

Живи працею працею працею здохни

Одного дня талановитий британський журналіст і невдатний підприємець Корі Пайн задумав сміливий план. Він вирішив запустити новий стартап у Кремнієвій долині і заробити на ньому \$30 мільярдів, паралельно пишучи про це книжку. З мільярдами у Пайна не склалося, проте вийшло блискуче журналістське розслідування. Покинувши останні ілюзії щодо колиски безжалісного підприємництва, Пайн довів оманливість ідеології знаменитої мекки айтишників. Ба більше, автор переконливо показав, що володарі новітніх технологій мріють захопити увесь світ. І в цьому світі «звичайним» людям уготовано незавидну долю — покійно тицяти пальцем по екрану ґаджету. Написано гостро, дотепно і захопливо.

КОРІ ПАЙН

ПОДОРОЖ ДО БЕЗЖАЛЬНОГО НУТРА КРЕМНІЄВОЇ ДОЛИНИ



ЖИВИ



ПРАЦЮЮ



ПРАЦЮЮ



ПРАЦЮЮ



ЗДОХЛИ

видавничий дім

ФАБУЛА
#PRO

Vom Affen zum Roboter^{1}

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

Жак Еллюль «Технологічне суспільство», 1954

ПЕРЕДМОВА

Або мільярдер, або пропав

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

В 2010 році ми вдвох із моєю дівчиною покинули роботи в газетних редакціях і втекли до Англії, де я запустив перший власний стартап. Це був нішевий новинний сайт.[1] Щиро наслідуючи приклад своїх екзальтованих попередників, журналістів-підприємців, я забезпечив стартап дешевою робочою силою — своєю власною. Після двох років важкої праці по дванадцять годин на добу в ролі видавця, розробника, редактора і репортера я опинився у безвиході. Тоді я кинув сайт і пішов на звичайну роботу. Перший стартап у моєму житті провалився. Я зазнав поразки. Яке інше пояснення цьому могло бути? Бо ж, як відомо, інтернет забезпечує рівні умови для всіх, це є вільний і бездоганний засіб обміну інформацією, де найкращі ідеї приречені на

успіх. Усе це — засаднича риторика інтернету, яку повторюють наче Святе Письмо, а ставлять під сумнів лише диваки й циніки. А ще все це — бридня собача, хоча тоді я цього не розумів.

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

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

В 2012 році я пішов працювати на передовий онлайн-сервіс *Demotix*, який займався продажем робіт фотографів-фрилансерів із усього світу різним новинним виданням. Коли мене призначили головним редактором, *Demotix* мав 30 тисяч зареєстрованих фотографів і невеличкий штат постійних працівників. Офіс-опенспейс із кріслами-

мішками та кавомашиною створював відчуття пристойного високотехнологічного стартапу. Він містився в лондонському представництві свого найбільшого інвестора — корпорації *Corbis* із Сієтлу, власником якої був Білл Ґейтс.

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

Страшна правда відкрилася, коли прибув менеджер *Corbis* із Нью-Йорка. Я прозвав його Трутнем. Хоча він похвалявся, що не читає газет — наших основних клієнтів,— але якимось чином примудрився очолити напрямок новин, спорту і розваг. Трутень ошчасливив нас презентацією в *PowerPoint* — мабуть, так вони вітаються на своєму кораблі-матці в Сієтлі. Поступово групками ми підсідали до Трутня на маленькі червоні офісні диванчики. Мерзенно посміхаючись, цей менеджер пояснив усім нові реалії. «*Corbis* цікавлять дві речі,— сказав він,— Перша — гроші. Друга — підривні інновації. Гадаю, Білл особливо зацікавлений в останньому пункті».

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

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

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

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

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

Варіантів мав кілька. Можна було знову спробувати щастя з іншим нашвидку зляпанним стартапом. Можна було ще раз повернутися до моєї конаючої газетної професії. Або ще було можна знову почати мити підлогу, як колись одразу після університету. Де я схибив? Що

такого мав Білл Гейтс, чого в мене нема (крім мільярдів і мільярдів доларів, звісно)? Такий образ мислення врешті навів мене на думку, що розв'язання всіх моїх проблем просте: я маю стати мільярдером на кшталт мого колишнього працедавця.

