

Зловещая долина. Что я увидела, попав в IT-индустрию

Автор:

[Анна Винер](#)

Зловещая долина. Что я увидела, попав в IT-индустрию

Анна Винер

Зловещая долина. Книги об IT-индустрии

Анне Винер 25 лет, она выпускница факультета филологии, работает в издательстве и с небольшой тревогой наблюдает, как меняется книжный рынок под влиянием гигантов онлайн-торговли. Судьба подкидывает ей шанс: присоединиться к стартапу для чтения электронных книг по подписке. Так Анна попадает в Кремниевую долину – в мир сюрреалистической расточительности, сомнительного успеха и новых предпринимателей, одержимых господством, славой и прогрессом. Но все обычно имеет свою темную сторону – и за ярким и креативным фасадом индустрии явственно маячит тень всеобщей слежки, а вера в амбициозных, высокомерных молодых недоучек становится глобальным бедствием...

Глубоко личная и при этом универсальная история поколения Y и его взросления на фоне разворачивающегося «цифрового века». Это история о конфликте между старым и новым, между искусством и технологией, между поиском денег и поиском смысла – о том, как наш мир меняется навсегда.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет.

Анна Винер

Зловещая долина. Что я увидела, попав в IT-индустрию

Моим родителям

«Сами мы были умны, образованны, талантливы, среди нас не было моральных уродов, просто обыватели, жаждущие жить на символическом уровне».

Вивиан Горник, «Конец любовного романа»

Anne Wiener

UNCANNY VALLEY: A MEMOIR

Copyright © 2020 by Anne Wiener All rights reserved

Cover design © Rodrigo Corral

Author photograph © Russell Perkins

В оформлении обложки использовано фото: Pando Hall / Getty Images

© Мордашев Е. А., перевод на русский язык, 2020

© Издание на русском языке. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

Стимулы

В зависимости от того, кого спрашивать, этот период в истории Кремниевой долины был не то апогеем, высшей точкой развития, не то переломом и началом

конца стартапов Кремниевой долины. Циники называли этот феномен пузырем, оптимисты – будущим, а мои коллеги, опьяненные всемирно-историческими перспективами, с придыханием говорили о стартап-культуре как об экосистеме. Всеми ненавидимая социальная сеть, которой тем не менее все продолжали пользоваться, собрала свыше 100 миллиардов долларов на бирже, когда ее улыбающийся основатель дал по видеосвязи звонок к открытию торгов, прозвеневший похоронным колоколом по дешевой аренде в Сан-Франциско. На платформе микроблогов, позволявшей ощутить себя ближе к знаменитостям и презираемым в реале рядовым незнакомцам, зарегистрировалось двести миллионов. Искусственный интеллект и виртуальная реальность снова вошли в моду. Приход беспилотных автомобилей считался неизбежностью. Все переходили на мобильные приложения. Хранили все в «облаке». Никого не волновало, что «облако» – просто дата-центр без опознавательных знаков, стоящий посреди Техаса, Корка или Баварии. Все, так или иначе, ему доверяли.

Это был год свежееиспеченного оптимизма: оптимизма без границ, удержу, опасений. Оптимизма капитала, власти и радужных надежд. Ему на всех биржах поддались предприниматели-технари и дипломированные управляющие бизнесом. Слово опухоль разрасталось слово «разрушение», грозившее захватить и пожрать все: бумажные ноты, прокат смокингов, домашнюю стряпню, покупку собственного жилья, планирование свадьбы, банковское дело, бритье, кредитные линии, химчистки, календарный метод контрацепции. Веб-сайт, позволявший домовладельцам сдавать в аренду неиспользуемые подъездные аллеи, привлек от элитных фирм Сэнд-Хилл-роуд[1 - Улица в городе Менло-Парк, Калифорния, на которой расположено множество компаний венчурного капитала.] четыре миллиона. Сервис по уходу за питомцами – приложение по присмотру за домашними животными и выгулу собак, обрушившее рынок услуг двенадцатилетних соседей, – собрало десять миллионов. Приложение, собирающее скидочные купоны, подвигло массы скучающих и любопытных горожан оплачивать совершенно ненужные и неведомые им доселе услуги, и только из-за скидок народ на время подсел на токсины против морщин, уроки воздушной гимнастики и отбеливание ануса.

