами. Но они серьезны, серьезнее некуда.

В сингулярианском мировоззрении, с его стремлением избавиться от тела и отголосками христианского миллениаризма, всегда было что-то глубоко мизантропическое. Шотландский научный фантаст Кен Маклауд считается первым, кто обозвал сингулярность «вознесением для нердов» в своем романе 1999 года «Подразделение Кассини». Маклауд сказал мне, что просто позаимствовал словосочетание с форума футурологов, разделявших доктрину сингулярности, особенно ее апокалиптические стороны. В последующие годы писателя брала все большая оторопь от того неменяемого утилитаризма, который он наблюдал у интернет-сингулярианцев. Вероятно, самым экстремальным примером был пост

программиста по имени Роберт Брэдбери, опубликованный через пять дней после террористических атак 11 сентября 2001 года. Послание Брэдбери было озаглавлено «ТЕРРОРИЗМ: геноцид - логичное решение?» Он утверждал, что его заботит не возмездие, а наука. По его мнению, народ «Авганистана» [sic!] вряд ли способствует приближению сингулярности - а укрывая террористов, даже задерживает ее наступление. Если их существование отдаляло сингулярность на шесть месяцев или более, рассуждал он, «ценность их жизней отрицательна» и «план геноцида, который оставит страну в руинах, представляется оправданным». Брэдбери предлагал такую воздушную бомбардировку, которая «отбросила бы население до уровня ниже пещерных людей».

Автором кровавого призыва был не безграмотный генерал диванных войск. Брэдбери закончил Гарвард, потом работал в Oracle — втором по величине производителе программного обеспечения в мире после Microsoft. Затем открыл частную компанию Aeiveos, проводившую донкихотские исследования по продлению жизни на деньги главы Oracle Ларри Эллисона, одержимость которого поиском источника вечной молодости общеизвестна. Среди друзей и деловых партнеров Брэдбери были такие светила трансгуманизма, как Курцвейл собственной персоной. Когда Брэдбери умер в 2011 году в возрасте пятидесяти четырех лет, глава трансгуманистического Института этики и новейших технологий Джордж Дворски почтил память несостоявшегося организатора ядерного геноцида, назвав его «великодушным, целеустремленным и прямым человеком», который был «против напрасных смертей людей по всему миру».

Старожилы сингулярианской субкультуры, будучи эксцентриками, готовы были смотреть сквозь пальцы на красочные проявления безумия среди своих. Вспомните молодого Майка Анисимова. Прежде чем стать фанатом Гитлера, он втерся в доверие к Курцвейлу, родители которого бежали из Австрии незадолго до Хрустальной ночи. (У меня нет доказательств, что Курцвейл или Тиль знали об антисемитизме Анисимова, когда поддерживали с ним контакт.) В старших классах Анисимов открыл собственную компанию по продлению жизни, которую назвал Институтом бессмертия. Со временем он оказался тем или иным образом вовлечен в деятельность чуть ли не всех ведущих футурологических организаций США: от Всемирной трансгуманистической ассоциации (ныне Humanity+), которая верила в направленную эволюцию человека посредством кибернетических имплантов и генной инженерии, до невадской Lifeboat

Foundation, обещавшей помочь «в преодолении глобальных рисков, угрожающих самому существованию человечества». В конце концов Курцвейл нанял его консультантом своей компании Kurzweil Technologies. Вышедший в 2005 году бестселлер «Сингулярность уже близко» содержал ряд цитат из 21-летнего блогера в качестве эпиграфов. Анисимов на тот момент работал директором по адвокации Института сингулярности по созданию ИИ [139], который финансировал Питер Тиль, чьи идеи, подкрепленные деньгами, набирали популярность.

Поддержка Тилем экстремистов-технофилов не ограничивалась Анисимовым. Миллиардер был одним из самых важных клиентов фирмы Alcor Life Extension Foundation, замораживающей умерших для реанимирования в будущем. Макс Мор, сотрудник Alcor и самопровозглашенный гуру «экстропианства» [140], выступал с докладом про «крионику как мост к бесконечно долгой жизни» на той же конференции ВIL, где появился протеже Тилия Кёртис Ярвин. Там же бородатый британский исследователь старения Обри де Грей поведал о своей работе над «медициной антистарения». Большую часть своих дней он коротал в финансируемом Тилем исследовательском фонде SENS в Маунтин-Вью - еще одном донкихотском предприятии по поиску человеческого бессмертия. Пэтри Фридман, горячий сторонник Ярвина, возглавлял Институт системдинга, который тоже финансировался Тилем и преследовал очередную нелепую цель: строительство находящихся в частной собственности государств на платформах в открытом море. В 2014 году журнал Fortune назвал Тилия, оскорбленного президента шахматного клуба и завязтого фаната Толкина, «быть может, главным публичным интеллектуалом Америки». Сторонники охотно закрывали глаза на такие причуды, как его утверждение, что американская демократия деградировала из-за женского избирательного права, или интерес к процедуре под названием парабиоз - переливанию крови молодых доноров, призванному продлить его жизнь. Какие же великие вопросы занимали прославленный ум восходящего лорда вампиров?

Не катастрофическое глобальное потепление. Эту проблему он считал «банальной». Со всей эрудицией и компетенцией, что даровала ему степень бакалавра философии, он объявил климатологию «псевдонаукой».

Не хорошее правительство. «Хорошо функционирующее правительство», полагал он, было «не особо реалистичным».

Не бедственное положение угнетенных. Не война, не порок. Не любовь и не секрет счастья.

Нет, Тиль был озабочен тем, почему футуристические прогнозы научной фантастики 1950-х не сбылись вовремя. Где же марсианские колонии? Он недоумевал. Где его летающая машина? Все свое негодование он воплотил в пессимистическом «тезисе о стагнации», который сделал Тиль белой вороной в его же лагере венчурных капиталистов. При каждом удобном случае он указывал, что плоды последних техбумов не очень-то способствуют значимым инновациям или цивилизационному прогрессу. Это было попросту констатацией очевидного, однако он отказывался принять столь же очевидное следствие: технология не равняется прогрессу. Фундаментальная путаница вокруг этого, казалось бы, очевидного момента отражает барскую точку зрения закоренелого богатого потребителя и породистого капиталиста. С этой точки зрения технология создает бесчисленные развлечения и полезные, экономящие время инструменты; даже когда эти инструменты являются смертоносным оружием, они служат человечеству, способствуя господству, ясное дело, высшего общества, которое их производит. Более того, хороша любая технология, которая снижает потребность в человеческом труде и повышает экономическую производительность; даже если это означает, что все больше рабочих голодают из-за отсутствия работы, высшее технологическое общество выигрывает от этого «прогресса», потому что прирост производительности, который фиксируется и накапливается как прибыль, может быть реинвестирован в еще более новые технологии, снижающие социальную потребность в человеческом труде при одновременном увеличении прибыли. Считается ли увековечение несправедливых классовых структур технологическими средствами «прогрессом» в каком-либо значимом смысле? Очевидно, нет. Но Тиль, как и многие плутократы-техноутописты, уверен: раз гаджеты сделали его богатым, гаджеты должны спасти мир. «Единственный путь вперед для развитых стран - это стремительные инновации и прогресс в передовых технологиях», - говорил он на нью-йоркском Саммите Сингулярности 2009 года, который прошел в 92nd Street Y [141] и был организован Майком Анисимовым. В противном случае, предупреждал Тиль, экономика рухнет с концами. По его мнению (как и по мнению Брэдбери), приближение сингулярности было «самым важным культурным, экономическим и технологическим вопросом, что перед нами стоит».

Какую бы искреннюю озабоченность судьбами Америки и планеты Тиль ни выказывал, он никогда не упускал из виду интересы самого важного человека - Питера Тия. Говорят, он использовал свое состояние, чтобы получить гражданство Новой Зеландии, а также отдаленное убежище на берегу озера, где мог бы пережить апокалипсис.