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

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

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

Попри те, що ви могли чути, важка праця у своїй професії — стовідсотково найбезнадійніший і найтупіший спосіб потрапити до клубу мільярдерів. У Кремнієвій долині — цій теплій, привітній колисці безжалісного підприємництва — найкращі у світі випускники менеджерських програм *MBA* і ІТ-спеціалісти знайшли найкоротший шлях до небачених багатств. Здається, використовуючи дивовижні сили інтернету, кожен незаможний дурень або дурепа може перетворитися на сучасне втілення великого феодала. «Індекс Кремнієвої долини»[2] — щорічний огляд, створений тутешнім

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

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

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

у мілкий басейник сан-франциського стартап-майданчика без того, щоб завдати собі непоправної шкоди. Звісно, я не натрапив на золото ані навіть на якийсь блискучий пірит — лише на холодний твердий цемент.

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

Моя двояка роль як журналіста та бізнесмена також породжувала численні етичні дилеми та конфлікти інтересів. Але цю неоднозначність я знову й знову використовував із користю для своєї справи. Ось, наприклад, шахраї з ІТ-конференцій збирають сотні або й тисячі доларів з наївних дурників, які вишикувалися в чергу, щоб почути аналог рекламної промови від якогось ботана, який має лише трошки вищий статус. У мене просто не було грошей на всі ці конференції, зате як репортер і письменник я міг видурити собі VIP-місце, просто натякаючи на можливу публікацію звіту про подію. І я завжди так робив, коли мав можливість. Але іноді не треба було навіть наголошувати на своєму журналістському бекграунді. Майже

завжди я розповідав, що працюю над книжкою про високі технології. Але просити про інтерв'ю доводилося нечасто, бо я просто вважав, що мені все говорять під запис. І лише екстремально рідко хтось просив не використовувати його чи її слова в публікаціях. Правду кажучи, я ніколи не конкретизував, яку саме книгу пишу. Поводився обережно: мій нотатник частіше був у задній кишені, ніж у руках. Утім, я не терорист і вважаю, що до цивільних осіб необхідно ставитися з пієтетом. Тож, коли, на мою думку, було неправильним використовувати чийсь справжні імена — як, наприклад, у випадку із сусідами по кімнаті — я вигадував псевдоніми. Але «збірних» персонажів тут нема. Усе, що описано в цій книжці, справді відбувалося, але часом в іншій послідовності. Цитати передані настільки точно, наскільки це дозволила моя пам'ять і доступні джерела. Це не сувора класична журналістика, та розповідь моя правдива. Я сподівався отримати настільки автентичний підприємницький досвід, наскільки це можливо зробити без того, щоб удавати роботу «під прикриттям». Ретроспективно можу сказати, що було б набагато простіше одразу піти на радикальні заходи — узяти вигадане ім'я та підробити резюме. Але брехун з мене такий собі, ба більше — вважаю, що безумство мого плану приховувало певний саморуйнівний імпульс.

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

I

Бідні переможці

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

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

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

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

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

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

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

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

Ця багатоповерхівка, яку я назвав Хакерський Вулик, була найкращим нашвидкуруч знайденим місцем. Як і більшість новоприбулих до району затоки Сан-Франциско, я покладався на короткотермінову оренду через застосунок *Airbnb*. Квартира за \$85 на день коштувала дешевше, ніж у середньому по ринку, але однаково більше, ніж я міг собі дозволити. Плюсом було те, що це житло розташоване в місцевості, що її ріелтори звали Сома^{5} — модному райончику, який ідеально підходив для журналістсько-підприємницької діяльності. Колись це був дешевий фабричний район, який зараз став надійним місцем для стартапів, які шукають шикарних опенспейсів в індустріальному стилі. Хоча від безхатків цю місцину ще не повністю зачистили. Рекламне оголошення Хакерського Вулика недвозначно віддавало перевагу технарям: «Раді вітати мотивованих і серйозних підприємців, які прагнуть розширення кола знайомств». Блискуче. А ось найкраща частина: «Жодних двох'ярусних ліжок». Господарям, Броді та Майку, я розповів, що сам є засновником стартапу на «ембріональній» стадії та письменником. Цього, разом із усміхненою фотографією в профайлі та повною авансовою проплатою, було достатньо, щоб легко пройти співбесіду. Але це місце не належало Броді та Майку — я дослідив питання. Іпотечна угода була оформлена на одного хлопа з Європи, який переважно займався серфінгом на курортах, а технологічний бізнес був лише його хобі — звична справа для знуджених аристократів. Правовий статус цього договору оренди був, скажімо так, неясним.