Это был рассвет эры единорогов: инвесторы отваливали стартапам больше миллиарда долларов. Известный венчурный капиталист заявил на страницах международной деловой газеты, что мир пожирает программное обеспечение. Вслед за тем в бесчисленных презентациях, пресс-релизах и списках вакансий эти слова растиражировали, словно некое откровение, а не заурядную неуклюжую и неэтичную метафору.

Впрочем, за пределами Кремниевой долины мало кто принимал все это слишком всерьез. Большинство считало это пузырьем, который в конце концов неизбежно лопнет, как и все прежние. А индустрия тем временем вышла из провинциального гетто строителей будущего и энтузиастов аппаратного обеспечения и утвердилась в новой роли неотъемлемой части повседневной жизни.

Не то чтобы я обо всем этом не задумывалась – просто не обращала внимания. На моем телефоне ни единого приложения не было. Мне только что исполнилось двадцать пять, я жила на окраине Бруклина с малознакомой соседкой в квартире, заставленной такой подержанной мебелью, что возникал исторический флер. Моя жизнь была эфемерна, но приятна: работа ассистенткой в небольшом литературном агентстве на Манхэттене, горстка любимых друзей, общением с которыми я прикрывала боязнь социальных контактов.

Но потом все покатило под откос, и чем дальше, тем стремительнее. Чуть не ежедневно я подумывала о поступлении в аспирантуру. Работа превратилась в рутину. Повышения не предвиделось, а вуайеристское наслаждение от ответа по чужому телефону за три года успело поблекнуть. Выуженные из самотека перлы тоже перестали забавлять, как и отправка договоров авторам и отчетов о начислении авторских гонораров в отнюдь не предназначенный для того ящик собственного письменного стола. Внештатной работы – правки и вычитки для мелких независимых изданий – у меня тоже сильно поубавилось, ибо совсем недавно я рассталась с поставлявшим ее редактором. Поначалу бурные, наши отношения порядком выдохлись: постарше меня, редактор имел серьезные намерения, но постоянно изменял. Измены вскрылись, когда он вернул одолженный у меня на выходные ноутбук, не выйдя из своих аккаунтов, где в чате всеми ненавидимой социальной сети я и прочла романтическую и многообещающую переписку со сладострастной фолк-певицей. В тот год сеть я ненавидела особенно люто.

О Кремниевой долине я счастливо не ведала, хотя я вовсе не ретроград и умею навести курсор на текст. Просто бизнес-сторона этого вопроса меня никогда не занимала. Как всякий офисный сотрудник, большую часть активного времени суток я сидела перед монитором, днями набирала тексты и заполняла таблицы, а браузер фиксировал цифровой след моих отвлечений от работы. Дома я убивала время, просматривая фотографии и путано размышляя о тех, кого давно следовало позабыть. Еще я бесконечно обменивалась письмами с подругами, где мы делились неискушенными профессиональными и личными советами. Я читала

онлайн-архивы почивших в бозе литературных журналов, изучала витрины онлайн-магазинов одежды, которую не могла себе позволить, начинала и бросала писать private мотивирующие блоги под названиями вроде «Осмысленная жизнь», в тщетной надежде, что они меня к таковой приблизят. Но мне в голову не приходило, что я стану одной из работающих за кулисами Интернета – я просто не подозревала, что за Интернетом вообще стоят люди.