Пока Тиль готовил пути к отступлению, его младший почитатель Майк Анисимов делал то же самое, только дешево и сердито. Как и Тиль, он не собирался безропотно терпеть распад нынешней системы в ожидании сингулярности, которая принесет вознесение. В 2014 году Анисимов нечаянно проговорился о планах «намеренного сообщества» - не называйте это неореакционной сектой! - в лесах Айдахо. (Анисимов удалил сайт с набросками своей программы после моего вопроса о ней, но позже стал продавать электронную книгу «Проект Айдахо» за 5 долларов 99 центов.) Его сырое предложение включало среди прочего призыв к новобранцам и инвесторам. Он подсчитал, что группе выносливых поселенцев потребуется всего 170 тысяч долларов в первый год, чтобы разбить лагерь. Объединенные инвестиции позволят купить, по подсчетам Анисимова, «восемь гектаров земли на склоне холма», жилой трейлер, укрепленный «столбами и ДСП», и годовой запас замороженных и дегидрированных продуктов. «Никакого фермерства! Вы можете прожить всю свою жизнь, до ста лет, на вкуснейшей сублимированной пище Costco всего за тысячу долларов в год, только представьте, - зазывал Анисимов. - Поверьте, я занимаюсь этим давно».

«План» заключался в том, «чтобы объединиться не с кучкой программистов», а с крепкими парнями, которые не боятся холода. Хотя он утверждал, «что на свете полным-полно женщин, мечтающих жить в такой общине», им вход воспрещен. Женщины, писал Анисимов, «жалуются на все, что не идеально» и будут «отвлекать» поселенцев от строительства нового мира.

«Ключевая идея здесь, — писал он, - свобода».

Под свободой он подразумевал бегство. Или, как выражалась элита Кремниевой долины, выход. Религиозно-апокалиптический склад ума техсингулярианцев и присущая им социальная фрустрация объединились в политическом акте сецессии [142].

Идею сестейдинга Тиль в конце концов отверг как чересчур непрактичную, рассудив, что есть и другие способы осуществить свою мечту о победе. Ярвин, который никогда не был полностью на борту с сепаратистами-мореходами (его приглашение на конференцию Института сестейдинга отозвали после того, как он нанес гомофобное оскорбление другому ожидаемому лектору), имел собственный альтернативный план будущего мирового порядка, свободного от узколобых назойливых нормис. Он называл его «Пэчворк» [143] - «глобальная паутина» сотен тысяч «мини-стран, каждая из которых управляется своей акционерной компанией, принимающей решения без оглядки на граждан». По словам Ярвина, схема призвана была эмулировать «наиболее интересные, обстоятельные и изящные европейские формы» феодализма, тем самым наконец-то излечив «рак» левизны, поскольку единственным способом инакомыслия в такой системе было уйти и стать беженцем. Журналистским «свиньям» тоже несдобровать, как и «хорошо вооруженным отморозкам» «правлящего низшего класса», то есть чернокожим.

Тогда как азиаты, напротив, будут приветствоваться, в особенности китайцы, которых Ярвин считал «от природы умнее белых людей».

Используя Калифорнию в качестве примера, Ярвин набросал в блоге план по достижению идеальной цивилизации. Первым шагом, само собой, было назначение диктатора. «Мы могли бы сказать, что Калифорния должна „функционировать как стартап" или что ей нужен „СЕО"», - фантазировал он.

Оказавшись у власти, писал Ярвин, первым делом диктатор может бросить бывшего губернатора Калифорнии и разных муниципальных политиков в Алькатрас. Под арест их! «Следует обновить всю госслужбу, призвав стартаперов первого эшелона, - продолжал он. - Несколько гуглеров тоже не помешают. Как только мир будет достигнут, целью Диктатора станет порядок».

Если план Ярвина кажется вам безумным и опасным, то это потому, что таким он и является. Иностранцев предполагается депортировать, бедняков - выселять: «Продать трущобы прямо из-под их ног, — писал Ярвин. - Все снести, вытравить тараканов, грызунов и питбулей, сравнять обломки с землей бульдозерами - а можно и вызвать небольшую ковровую бомбардировку, - а затем возвести новое жилье, подходящее для русских

олигархов».

По крайней мере, Ярвин признавал, что без грубой силы для реализации его видения идеального мира «Пэчворк» не обойтись. Прочие же, хоть и разделяли взгляды Ярвина на снятие полномочий с правительства, грязную работу предпочитали замалчивать. Партнер в Andreessen-Horowitz и сооснователь Counsyl Баладжи Шринивасан предлагал организовать в интернете «облачные города» и «облачные страны» для добровольных изгоев со схожими интересами. При поддержке в 2,5 миллиона долларов от его собственного венчурного фонда - такой конфликт интересов не то чтобы не видан в Кремниевой долине, но все равно шокирует даже по инцестуозным стандартам техиндустрии - он соосновал стартап под названием Teleport с целью ускорить процесс и помочь «цифровым кочевникам» найти работу и жилье за границей, а в конечном результате превратить гражданство из того, что получаешь по праву рождения, в приз на соревновании.

Шринивасан описал свой грандиозный план в эссе для Wired. Он предсказывал, что «интернет породит волну внутренних миграций, когда сетевые сообщества начнут собираться в офлайне». Главное сленговое словечко для обозначения связанных в единую сеть компьютеров - «облако» - служило метафорой Шринивасану для будущего всей социальной организации человечества. Его эссе открывалось плачем по исчезнувшему духу «Явного предназначения» [144]. «Каждый квадратный метр земли уже занят одним (или несколькими) национальным государством, каждая физическая граница давно закрыта», - писал Шринивасан. Но была надежда: «Покуда наши тела стиснуты границами, у наших разумов остается лишь „облако" - и именно в „облако" будет идти великий исход». Как следствие, считал Шринивасан, онлайн-сообщества и сети соединятся как «облачные образования» людей в физическом мире. «Мы увидим облачные поселки, потом облачные города и, наконец, облачные страны, которые появятся совершенно неожиданно», - писал он.

Выход, предложенный Шринивасаном, несколько отличался от намерений Анисимова и Ярвина. И был столь же смехотворным, хотя и по-новому. «В отличие от так называемых сепаратистов, - писал он, - мы будем выбирать себе место исходя из удобства, а не из чувств: территория несущественна, и за нее не стоит бороться». Междоусобная борьба человечества издавна сводилась к тому, кто занимает какую землю и на каких условиях. Наконец

нашлось окончательное решение. Непримиримый израильско-палестинский конфликт просто-напросто исчез бы в облаке вместе с утомительными спорами в Пасифик-Хайтсе о том, как чья-то терраса загораживает соседям вид на Залив.

Шринивасан признавал, что у его пророчества существуют ограничения. Он не был уверен, как именно возникнут первые облачные города:

Может быть, это будут страны, созданные международно признанными процедурами, похожими на те, что сформировали 26 новых стран за последнюю четверть века, - эту закономерность заметил Марк Андрессен. Может быть, они появятся в регионах, наделенных глобальным соглашением особым статусом — для экспериментов, - как об этом говорил Ларри Пейдж. Может быть, это будут плавучие города в нейтральных водах, как это предлагает сделать Питер Тиль, или амбициозная марсианская колония на 80 тысяч человек, которую жаждет Илон Маск.

Шринавасан поставил новый рекорд технарской дерзости своей провокационной речью в «стартап-школе» Y Combinator в 2013 году. В ней предлагался план для того, что Шринивасан называл «величайшим выходом для Кремниевой долины», способом «снизить значение директив Вашингтона» — короче говоря, уменьшить влияние правительства к выгоде техкорпораций. «Это значит: необходимо построить добровольное общество - безусловно за пределами США, - управляемое технологиями, - сказал он. - И именно в этом направлении движется Кремниевая долина».