Я подзвонив у двері квартири з написом «КВАРТИРАНТ». Якийсь чоловік відповів одразу — явно вже чекав. Невдовзі двері

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

«Ключ лише один»,— відказав Ліам.

«Один ключ на всіх?» — здивувався я.

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

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

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

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

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

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

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

Я попрохав Ліама показати мою кімнату. Він дещо спантеличився, але потім кивнув, щоб я йшов за ним на нижній поверх квартири. Коли ми прийшли, я вилаявся. В «моїй» кімнаті стояли п'ять ліжок.

А я сподівався, що заплатив за особистий простір. «Я теж на це сподівався. Формулювання в рекламці були розпливчастими»,— зізнався Ліам. Я перевірів: там обіцяли «жодних двох'ярусних ліжок», але внизу я-таки побачив приписку дрібним шрифтом «спільна кімната». «Така підлість тут повсюди»,— констатував Юрій.

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

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

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

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

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

«Що?» — відповів я.

«Відповідь правильна»,— сказав Радж.

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

брезентові підстилки й картонні матраци. «Ти туди не ходи»,— казав Ліам.

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

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

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

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

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

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

нахлібників на кшталт нас або рестораторів, доведених до сказу ідіотськими відгуками на *Yelp*.

Двері відчинилися, й ми побачили накачану пивом купу студенток у вельми подібних футболках — вони залякли біля діджея. Онлайн-радіо *Pandora*, яке, здавалося, мріє позбавити роботи всіх музикантів, за іронією долі прислало живу людину, щоб забезпечити приглушений музичний супровід нескінченним розмовам про роботу. Над усім цим променіло ім'я пречудового благодійника: *Yelp*.

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

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

одна причина, яка тримала людей тут,— гнітючий страх незнайомих місць.

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

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

«Як гадаєш, це все — усерйоз і надовго? Чи лише чергова бульбашка?» — спитав я. Юрій проковтнув спринг-рол і сказав: «Можливо». Згодом я зрозумів, що говорити про таке не заведено, але я точно був не єдиним, хто питав себе про те, чи свято легких грошей скінчиться, як це сталося під час краху «доткомів»^{6} півтора десятиліття тому. «Але це вже інакша бульбашка, ніж та, що була 2000 року,— продовжував Юрій.— Ці компанії реально мають юзерів і прибутки». Свята правда — лише за тиждень перед вечіркою *Yelp* анонсував, що вперше отримає річний прибуток. До цього були два роки збитків у статусі акціонерної компанії, а до виходу на біржу — вісім збиткових років у ролі приватного стартапу — великого

й швидкорослого, але однаково неприбуткового. Юрій мав рацію, але лише почасти. Прибуток — річ крихка, бо користувачі — створіння непостійні, особливо маси, що сидять на *Yelp*. Усе лише за кілька місяців після цієї вечірки акції *Yelp* впадуть на 75 %, а деякі експерти навіть почнуть говорити, що компанія увійшла в «смертельне піке». (Її акції згодом дещо відіграли падіння, але й на момент написання цієї книжки не відновилися остаточно.) Легко прийшло, легко пішло.