Моя жизнь была впечатляющим образцом в духе многих двадцатилетних обитателей Северного Бруклина, в ту пору, когда местной достопримечательностью района считалась фабрика шоколада ручной работы, а на повестке дня стояли вопросы городского сельского хозяйства для самообеспечения горожан. Я снимала древним, унаследованным еще от бабушки среднеформатным фотоаппаратом, потом сканировала фотографии и через полуживой, стучащий вентилятором ноутбук загружала их в блоги. Я сидела на сгоревших колонках и холодных батареях репетиционного зала в Бушвике [2 - Район в Бруклине, Нью-Йорк.], листала старые номера гляцевых журналов и наблюдала, как разные симпатичные парни делают самокрутки, крутят в руках барабанные палочки и гитарные слайды; внимательно вслушивалась в их треньканье, собиралась с духом, но никогда не решалась им навязаться. Я ходила на свидания с парнями, которые делали вручную книги или мебель из спилов дерева; один из них считал себя пекарем-экспериментатором. В быту я неизменно отдавала дань архаике, покупала новую иглу для проигрывателя, который почти не слушала, или батарейку для часов, которые никогда не носила. Микроволновки я не признавала.

Если индустрия высоких технологий меня и затронула, то только из-за нарастающих проблем в моей отрасли. Онлайн-магазин, в девяностые начавший с книготорговли – отнюдь не из любви основателя к литературе, но к потребителям и эффективному потреблению, – разросся и стал цифровым супермаркетом дешевого китайского ширпотреба. Там продавали бытовую технику, электронику, продукты питания, массовую моду, игрушки, столовые приборы и различные предметы первой необходимости. Покорив все отрасли розничной торговли, онлайн-супермаркет вернулся к истокам и, похоже, принялся всячески изничтожать издательское дело. Дошел до печатания собственных книг, которые мои литературные знакомые презрительно и насмешливо называли глупыми и бесстыдными. Мы не замечали, что должны быть благодарны этому сайту, поскольку всю издательскую отрасль держали на плаву бестселлеры о садомазохизме и вампирах, зачатые и возвращенные в инкубаторе электронного самиздата этого онлайн-супермаркета. Пару лет спустя его основатель, южанин с лицом черепахи, станет богатейшим человеком

в мире и похорошеет просто как в кино, но в ту пору думали мы не о нем. Для нас имело значение только то, что сайт продавал половину книг, а потому завладел важнейшими рычагами: ценообразованием и распространением. Он держал нас мертвой хваткой.

Я не подозревала, что индустрия высоких технологий боготворила онлайн-супермаркет за беспощадную, дата-ориентированную корпоративную культуру или о том, что его запатентованные алгоритмы рекомендаций, предлагающие вместе с подгузниками и мешками для пылесосов романы о неблагополучных семьях, почитали передовым, достойным восхищения прорывом в прикладном машинном обучении. Я понятия не имела, что у онлайн-супермаркета есть прибыльный смежный бизнес по продаже услуг облачных вычислений – дозированная эксплуатация обширной международной сети серверных ферм, – предназначенный для поддержки внутренней инфраструктуры других веб-сайтов и приложений компании. Я понятия не имела, что практически невозможно пользоваться Интернетом, не обогащая онлайн-супермаркет или его основателя. Знала только, что обоим мне следует ненавидеть, и я ненавидела их при всяком удобном случае, громогласно кипя праведным гневом.

Однако в целом индустрия высоких технологий была проблемой далекой и абстрактной. Осенью того же года книгоиздательскую отрасль потрясло слияние двух крупнейших концернов с примерно десятью тысячами сотрудников и общей стоимостью свыше двух миллиардов долларов. Компания за два миллиарда долларов: власть и деньги для меня непостижимые. Казалось, если что и могло защитить нас от онлайн-супермаркета, так это компания в два миллиарда долларов. О фирмах-единорогах с двенадцатью сотрудниками я не ведала.