Правительство было не единственной мишенью Шринивасана. Он призвал зал, полный основателей стартапов, саботировать любые гражданские институты, которые могут противодействовать установлению власти техкомпаний. Словно полководец, дающий войскам план наступления, Шринивасан обозначил самые ценные объекты врага:

Вот четыре города, которые управляли Соединенными Штатами в послевоенное время:

- Бостон с его вузами.
- Нью-Йорк с его рекламными агентствами, книжной и газетной индустриями и Уолл-стрит.

- Лос-Анджелес с его музыкой и Голливудом.
- И, конечно, Вашингтон, округ Колумбия, с законами, формально контролирующими страну.

Я называю их Бумажным поясом в честь Ржавого пояса [145] прошлого. За последние двадцать лет из ниоткуда возник новый конкурент Бумажного пояса — Кремниевая долина. И ненароком подкинул лошадиную голову в кровать всем четверем. Мы становимся сильнее, чем все они вместе взятые.

Было сложно поверить, что пресловутая отрубленная башка [146] всплыла «ненароком» на фоне того, как Шринивасан упивался происходившим вокруг подрывом -например, превознося Bitcoin за то, что тот делал невозможной государственную «конфискацию денег», более известную как сбор налогов. Удивительно, насколько его представление о власти истеблишмента - Бумажного пояса - напоминало молдбаговский Собор. Шринивасан продолжил перечислять стартапы, которые подрывали двигатели экономики Бумажного пояса. Лос-Анджелес, сказал он, «был первым в расстрельном списке, начиная с 1999-го, когда появился Napster», за которым последовал подъем Apple iTunes, BitTorrent, Netflix, Spotify и YouTube. «Мы охотимся за газетами, охотимся за Мэдисон-авеню, за книгоизданием, за телевидением», - заявил с нескрываемым ликованием Шринивасан, напомнив о взбучке, которую задали нью-йоркским медиа такие онлайн-конкуренты, как Google AdWords, Twitter, Blogger, Facebook и амазоновская читалка Kindle. «Бостон - следующий на прицеле», - сказал он. Старейшим, самым престижным учебным заведениям бросили вызов (хотя пока и менее успешно) стартапы Khan Academy, Coursera и Udacity. «И самое интересное - Вашингтон», - продолжал Шринивасан. Под этим он подразумевал «государственное регулирование в целом - не только округ Колумбия, но также местное самоуправление и правительства штатов. Uber, Airbnb, Stripe, Square и, главное, Bitcoin угрожают власти Вашингтона».

Он разве что не призывал к вооруженному восстанию - но только потому, что оно провалилось бы: «У них есть авианосцы, а у нас нет. На самом деле мы не хотим с ними сражаться. Это было бы неразумно». Тем не менее, продолжал он, «уже далеко не так очевидно, что правительство США может запретить что-то, что ему не по нраву».

Как бы ни хотелось высмеять план Шринивасана как цифровой сговор

остолопов [147]. нельзя забывать, что он бывший профессор Стэнфорда и партнер венчурной фирмы стоимостью 4 миллиарда долларов, а не какой-то живущий в подвале тролль с 4chan без жизненных перспектив. Его единомышленник Питер Тиль даже предложил Шринивасана администрации Трампа в январе 2017 года в качестве главы Управления по контролю за качеством пищевых продуктов и медикаментов (пусть его кандидатуру и не утвердили). Технарский сепаратизм привлекает под свой флаг все больше богатых и влиятельных людей, которые ищут - как они это делали на протяжении всей истории человечества, - как бы избавиться от любых преград, мешающих им закрепить свой высокий статус на веки вечные и оставить низшие классы на произвол судьбы.

Отголоски сепаратизма Шринивасана можно услышать на самых высших уровнях индустрии. Вспомните о неожиданных признаниях сооснователя Google Ларри Пейджа на конференции разработчиков компании в 2013 году. Один из зрителей осторожно поинтересовался, что Пейдж думает по поводу растущего неприятия к подрывной деятельности техкомпаний и их «фокусе на изменении мира». Для затравки Пейдж выдал несколько банальностей. Но потом предположил, что для того, чтобы разобраться с переменами, необходимы новые «механизмы». Какие такие механизмы?

Часть наших старых институтов - закон и так далее - могут не поспевать за темпами изменений, которые мы вызвали с помощью технологий... Я имею в виду, что, когда мы вышли на фондовую биржу, законам было лет пятьдесят. Закон не может быть правильным, если принят пятьдесят лет назад, - тогда даже интернета не было.

«Кроме этого, мы не создали механизмов, позволяющих экспериментировать, - продолжал Пейдж. - Существует очень много будоражающих и важных вещей, которыми можно было бы заняться, но сейчас этого сделать нельзя, потому что они незаконны или же не разрешены регуляторами». Возможно, миру следует выделить «кусочек „безопасного пространства“» для технарей, «где мы сможем тестировать новые идеи и изучать, как они повлияют на общество, как они повлияют на людей, вместо того чтобы сразу осуществлять их в обычном мире». Возможно, что Пейдж имел в виду что-то безобидное, но мне и многим другим кажется, что он выступал за очередную форму сепаратизма.

Техрепортер Verge, освещавший выступление Пейджа, был ошеломлен

заурядной реакцией публики на это заявление. «Что странно, так это полная тишина в зале, — писал он. — Пейдж заявил, что хочет отдельную страну для экспериментов с законодательством. Никто и ухом не повел».

Эта равнодушная реакция, по-видимому, отражала особенно распространенное среди технарей убеждение, что корпорации уже стоят на уровень выше правительств. В доказательство роста власти корпоративных суверенитетов в 2017 году Дания стала первой страной, назначившей «цифрового посла». Его работа заключается не в обычной дипломатии с иностранными державами, а в том, чтобы «установить и выдвинуть на первый план полноценные отношения с ИТ-компаниями, такими как Google, Facebook, Apple и так далее». После победы Трампа можно ли кого-нибудь обвинить в том, что он предпочел иметь дело с группой техмагнатов, которые, хоть и никем не избранные, все равно стояли у власти? И чьи бросающиеся в глаза интеллект, способности и стабильность резко контрастировали с плодами наших демократических процессов? Потери публичной сферы были завоеваниями частной. В той мере, в какой эти компании ускоряют упадок Америки, они прибирают к рукам все больше власти - и, согласно идеологии Сингулярности, ждут, что эта власть будет у них вечно.

Для королей Больших Технологий будущее выглядит радужным, каким бы мрачным оно ни казалось для всех нас. Но те, кто больше всего преуспел в мире технокапитализма, - люди вроде Ларри Пейджа и Питера Тила, а также их приспешников - все сильнее убеждаются в том, что система, которая сделала их элитой, создает им врагов быстрее, чем союзников. И это пугает их. В 2015 году New York Times сообщила о растущем спросе на защищенные «комнаты страха» [148] у обеспеченных горожан, опасующихся массовых беспорядков. По данным Forbes, богатые землевладельцы прибегают к исключительным мерам безопасности, включая установку инфракрасных камер по периметру, а также дымовых и перцовых мин-ловушек внутри помещений. Когда все эти фортификации падут, настанет пора отступать. В 2015 году на Всемирном экономическом форуме в Давосе экономист Роберт Джонсон, близкий к либеральному финансисту Джорджу Соросу, поведал, что знает «менеджеров хедж-фондов по всей планете, которые скупают аэродромы и фермы в отдаленных уголках вроде Новой Зеландии в поисках путей отхода». Тиль, стало быть, не будет скучать в одиночестве. Еще один участник Давосского форума, бывший экономист Всемирного банка Стюарт Уоллис, связал

опасения элиты перед конфискацией богатства с сингулярианской мечтой о колонизации космоса. «Если бы можно было убраться на другую планету, многие бы так и сделали, — сказал Уоллис. - Богачи волнуются - и правильно делают».