«Ну, пора трохи потусуватись», — сказав Юрій. Ми розділилися. Я перекинувся слівцем зі смаглявим чуваком біля пивних кранів. «Не знаю навіть, якого біса я раніше взагалі платив за алкоголь!» — вигукнув він. І то правда. Раптом я побачив людину, з якою точно мав поговорити, тому швиденько попрощався з колегою-нахлібником. Своім виглядом і звучанням той нагадував недогодованого конкурсанта Євробачення, що прибудився з рейв-вечірки, яка почалася ще десь наприкінці дев'яностих. Ключовим елементом його вбрання була пов'язка на голові з парою білих пухнастих кролячих робо-вух, які вертілися як їм заманеться. Він стояв на іншому боці кімнати й дико репетував на купку панянок. Я приєднався до них і спробував поспілкуватися, але, хоч як намагався, не міг зрозуміти акцент чувака. Кролячі вуха якимось дивом відчували мою спантеличеність, бо тягнулися в мій бік увесь час, поки ми говорили. Коли я знову зустрівся з Юрієм, він розповів, що вже зустрічав кібер-кролика на іншій вечірці. «У нього якийсь стартап, який має замінити візитівки персональними одноразовими лінками. Це буде новий *LinkedIn*», — пояснив Юрій. Усі мої знайомі ненавиділи *LinkedIn* — сайт для демонстрації резюме, який нагадує комп'ютерний вірус своєю практикою копіювати списки контактів користувачів і розсилати кожному зі списку спамоподібні «нагадування». Але у світі капіталу ця інтернет-чума коштує \$25 мільярдів доларів. І ось перед нами стояв можливий засновник «нового лінкедіну».

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

його вереск. «Але хтозна, іноді серйозно поталанити може навіть хлопцю з кролячими вухами»,— сказав Юрій.

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

Не всі клоуни були настільки яскравими, як містер Кролячі Вуха. У середовищі, буквально просотаному соціальною тривожністю, достатньо бути просто привітним. Одного вечора, вештаючись під час вечірки перед ІТ-конференцією, я звернув увагу на стіл, де в центрі уваги був якийсь повнощокый хлопець. Його звали Едріан[4]. Едріан не виділявся оригінальними ідеями — якраз навпаки. Він був співзасновником стартапу, який розповсюджував купони зі знижками на товари й послуги місцевих підприємств. За це останні віддавали стартапу частину грошей із продажів за купонами. Досить розумна модель бізнесу, але геть не оригінальна — її раніше втілював відомий стартап *Groupon*. Важко засуджувати наслідувачів штибу Едріана, бо ж *Groupon* зробив своїх засновників надзвичайно багатими. У 2011-му це був наймасштабніший після Google вихід на біржу технологічної компанії. Але вже протягом року *Groupon* опинився у скруті[5] через те, що інвестори розвідали про суперечливі бухгалтерські практики компанії. Її хвалькуватий засновник, Ендрю Мейсон, разом із ранніми інвесторами ще перед виходом компанії на біржу скинули свої частки у ній, отримавши великі гроші. Едріан, який вбачав у *Groupon* модель для наслідування, розповів, що за кілька етапів інвестування отримав близько \$4 мільйонів. За його словами, мати наполегливість дуже важливо. Але що справді незамінно, так це нюх. «Багато людей роблять те, що модно. Але ти мусиш виділятися»,— підкреслював він.

Сам Едріан виділявся тим, що носив блакитну сорочку з яскраво-жовтою кобурою на поясі, яка виглядала так, наче належала легочоловічку. Кобура легко вмещувала в собі гігантський *iPhone 6 Plus*, який він радо демонстрував. Це були типові «спецефекти» продавця вживаних авто, але вони працювали!

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

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

Та, попри все, цьому хлопцю підхід роботяги, здається, давав користь. У нього були завидні зв'язки у світі венчурного капіталу — інший

британець-іммігрант, що працював у *Sequoia Capital*, одному з найбільших гравців індустрії. А ще він уже мав продукт, що справно працював. Чувак змушував мене почуватися ледащем. Якщо так піде справа, Тобі стане першим у світі мільярдером, що заробив гроші на дитячотабірному онлайн-сервісі ще до того, як я зрозумію, де тут найближча автобусна зупинка.

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

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

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

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

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

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

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

Кінець безкоштовного уривку. Щоби читати далі, придбайте, будь ласка, повну версію книги.

Про автора

Корі Пайн — журналіст-розслідувач і постійний автор *The Baffler*. Колишній штатний журналіст *Willamette Week*, який серед іншого також писав для *Slate*, *Salon*, *Foreign Policy*, *The American Prospect* та *Columbia Journalism Review*. Живе в Портленді, штат Орегон.

ridmi
ТВІЙ УЛЮБЛЕНИЙ КНИЖКОВИЙ

КУПИТИ