Позже, уже обосновавшись в Сан-Франциско, я узнала, что в тот год, когда я выпивала в забегаловках с подругами из издательств и мы сокрушались о беспросветном будущем, в тот самый год многие из моих новых друзей, коллег и пассий быстро и тихо сделали первые миллионы. Одни открыли компании, другие в двадцать пять позволили себе уйти в двухлетние творческие отпуска, а я сидела за узким столом у кабинета шефа, подсчитывала расходы агентства и пыталась определить, сколько я стою, исходя из годовой зарплаты. Та без доплат выросла с прошлой зимы с 29 000 до 31 000 долларов. Сколько я стою? Пятикратную цену нового дивана шефа или сумму двадцати заказов на канцтовары. Мои будущие коллеги нанимали финансовых консультантов и собирались ради самосознания медитировать на Бали, а я ловила пылесосом тараканов по стенам съемной квартиры, курила травку и ездила вдоль Ист-Ривер

на велосипеде на гаражные концерты, заглушая накатывающий страх.

Это был год обещаний, неумеренности, оптимизма, ускорения и надежды – в каком-то другом городе, в какой-то другой отрасли, в чьей-то другой жизни.

В один прекрасный день, сидя в литературном агентстве с легкой головной болью после вчерашнего и жуя вялый салат, я прочла статью о стартап-компании, собравшей три миллиона на революцию в книжном деле. С сопровождающей текст фотографии, напоминавшей выпускной снимок студенческого братства, широко улыбалась на фоне пасторального пейзажа троица соучредителей. Все трое в рубашках с воротником на пуговицах и со смешинкой в глазах. Очень свободные и целеустремленные. Из тех мужчин, что чистят зубы электрической щеткой, никогда не заходят в дешевые магазины, следят за котировками и не кладут на скатерть грязные салфетки. Из тех мужчин, рядом с которыми я всегда чувствовала себя невидимкой.

Революцию, если верить статье, произведет мобильное приложение для чтения электронных книг, функционирующее по подписке. Идея выглядела неплохо, а посыл приложения – доступ за скромный ежемесячный взнос к обширной библиотеке электронных книг – даже с кучей оговорок мелким шрифтом казался многообещающим. В общем, идея зацепила.

Приложение для чтения электронных книг было новой концепцией в издательском деле, где новые идеи рождались редко и никогда не поощрялись – притом, что отрасль вечно балансировала на грани краха. И дело не в том, что нас разволновали и растревожили новости о монопольном онлайн-супермаркете или двухмиллиардном слиянии компаний. Просто таковы были нравы. Временами казалось, что успешную карьеру в нашем бизнесе можно сделать, не иначе как получив наследство, выйдя за богатея или дождавшись просчета или смерти коллеги.

Я и мои подруги-ассистентки нередко задумывались, найдется ли нам место в постоянно скукоживающейся отрасли. Новые книги в твердом переплете нам по традиции дарили, но лучше, если бы мы могли их покупать. Прожить на 30 тысяч в год в Нью-Йорке можно, миллионы живут и на меньшее. Но на четырнадцать сотен чистыми в месяц трудно вести поощряемую издательской сферой светскую, праздничную, роскошную жизнь: выпивать с нужными людьми, ходить

на званые обеды, покупать платья с запахом за триста долларов и встроенные книжные шкафы в Форт-Грин или Бруклин Хайтс[3 - Малоэтажные районы элитной недвижимости в Нью-Йорке.].

Ни одной знакомой ассистентке зарплаты не хватало: подрабатывали корректорами, барменами, официантками или получали помощь от щедрых родственников, о чем за пределами своего круга помалкивали. Унизительно было даже заговаривать о деньгах с нашими начальниками, заказывавшими на обед пошированного лосося под бокал розового. Низкую зарплату те явно считали не эксплуататорской системой, а обрядом посвящения. В противном случае они могли бы ощутить солидарность. Солидарность в первую очередь с нами.

На самом деле мы были расходным материалом. Специализирующихся на английском стипендиатов и неоплачиваемых студенческих практик по литературе больше, чем вакансий в агентствах и издательствах. Кадровый резерв восполняемый. С кремовыми резюме наперевес, своего часа дожидались юноши в солдатских ботинках бежевой замши и девушки в длинных горчично-желтых кардиганах. Отрасль во многом держалась на высоком отсеке.