Еще бы - на то есть все причины. Нынешние институты не способны ответить ни на один из вызовов современности, от деградации окружающей среды до неприемлемых уровней экономического неравенства. И богачи не единственные, у кого есть повод для беспокойства. Кто, в конце концов, находится в самой выгодной позиции, чтобы нажиться на нестабильности и подрыве системы? Новые техкоролы или мы, пешки?

Но даже если наши общественные институты уцелеют в ближайшем будущем, очевидна тенденция к росту корпоративного контроля над всеми сферами жизни. Благодаря своей относительной популярности, огромным денежным запасам и доказанной способности подрывать и поглощать другие индустрии ведущие техкомпании готовы взять на себя непропорционально большую долю этого контроля. Без отпора со стороны объединенной оппозиции консолидированные силы частного капитала вольны установить свою вечную мозгократию - мир, где будут править программы, за порядком будут следить алгоритмы, а музыка будет создаваться машинами. Мир без секса, воздуха, деревьев. Мир серый, стерильный, без единого бага. Роботы-дворецкие будут подавать богачам свежую молодую кровь, ну а что до всех прочих - то нам придется вкалывать, вкалывать, вкалывать, вкалывать, вкалывать... пока не сдохнем. Уже нет времени отступить. Нет ни убежища, ни выхода, ни избавления. Уж точно не для нас. Или вы думаете, что Илон Маск прибережет вам местечко на последней ракете на Марс?

Эпилог

Костры в Долине

Мои отчаянные мытарства в Кремниевой долине окончились вскоре после того, как я понял, что если собираюсь жить в палатке как бомж, то не нужно платить Airbnb за эту привилегию. Унизительные соревнования по питчингу не принесли мне ни стойкости характера, ни статуса, ни состояния. Казалось, что единственная победная тактика в стартап-игре заключается в отказе от участия, как сказал бы чрезвычайно разумный компьютер, распорядившийся ядерным комплексом США в фильме «Военные игры». Во время долгого полета из Калифорнии домой я предвкушал воссоединение с моей долготерпеливой женой - и внезапно почувствовал всепоглощающее чувство облегчения.

Но неужели у меня получилось сбежать? И возможен ли вообще побег? Заработок становится все теснее связан с игрой по правилам техиндустрии, из чего следует неизбежная торговля собой. Ни для кого не секрет то, что электронные прислужники Кремниевой долины следуют за вами всюду прямо в кармане. Они все видят - и сообщают обо всем увиденном. Они знают больше о вас - в точных числах, - чем вы знаете о себе. Они помнят, что вы забываете. Хранят, что ищете. Нас клеймят и отслеживают как телят и коров, лишенных какой-либо значимости, и тыкают тысячами срочных, но бессмысленных приказов, возникающих из ниоткуда. Создайте аккаунт. Залогиньтесь, чтобы продолжить. Нажмите «да», чтобы согласиться. Динь! Вам письмо! Может, это ваш босс? А разве вы не должны сейчас работать? Почему вы читаете это? Клик. Свайп. Шер. Мы настаиваем. Тревожно? Вот еще немного дофамина. Динь! А вот еще.

Помните, было когда-то такое слово, как скука? Из безделья рождались прекрасные вещи. Сегодня безделья нет. Все работают, даже когда уверяют себя, что у них перерыв. Говорят, что «данные - это новая нефть». Но данные - это мы. Мы - новая нефть. И в отличие от нефти, мы возобновляемый ресурс.

Пузырь стартапов, который начался около 2005 года, сдулся почти 12 лет спустя без особого шума. Легкие деньги для недоделанных стартапов кончились, равно как и IPO переоцененных компаний. Начинающие предприниматели, провозгласившие когда-то «Сан-Франциско или пропал», теперь все больше рвались джентри-фицировать города подешевле, например Питтсбург или Детройт. Причины сложны, но результат очевиден: Кремниевая долина больше не рождает единорогов так, как это было несколько лет назад. Хотя, конечно, важно то, что этот последний пузырь не лопнул внезапно и с таким взрывом, как это было с фиаско доткомов 2000 года. Напротив, он затвердел, как кокон. То, что казалось еще одним безумным примером американской чрезмерности, высокотехнологичной тюльпанной лихорадкой, было на самом деле первым признаком чего-то гораздо более значительного: фундаментальной экономической трансформации, схожей с той, что последовала за кризисом 2008 года. Санация Уолл-стрит, продиктованная кризисом, показала, что правительство США готово служить капиталу так, как это в последний раз было во времена Великой депрессии. Но единороги Web 2.0 обстригали более тонкое (и имеющее потенциально больше последствий) дельце, превратив своих - вроде как - клиентов в источник бесценных данных и бесплатную рабочую силу.

Уолл-стрит несомненно может посоревноваться с Кремниевой долиной в беспримесной алчности, но когда дело доходит до безумных планов по господству во Вселенной, технарям нет равных. Они ставят на то, что будущие поколения будут искать у них, продавцов гаджетов, - а не у правительств - хлеба, справедливости и безопасности. Это не кажется такой уж натяжкой. Десятки миллионов американцев уже по сути стали подданными Apple, Uber, Amazon; политика этих корпораций означает столько же для их повседневной жизни, как все писанные законы, а к их брендам люди сегодня куда лояльнее, чем к государственной власти. Тщательно культивированный имидж техмагнатов как проницательных работяг, способных решить все проблемы, — в духе Дикого Запада — дает американцам две вещи, в которых они так нуждаются: признание и надежду. Как народ американцы склонны быть оптимистами. Но это также значит, что они - как отметил один выдающийся предприниматель времен Дикого Запада, — вырастают лохами. Они не понимают то, что кажется вполне ясным жителям прочих частей света: как бы плохо ни было, всегда может стать еще хуже.

Я знал, что намерения техкомпаний могут быть отвратительными. Я убедился в этом своими глазами. Но я даже близко не мог представить весь объем горя и жестокости, который новая элита - то обезоруживающе эксцентричная и инфантильная, то раздражающе самодовольная - была готова обрушить на человечество во имя какой-то псевдоутопии. Целые страны могут быть разрушены в безумной схватке за прибыльное сингулярианское будущее. И речь не только о маленьких странах.

В сентябре 2016 года, когда я уже вернулся из Залива и стал писать книгу, я присоединился к своей жене в глуши Восточной Индии. Она получила ставку преподавателя в университете, спонсируемом типичными давосскими толстосумами со всей Азии. Штат Бихар - пожалуй, самое далекое от Кремниевой долины место, которое только можно себе представить. Мы жили в старом отеле, который университет выкупил и отремонтировал под общежитие для студентов и некоторых преподавателей. Прямо за оградой семьи пасли тощих коз и жили под навесами в грязи. Они делили один ручной колодец, а порой и мобильный телефон. Но это не значит, что они не были искушенными пользователями технологий. Стоило чуть пройти по грязной дороге, как вам встречались ларьки с железными крышами, в которых можно по дешевке купить сим-карты с безлимитным интернетом. Вся детвора сидела в WhatsApp. Доверчивый техоптимист типа Томаса Фридмана поразился бы, увидев такие сигнальные огни современности. Несомненно, развитие и процветание уже на подходе!

Как бы не так. Когда подрыватели вторглись в Индию, они хлынули в нее со всей силой вышедшего из берегов Ганга. Во имя прогресса (и по совету некоторых так называемых экспертов и преследующих собственные интересы техкомпаний) премьер-министр Нарендра Моди в 2016 году принялся за головокружительный и воистину подрывный проект под названием «демонетизация». Без всякого предупреждения или дебатов правительство Моди объявило вне закона два номинала местной валюты - пятисот- и тысячерупиевые купюры. Эти банкноты, суммарно составлявшие около 90% стоимости всех наличных в обращении, нужно было класть в банки и обменивать на купюры большего достоинства. Но вся эта неразбериха, утешало правительство, только к лучшему - изъятие наличных из обращения «простимулирует» широкое внедрение мобильных приложений для цифровых платежей.

На самом же деле объявление о демонетизации мигом привело к паническому набегу на банки по всей стране и перепрыгиванию денег. Коммерческая деятельность практически застопорилась, за исключением очередей к банкоматам, которые месяцами простирались без конца и края. Отвечая на критику своей политики, правительство предлагало разные, часто противоречащие друг другу пояснения: нужно было сбалансировать денежную массу, форсировать экономику и победить коррупцию (гораздо сложнее дать взятку или уклониться от налогов посредством приложения, фиксирующего каждую транзакцию, чем с помощью наличных). Но есть лишь одно-единственное оправдание, от которого правительство так и не отказалось: демонетизация, повторяли они, - это модернизация. Индия семимильными шагами неслась к «цифровой безналичной экономике» при широкой поддержке стартапов с хорошими связями.

Внезапное объявление сопровождалось потрясающей маркетинговой кампанией для одобренных правительством мобильных платежных приложений. Она включала размещенную на передовицах всех главных газет рекламу, изображавшую улыбающееся лицо Моди рядом с его похвалами новому приложению Paytm, которое появилось как раз вовремя, чтобы нажиться на санкционированном правительством подрыве национальной валюты. Политические соперники Моди предполагали, что у его партии есть договоренности с этим доселе неизвестным стартапом. И действительно, Paytm как будто бы возник ниоткуда: контрольным пакетом акций владели китайские инвесторы, а лицом проекта выступал симпатичный тусовщик, индийский технарь, который легко мог туда попасть с кастинга на болливудский музыкальный ремейк «Социальной сети». (Как партия Моди, так и стартап отрицают любые обвинения в нечистоплотности.)

Точь-в-точь по лекалам Кремниевой долины, Paytm имел непонятный загадочный интерфейс и попросту не справлялся с задачей обработки ежедневных платежей для клиентской базы в миллиард людей, которые теперь ничего не могли сделать без приложения, так как наличка была фактически объявлена недействительной. Правительство не предусмотрело никаких мер для сотни миллионов индийцев, которые не могли легко получить доступ к приложению, — а оно, повторюсь, в любом случае не работало. У лавочников и продавцов овощей в нашем маленьком городе не было обуви, не говоря уж о смартфонах. В таких местах Paytm никто не пользовался, и урожай гнил тоннами, потому что ни у кого не было

бумажных денег, чтобы его купить. Результат решения Моди принудительно ввести проприетарную систему мобильных платежей можно емко описать как полнейший хаос. В городах больные и пожилые люди умирали прямо в очередях к банкоматам - как минимум в одном случае врач отказался предоставлять помощь, требуя вперед наличные, за которыми все и стояли в очереди. Можно было легко провести целый день, слоняясь от банкомата к банкомату и обнаруживая, что ни в одном из них нет денег. Но эти проблемы были практически не видны индийской верхушке и среднему классу, которые отправляли своих слуг делать покупки и таким образом избегали испытаний воли и выносливости, в которые внезапно превратилась рутинная купля-продажа. Такие люди глубоко отозвались на антикоррупционную риторику Моди, и Paytm, несмотря на все его проблемы, повысил их качество жизни и стал причиной для гордости - очередным свидетельством подъема Индии. Международные журналисты также не замечали катастрофические последствия демонетизации, по крайней мере в первое время.

По большому счету они прилежно повторяли за чиновниками, что демонетизация и революция электронных платежей стали мощными сигналами иностранному капиталу о том, что Индия «открыта для бизнеса». Вот уж действительно. Моди превратил страну в лабораторию для одного из самых необдуманных и разрушительных экспериментов, который техстартапы когда-либо проводили над не давшими на это согласия людьми. Paytm показал, что оригинальный план Питера Тила для «Мирового господства» (его собственные слова) PayPal - а именно внедрение цифровой частной валюты - можно воплотить приказом сверху, если другие методы не сработают. «Демонетизация Индии может спровоцировать в мировой экономике эффект домино», - с энтузиазмом предвкусил один из экспертов Forbes.

Есть все основания полагать, что индийский эксперимент с демонетизацией могут воспроизвести где угодно. Отчасти потому, как я уже говорил, что репортажи о нем в основном не смогли точно описать последствия. Отчасти это связано с тем, что медиа, как я уже сказал, не дают полной картины последствий. Вместо этого журналисты в стиле техпрессы просто повторяли государственную пропаганду о том, как мобильные платежи «спустят с привязи» экономический потенциал Индии, и нахваливали Моди за «готовность рисковать» в азартной игре на будущее. Что же на самом деле случилось? Государство закрепило за избранной

группой дворян монополию в виде корпорации, чеканящей новую монету королевства. Стоя в очереди к банкомату, охраняемому человеком с ружьем, в ожидании денег, которые так и не вылезли, и ругаясь от досады на приложение (оказавшееся для моих целей абсолютно бесполезным - я хотел купить еды), я наконец понял: вот что происходит, когда технари получают ту неограниченную свободу, которой они так жаждут.

Мы живем в мире, который с каждым днем становится все страньше и страньше - и, естественно, все нестабильнее. Я не хочу играть пророка, как Рэй Курцвейл, но я уверен, что нам придется перенести еще не один «подрыв» со стороны Кремниевой долины. И вот почему: хотя мне бы очень хотелось со смехом отбросить каждое дикое предсказание, сделанное адептами Сингулярности на саммите в Амстердаме, я вынужден вместо этого признать, что новые технологии, кажущиеся сегодня невозможными, без сомнения появятся. Либо вопреки не терпящим отлагательства политическим и экологическим кризисам, либо в ответ на них. Страшно то, что некоторыми изобретениями, если их выпустить на свободу, в реальности уже невозможно будет управлять. Вот почему решения по разработке и распространению меняющих мир технологий нельзя оставить на произвол нескольких чересчур уверенных в себе богачей с дипломами Стэнфорда и глубоким презрением к истории, политике, языку и культуре, не говоря уже о страданиях бедных.

Неудивительно, что сингулярианские фантазии захватили воображение наиболее рьяных и корыстолюбивых бизнесменов: эти прогнозы обещают им бескрайнюю, бесконечную власть. Устремления технолигархов Америки до смешного эгоистичны: вечная жизнь, суперспособности, личный транспорт, рассекающий на гиперскорости. Они действительно возомнили себя высшей расой. И хотя маловероятно, что они достигнут всего, к чему стремятся, увы, именно эта уберэлита будет пожинать плоды любых новых технологий, придуманных обществом, тогда как все издержки лягут на нас, простых смертных. Нельзя сказать, что это беспрецедентная ситуация. Именно так дела и обстояли с прогнившими царьками прошлого. Но если история чему-то нас и учит, так это тому, что у сложных проблем часто есть простые решения. Головы с плеч!