Но я и мои подруги были упорны. Мы любили работать с книгами, мы цеплялись за культурную столицу. Несмотря на постоянное недовольство издержками, мы с готовностью их платили. Казалось, индустрией двигала логика морального превосходства: да, книгоиздание не в силах быстро внедрить инновации, но мы – одержимые любительницы литературы и защитницы самовыражения личности – не сдадимся компаниям, чьи руководители даже не ценят книг. У нас есть вкус и порядочность. Мы были нервные и на мели.

Я была на мели. Нет, вовсе не бедной. Привилегированной и беднеющей. Как многие коллеги, я могла позволить себе работать в книгоиздательском бизнесе, потому что у меня была страховка. Колледж я окончила без долгов, что, впрочем, заслуга не моя: родители, бабушки и дедушки принялись копить мне на учебу, едва я бледным пятнышком засветилась на УЗИ. Иждивенцев у меня не было. Был тайный незначительный долг по кредитной карте, но помощи я просить не хотела. Занимая на оплату жилья или счетов за лечение или даже покупку в неоправданно оптимистическом порыве платья с запахом, я всегда ощущала себя неудачницей. Я стыдилась, что не удержалась, стыдилась, что щедрые и снисходительные родители фактически дотировали процветающее литературное агентство. Оплаченная ими медицинская страховка кончалась

через год. Ситуация была на грани. Я была на грани.

Родители всегда надеялись, что я выберу медицину или право, займусь чем-нибудь стабильным и надежным. Сами они были людьми обеспеченными. Мама – писательница, работала на некоммерческие организации, отец – финансист. Но они всегда ценили независимость. Брат, окончивший университет перед экономическим спадом, в моем возрасте уже сделал карьеру. Никто из них не понимал ни трясины издательской иерархии, ни потускневшего ностальгического блеска этой отрасли. Мама часто без задней мысли спрашивала, почему я, в двадцать пять, все еще ассистентка – варю кофе, подаю пальто. Объяснений по существу дела она не спрашивала.

Мои желания были заурядны. Я хотела найти свое место в мире, быть независимой, полезной и хорошей. Хотела зарабатывать деньги, чтобы чувствовать себя защищенной, уверенной и уважаемой. Хотела, чтобы меня принимали всерьез. А главное, не хотела быть обузой.

Хотя меня грызло мучительное подозрение, что соучредители стартапа электронных книг сражаются на стороне моего противника – стороне, уже победившей за счет издателей, авторов и агентов онлайн-супермаркета, я завидовала их самоуверенным притязаниям на будущее. В людях, видевших перспективы отрасли и получивших полномочия воплотить их в жизнь, было что-то необычное и привлекательное.

Я не знала, что три миллиона долларов считались скромным первым раундом привлечения финансирования. Я понятия не имела, что большинство стартапов собирают деньги не один раз, и три миллиона долларов – это всего лишь эксперимент, сушая мелочь. Для меня же подобная сумма означала победу, признак стабильности, получение карт-бланша на наступление и захват власти. Я не сомневалась, что за компанией будущее книгоиздания. И я хотела на нее работать.

Работу в стартапе электронных книг я получила в начале 2013 года, после ряда двусмысленных и поверхностных собеседований. Готовясь, я рассчитывала встретить стереотипных технарей, – нелюдимых, неуклюжих, немых и изголодавшихся по сексу, – однако никто из соучредителей, мгновенно смяв мои расчеты, на них не походил. Гендиректор был стремительным, уверенным и

точным в движениях, технический директор – тихим системным мыслителем, скромным и терпеливым. А творческий соучредитель, представившийся директором по развитию продукта, – выглядел раскрепощенным баловнем. Выпускник филфака на Восточном побережье, он сидел в таких узких джинсах, что мне почудилось, что я встретила давнего знакомого: одного из моих друзей по колледжу, только преуспевшего. Все трое были младше меня.