Благодарности

Если правда, что страдания воспитывают характер, я многим обязан Airbnb. В том же духе я должен поблагодарить всех тех, кто отказался от интервью, особенно Рэя Курцвейла, Питера Тила и Кёртиса Ярвина - моих трех муз. Я искренне благодарен каждому, кто дал интервью, а также всем, кто вошел в книгу под псевдонимом -соседям по комнате, участникам конференций, завсегдагам баров, чьи истории украсили эту книгу. Спасибо моему психотерапевту, моей жене Патриции Саутхофф и избирателям штата Орегон, чье мудрое голосование за принятие «Меры 91» [149] обеспечило своевременное и относительно безболезненное окончание рукописи. Спасибо моему агенту Уильяму Каллахану из Inkwell, моему редактору Коннору Гаю из Metropolitan и издателю Саре Берштел, которая прочла 600-страничный черновик. Я должен всем в Baffler по бутылке шампанского - слава богу, редакция небольшая. Привет Дэйву Денисону, Лорен Кирхнер, Крису Леманну, Ною Маккормаку и Джону Саммерсу. Будьте здоровы, Willamette Week и его коллектив, особенно Аарон Меш, Марк Зусман, Джеймс Питкин, Бет Словик и Ник Будник, которые снова спасли мою задницу в 2017 году. Несколько диванов были просижены во время написания этой книги. Спасибо Пи Джей Тобиа и Хизер Кортни, Дэйву Маассу и Меган О'Коннор, Дэну и Плой Тен Кате. Дайанн Конрад, Марк Хиггинсон, Янг Мишнс, Эрика Нельсон, Хлоя Пикок, Дэниел Симпсон, Хэнк Стерн и Адам Вайнштейн оказывали моральную поддержку и консультации по безопасности. Наконец, спасибо Зигги и Дэвиду Соломону: покойся с миром, друг.

Примечания

[1] Нем. «от обезьяны к роботу». Перефразированная цитата из очерка Фридриха Энгельса «Роль труда в процессе превращения обезьяны в человека» (1876): «Под влиянием... своего образа жизни... обезьяны... стали усваивать все более и более прямую походку. Этим был сделан решающий шаг для перехода от обезьяны к человеку» (здесь и далее, если не отмечено другое, - примечания редактора).

[1] warisbusiness.com - Прим. авт.

[2] Англ, journopreneur - неологизм, обозначающий смесь журналиста и предпринимателя (entrepreneur).

[3] Веймарская республика в 1920-х пережила гиперинфляцию, во время которой Рейхсбанк выпускал банкноты номиналом 100 триллионов марок.

[4] Имя изменено, как и название стартапа «Симоны». - Прим. авт.

[5] В венчурном инвестировании под серией «А» подразумевается первичный этап финансирования стартапов.

[6] Англ. SoMa (South of Market Street) - район к югу от Маркет-стрит, центральной улицы Сан-Франциско.

[7] Пыльный котел - серия бушевавших в годы Великой депрессии на Среднем Западе пылевых бурь, от которых местные жители массово бежали в города.

[8] Англ, catch the bus - обозначающий самоубийство интернет-эвфемизм, распространенный среди пользователей юзнет-конференции alt.suicide.holiday, где люди с суицидальными настроениями оказывают друг другу психологическую поддержку.

[9] Toxic Sludge Is Good for You, Lies, Damn Lies and the Public Relations Industry, John Stauber and Sheldon Rampton (Monroe, ME: Common Courage Press, 1995).

[10] Имя изменено. - Прим. авт.

[11] Англ, pitch - короткая (иногда менее 30 секунд) презентация об идее стартапа, призванная заинтересовать потенциального инвестора.

[12] Квадратный фут примерно равняется 0,09 м².

[13] Поклонник группы Grateful Dead.

[14] Отсылка к наименованиям моделей обслуживания для облачных вычислений: базы данных как услуга, платформа как услуга, функция как услуга, etc.

[15] Старейшая и крупнейшая доска электронных объявлений. Хотя ее интерфейс практически не менялся с 1995 года, она до сих пор остается одним из самых популярных сайтов в США.

[16] Имя изменено. - Прим. авт.

[17] Работные дома - функционировавшие в XVII-XIX веках благотворительные учреждения, где бездомные и нищие занимались принудительным трудом в обмен на еду и кров.

[18] Фр. «позвольте-делать» - принцип невмешательства государства в экономику.

[19] От лат. пресариум - временный, переходящий. Термин ввел социолог Ульрих Бек для обозначения нестабильной экономической занятости. К классу прекариа-та относят условно занятых работников, с которыми могут быть в любой момент расторгнуты трудовые отношения.

[20] Отсылка к Великому землетрясению в Сан-Франциско 1906 года.

[21] Общество защиты от выселений.

[22] Персонажи научно-фантастического мультсериала «Джетсоны» и повести «Рождественская песнь» Чарльза Диккенса соответственно.

[23] Латиноамериканское арт-направление, возникшее в 1960-х под влиянием движения за гражданские права мексиканского населения США.

[24] Настоящие имена «Майка» и «Луны» изменены. - Прим. авт.

[25] Фр. «контрольный удар».

[26] Военная доктрина, согласно которой стороны избегают использования ядерного оружия, так как в ином случае погибнут от обоюдных ядерных ударов.

[27] Процентиль — показатель того, какой процент значений находится ниже определенного уровня. Скажем, если производительность сотрудника входит в 90-й процентиль, это означает, что 90% его коллег менее производительны.

[28] Англ, agile («гибкость») — альтернативный подход к разработке ПО, призванный решить проблемы традиционного проектного менеджмента.

[29] Англ, scrum - исторически схватка вокруг мяча в регби; один из организационных принципов аджайл-разработки, разбивающий производственный цикл на фиксированные отрезки времени под конкретные задачи.

[30] Имя изменено. - Прим. авт.

[31] Введенное в рамках реформы здравоохранения Барака Обамы медицинское страхование малоимущих.

[32] Англ, gig - подработка, в данном случае - через цифровые и мобильные сервисы.

[33] Англ, peer-to-peer lending - технология кредитования, в которой кредитором выступает не банк, а множество физических лиц.

[34] Англ. Get Rich or Die Tryin' — дебютный альбом рэпера 50 Cent.

[35] Англ, gig economy - экономическая модель, в рамках которой условно занятые «микропредприниматели» вступают в краткосрочные трудовые отношения с сервисами наподобие «Яндекс.Такси», Delivery Club, Olean и так далее.

[36] Англ, bargain basement - изначально отдел уцененных товаров в

подвале универмага.

[37] Англ, repetitive motion disorders - хроническое растяжение сухожилий кисти, которое может возникнуть, например, в результате постоянной работы с компьютерной мышью.

[38] Forex - от англ, foreign exchange (рынок валютных операций).

[39] Лат. «то за это» - фразеологизм, используемый в значении «услуга за услугу».

[40] Джинсовые леггинсы.

[41] Американский бренд фоновой «музыки для лифтов», играющей в торговых центрах, общественных учреждениях и во время ожидания на телефонной линии.

[42] Каннибализация - падение продаж существующего продукта, вызванное введением нового, ориентированного на тот же сегмент потребителей.

[43] Получившая распространение в конце 1980-х псевдонаучная концепция ядерного синтеза, якобы не требующего сверхвысоких температур и проходящего при комнатной.

[44] Имя изменено. - Прим. авт.

[45] Способ выработки условных рефлексов.

[46] Мексиканский наркобарон, глава картеля Синалоа, один из самых опасных преступников современности. С 2017 года ожидает приговора в федеральной тюрьме на Манхэттене. По версии обвинения, ввез в США более 155 тонн кокаина и причастен к нескольким десяткам убийств.

[47] Англ. Get Shit Done.

[48] Один из самых успешных венчурных фондов, инвестировавший в Apple, Google и другие техкорпорации.

[49] Англ, digital-first - издательская модель, в рамках которой отдается

предпочтение цифровым, а не традиционным медиа.

[50] Белорусско-американский теоретик медиа и киберскептик. В своей основной работе *To Save Everything, Click Here* критикует «технологический солюционизм» (от англ. solution - решение): идеологию Кремниевой долины, согласно которой любую социальную и политическую проблему можно решить технологическими средствами.

[51] Веб-издательство, владевшее рядом популярных нишевых сайтов, включая Gizmodo и io9, посвященные технологиям, науке и научной фантастике.

[52] Мэр Сан-Франциско в 1975-1978 годах, застреленный в своем кабинете.

[53] Фр. trompe-l'œil («обман зрения») - изобразительный прием, придающий двумерному изображению трехмерные черты.

[54] По умолчанию в любой азартной игре казино имеет преимущество перед игроком (house edge), выраженное в проценте от его ставки. В блэджке стратегия подсчета (card counting), при которой запоминают сыгранные карты и оценивают номинал оставшихся, дает игроку преимущество перед домом, повышая шансы на выигрыш.

[55] Государственный регулятор США, следящий за исполнением антимонопольного законодательства.

[56] Англ. Pinkertons - наемники созданного в 1850-х детективного агентства Пинкертона, к услугам которого обращались промышленники для разгона забастовок рабочих и подавления профсоюзного движения.

[57] В 2011 году глухой активист Д. Каллен обвинил Netflix в том, что не все видео сопровождаются субтитрами. Через три месяца после того, как он проиграл процесс, схожий иск выиграла Ассоциация глухих США, обязав сервис обеспечить весь видеоконтент специальными субтитрами для глухих. В 2014 году от лица 48 миллионов американцев с нарушениями слуха она поблагодарила сайт за исполнение требований.

[58] Англ. unbundling - разделение предоставляемых компанией услуг под влиянием сетевых технологий, мобильных устройств, социальных медиа и

прочих факторов цифровой революции.

[59] Англ. burner - популярные в преступной среде мобильные телефоны с предоплаченным временем, которые выкидывают после одного использования.

[60] Реалити-шоу про начинающих предпринимателей, которые пытаются заручиться финансированием своих проектов перед жюри из пяти инвесторов.

[61] Корпоративная политика, обеспечивающая соответствие (англ, compliance) бизнеса нормативным правовым актам для минимизации правовых и репутационных рисков.

[62] Акроним EATR созвучен слову eater — едок, поедатель.

[63] Квалификационная степень магистра делового администрирования.

[64] Drinking the Kool-Aid - американское выражение, относящееся к поведению человека, слепо верящего в губительную идею. Получило распространение после совершенного 18 ноября 1978 года культового суицида 918 членов религиозного движения «Храм народов» в Гайане в отдаленном поселении под названием Джонстаун. По настоянию своего лидера Джима Джонса сектанты выпили цианистый калий, размешав его в прохладительном напитке Kool-Aid.

[65] Англ. Tweaker — от tweaked («упоротый»),

[66] Англ. Stoner - от stoned («укуренный»),

[67] Фр. «я не знаю что» - идиома, появившаяся в XVIII веке для обозначения невыразимой красоты произведения искусства.

[68] Разводной гаечный ключ.

[69] Лат. «честные средства» - юридический термин, выражающий моральную честность.

[70] Дословно «удар», акроним Supplying Long-term Operations Growth - «Обеспечение долгосрочного роста операционной деятельности».

[71] «Трудовой рой».

[72] «Трудизируй».

[73] Улица в городке Менло-Парк под Сан-Франциско, прославившаяся обилием офисов венчурных фирм.

[74] Англ, cougar («пума») - жаргонное обозначение женщины среднего возраста, предпочитающей молодых мужчин.

[75] Один из самых модных районов Манхэттена со множеством клубов и бутиков.

[76] От англ, facilitate («облегчать») - ведущий круглого стола.

[77] Виза для иностранных высококвалифицированных специалистов сроком на шесть лет, особенно распространенная среди работников технологической отрасли. Дональд Трамп ужесточил порядок выдачи H-1B указом, получившим название «Покупай американское, нанимай американцев».

[78] Англ, body shop - подпольная фирма, которая берет на себя расходы по оформлению рабочей визы иммигранта и на невыгодных условиях перепродает его труд другим компаниям.

[79] От англ, growth hacking («взлом роста») - популярный среди техстартапов креативный метод обеспечения взрывного роста целевой аудитории и других ключевых метрик, опирающийся на комплекс маркетинговых принципов и IT-инструментов.

[80] Англ. Eagle Scout — высшая степень отличия в американской организации бойскаутов.

[81] Отсылка к шоу Shark Tank, см. примечание на стр. 139.

[82] Англ, meat market - деперсонализирующая среда, где люди рассматриваются как экономический или сексуальный ресурс.

[83] Средиземноморское блюдо со множеством маленьких закусок.

[84] Широко распространенная в бизнесе система психологического тестирования, основанная на учении психоаналитика Карла Юнга.

[85] Англ. Big Pharma - обозначение крупнейших мировых фармацевтических корпораций.

[86] Англ. SAAS — аббревиатура модели использования облачных служб software as a service (программное обеспечение как услуга), которую автор альтернативным образом расшифровал как strikes as a service.

[87] XYZ-анализ - маркетинговый метод определения спроса на товар.

[88] Одна из крупнейших банковских холдинговых компаний США.

[89] Англ, rolodex - вращающийся каталог с визитными карточками.

[90] Англ. International Brotherhood of Teamsters - крупнейшее профсоюзное объединение США, насчитывающее более 1,3 миллиона членов.

[91] Джимми Хоффа (1913-1975) - знаменитый американский профсоюзный лидер, президент Международного братства тимстеров в 1957-1971 годах.

[92] Дженга - настольная игра. Участники по очереди достают блоки из основания башни и кладут их наверх, делая башню всё более высокой и всё менее устойчивой

[93] Англ, serendipity - интуитивная прозорливость, способность делать непредвиденные выводы на основе тщательных наблюдений.

[94] Big Tech (также Big Four Tech Companies) - четыре крупнейшие IT-компании США: Apple, Google, Amazon, Facebook.

[95] Caltrain (Калтрейн) - система пригородных поездов в Калифорнии. Единственная линия проходит по полуострову Сан-Франциско и Кремниевой долине.

[96] Имя изменено. - Прим. авт.

[97] Имя изменено. - Прим. авт.

[98] Конструктивная эвикция (лат. evictio - лишение владения) - принцип, согласно которому действия арендодателя, препятствующие нормальному использованию арендованного имущества, рассматриваются как действия, направленные на выселение арендатора.

[99] Американский комедийный телесериал, выходивший в 1957-1963 годах.

[100] Занаду (правильное произношение Шанду) - летняя столица основателя империи Юань Хубилая, внука Чингисхана. Воспета в стихотворении Сэмюэла Тейлора Кольриджа «Кубла Хан» как райское место с роскошным дворцом императора.

[101] Вардрайвинг (англ. Wardriving) - процесс поиска и взлома уязвимых точек доступа беспроводных сетей. Часто для этого используется транспортное средство (отсюда и название - боевое вождение).

[102] За 1909-1964 годы в Калифорнии стерилизовали как «неподходящих для деторождения» более 20 тысяч человек; операции проходили в тюрьмах, психиатрических клиниках и других учреждениях при поддержке властей.

[103] IFES - Irmandade da Festa do Espirito Santo (Братство праздника Святого духа - порт.), португальский культурный центр в Маунтин-Вью, связанный с развитием национального сообщества и мероприятий, посвященных праздникам и обычаям Азорских островов. Также IFES сдает помещения в аренду сторонним организаторам.

[104] Эмбаркадеро (англ. Embarcadero, исп. пристань) - портовая набережная и шоссе на восточном побережье Сан-Франциско.

[105] Гинофобия - боязнь женщин.

[106] Легенда об ударе ножом в спину (нем. Dolchstoßlegende) - теория заговора, объяснявшая поражение Германии в Первой мировой войне обстоятельствами не военного, а внутривластного характера. Согласно этой легенде, германская армия вышла непобежденной с полей сражений мировой войны, но получила «удар в спину» от оппозиционных «безродных» штатских на родине. Антисемиты при этом увязали «внутренних» и «внешних» врагов империи с еврейским заговором.

[107] Sub rosa - латинское крылатое выражение. Дословно переводится «под розой». Соответствует русским «тайно», «втайне», «по секрету».

[108] Неореакционное движение, известное также как неореакция или «Темное просвещение» — движение за возвращение к старым социальным конструктам и формам правления, включая поддержку монархизма или других форм сильного руководства, в сочетании с право-либертарианским или иным консервативным подходом к экономике. Сторонники, как правило, также поддерживают социально-консервативные взгляды на такие вопросы, как гендерные роли, межрасовые отношения и миграция.

[109] От англ, mold - плесень, bug - жук.

[110] Англ. Foresight Institute.

[111] DIY - do it yourself (сделай сам - англ.).

[112] Неконференция (англ, unconference) - формат дискуссионного мероприятия, в котором участники сами определяют ход его работы. Термин обычно применяется с целью подчеркнуть отсутствие таких характерных для традиционных конференций свойств, как большие организационные взносы и рекламные презентации.

[113] Эдинбургский фестиваль «Фриндж» возник как антитеза международному Эдинбургскому фестивалю в 1947 году, когда восемь театральных организаций получили отказ в участии в основном событии. С тех пор «Фриндж» проходит в Эдинбурге в те же даты, но на открытых площадках и с большим уклоном в экспериментальный театр, стендап, престижиджитаторство и так далее.

[114] Распространенная на Западе после прихода большевиков к власти в России антикоммунистическая идеология, продиктованная страхом того, что «красные» совершат успешный экспорт революции во все страны по земному шару и уничтожат американский и европейский уклад жизни.

[115] «Пурпурная проза» в литературоведении - чрезмерно вычурный, витиеватый и экстравагантный текст.

[116] Англ, sanewashing.

[117] Крупные частные благотворительные фонды, финансирующие консервативные и либертарианские организации и инициативы в США.

[118] Одна из самых престижных позиций для людей с юридическим образованием в США.

[119] Белые ботинки здесь - отсылка к любимой обуви учащихся колледжей Лиги плюща: белоботиночные фирмы - это фирмы (как правило, банковские и юридические), принадлежащие консервативной американской элите и управляемые ею.

[120] Переходные команды для всех федеральных учреждений, включая министерства, формируют предвыборные штабы кандидатов в президенты: как правило, во главе такой команды встает один из руководителей избирательной кампании победившего кандидата.

[121] Англ. Machine Intelligence Research Institute.

[122] Националистическое, а также расистское движение, политическая идеология, распространенная в Германии конца XIX - начала XX века. Движение использовало идеи учения ариософии, введенного Гвидо фон Листом, сочетаясь с идеями пангерманизма, националистического романтизма и социал-дарвинизма.

[123] Не путать с Университетом сингулярности, чьим главным спонсором был Google, а сооснователем - футуролог Рэй Курцвейл. Институт сингулярности по созданию искусственного интеллекта (Singularity Institute for Artificial Intelligence) основал Элиезер Юдковский, автор знаменитого фанфика «Гарри Поттер и методы рационального мышления».

[124] Мимесис - подражание искусству действительности.

[125] От англ, involuntary celibate - невольное воздержание.

[126] Альфа, бета, омега - перешедшее из этологии в сетевую субкультуру деление людей на три группы согласно их физическим качествам, способности привлекать противоположный пол и месту в иерархии. «Беты» - слабые и подчиняющиеся «альфа-самцам» мужчины.

[127] Организация запрещена в Российской Федерации

[128] LessWrong — блог-сообщество и форум, ориентированный на обсуждение когнитивных искажений, философии, психологии, экономики, рациональности и искусственного интеллекта. Один из основателей сайта - Элиезер Юдковский.

[129] Голл. «до свидания».

[130] Количественное выражение качественных признаков.

[131] Питчер (игрок защищающейся бейсбольной команды, подающий мяч), закрывающий игру.

[132] Один из богатейших и успешнейших предпринимателей США XIX столетия, основатель плутократического рода Вандербильтов.

[133] Быки (биржевой сленг) - инвесторы, рассчитывающие на повышение стоимости акций и пытающиеся заработать на этом.

[134] Эффект «вращающихся дверей» — ситуация, в которой чиновник, осуществлявший контроль над каким-то частным предприятием, после ухода с должности поступает туда на работу.

[135] RFID (англ. Radio Frequency IDentification, радиочастотная идентификация) - способ автоматической идентификации объектов, в котором посредством радиосигналов считываются или записываются данные, хранящиеся в RFID-метках или RFID-чипах.

[136] Влиятельная полузакрытая католическая организация, члены которой стремятся к «святости» в мирской жизни. За свою ревностную апостольскую деятельность во второй половине XX века была прозвана «святой мафией».

[137] Англ. «делай вид, пока это не станет правдой».

[138] Религиозное движение, основанное на вере в преобразование общества с наступлением сакрального периода в тысячу лет. Например, христианское учение о тысячелетнем царстве Христа.

[139] Не путать с Университетом Сингулярности

[140] Близкая к трансгуманизму философская система ценностей и стандартов, способствующих улучшению жизни человека. По мнению экстропианцев, развитие науки и техники позволит снять ограничения на продолжительность жизни людей.

[141] Знаменитый еврейский общественный центр.

[142] Выход части территории из состава единого государства (от лат. *secessio* - «уход»).

[143] Англ, patchwork - лоскутное одеяло.

[144] Англ. Manifest Destiny - крылатая фраза, отражающая идеологию американского экспансионизма. Впервые использована в 1845 году журналистом Джоном Салливаном, который оправдывал аннексию Техаса богоизбранностью американцев: «Наше явное предназначение - заполнить весь континент».

[145] Ржавый пояс - часть Среднего Запада и восточного побережья США, в котором с начала промышленной революции и до 1970-х годов были сосредоточены сталелитейное производство и другие отрасли тяжелой промышленности.

[146] В фильме «Крестный отец» дон Вито Корлеоне подкинул отрезанную голову чистокровного скакуна своему неприятелю в постель.

[147] Отсылка к культовому сатирическому роману Джона Тула «Сговор остолопов» о неряшливом эрудите Игнациусе Райлли.

[148] Англ, panic room - укрепленное помещение в частной резиденции или офисе на случай чрезвычайной ситуации.

[149] Законопроект по легализации рекреационного использования марихуаны.

Обложка конца

УДК 316.4

ББК 60.55

П12

Corey Pein

Live work work work die: a journey into the savage heart of Silicon Valle

This edition published by arrangement with G.P. Putnam's Sons, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC. All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

Пайн, Кори

Живи, вкальвай, сдохни. Репортаж с темной стороны Кремниевой долины/ Кори Пайн; пер. с англ. К. Казбек, И. Мельникова. - М.: Индивидуум, 2019. - 304 с.: ил.

ISBN 978-5-6042196-9-0

Это не обычная книга о том, как стать успешным стартапером. «Живи, вкальвай, сдохни» журналиста и предпринимателя Кори Пайна - головокружительное путешествие по Кремниевой долине, раскрывающее всю подноготную IT-гигантов и крошечных стартапов: от бытовых неурядиц вроде зашкаливающих цен на жилье и до беспощадной (и стремительно уходящей вправо) идеологии, вынуждающей день ото дня гоняться за ключами от будущего. Почему провокационные идеи привлекают потенциальных инвесторов? Как бизнесу удастся не только обходить, но и менять законы? И главное - что происходит в головах у тех, кто отвечает за радикальные перемены в экономике и нашей жизни в целом?

© 2017 by Corey Pein

© ООО «Индивидуум Принт», 2019

Кори Пайн

Живи, вкалывай, сдохни

Репортаж с темной стороны Кремниевой долины

16+

Издатели: Андрей Баев, Алексей Докучаев

Главный редактор: Феликс Сандалов

Перевод: Катя Казбек и Илья Мельников (под редакцией Станислава Нарановича)

Редактор: Станислав Наранович

Арт-директор: Максим Балабин

Корректоры: Антон Снятковский, Надежда Власенко

ООО «Индивидуум Принт»

ООО «Индивидуум Принт»

individuumbooks.ru info@individuumbooks.ru facebook.com/individuumbooks

Подписано в печать 18.06.19.