Разговор с соучредителями шел как по маслу, а собеседования напоминали не привычные для меня пробивавшие в пот официальные допросы, а первое свидание в кафе, и мне на миг даже показалось, что эта троица просто хочет поразвлечься. В конце концов, они только что пересекли всю страну. Жить в Нью-Йорке они не собирались – явно предпочитали энергетику Западного побережья – но им требовалось сблизиться с разрушаемой ими отраслью, завязать нужные знакомства. Как святая-покровительница затерянных симпатий, я вообразила, что они были одиноки.

Они, разумеется, не были одиноки. Напротив, сосредоточенны и уверены. Все трое с хорошей кожей и гладко выбриты. Всегда в свежих рубашках, скромно застегнутых на все пуговицы. Состояли в долгосрочных отношениях с женщинами с роскошными волосами, с которыми они упражнялись физически и обедали в ресторанах, где столики надо заказывать заранее. Жили они в двухкомнатных квартирах в центре Манхэттена и в психотерапии не нуждались. Придерживались единых взглядов и четких правил игры. И не стыдились об этом говорить, не стыдились быть честолюбивыми. В эйфории от стремительного прохождения нижних ступеней карьерной лестницы и престижных летних стажировок в крупных технологических корпорациях в области залива Сан-Франциско, о работе они говорили как ветераны отрасли, отдавшие компании всю жизнь. Щедро раздавали непрошенные деловые советы, точно проработали не без году неделю, а сделали легендарную карьеру. Они были желанны. Мне очень хотелось на них походить и быть ими любимой.

Должность создали специально для меня, а потому мне предстоял трехмесячный испытательный срок. Объем работы и служебные обязанности все мы представляли туманно: подбор книг в приложение, копирайтинг, секретарские поручения. Как служащей по срочному договору на полный рабочий день, мне положили двадцать долларов в час, снова без доплат. Деньги не ахти, но в пересчете на год это составляло 40 тысяч, и я радовалась.

Подруги в издательской сфере отнеслись к моему рассказу о новой работе скептически. Многие их вопросы ставили меня в тупик. Разве подписная модель не подрыв авторского права? Не циничная капиталистическая экспроприация системы публичных библиотек? Подобное приложение не паразит? Чем оно отличается от онлайн-супермаркета и разве не жирует за счет литературной культуры и литераторов? На большинство этих вопросов у меня не было удовлетворительного ответа. Я просто старалась об этом не думать. Самонадеянная и самодовольная, я интерпретировала их вопросы как: «А что же будет с нами?»

Офис стартапа располагался в квартале от Канал-стрит, в районе, который гендиректор называл Нолита, технический директор – Литл-Итали, а директор по развитию – Чайна-таун. Туристов здесь полно даже по будням, толпы взрослых поглощают пышные канноли[4 - Традиционный сицилийский десерт, представляющий собой вафельную хрустящую трубочку, наполненную начинкой из сыра рикотта с добавлением различных сиропов.] и опрокидывают крошечные бумажные стаканчики эспresso, пока их детишки плятятся на пыльные колеса пармезана в витринах. Офис был не столько офисом, сколько свободным чердаком в штаб-квартире уже утвердившегося стартапа, успешно проводившего онлайн-аукционы произведений искусства. Этот успех я не до конца понимала, всегда наивно считая аукционы лихорадочной демонстрацией богатства и единомыслия. В ту пору я еще не осознавала, что людям из индустрии высоких технологий подобная показуха кажется не просто неуклюжей, а старомодной. Для них показателем высокой культуры было прятать деньги за браузером.

На чердаке скрипели полы, у стены стояла длинная кухонная стойка, на ней – кофеварки и мешочки кофейных зерен из местных кофеен. В ванной был душ. В первый день работы я нашла на своем столе приветственный подарок: стопку книг в твердом переплете о технологиях с подписями соучредителей и восковой печатью логотипа компании: раковину вызывающих очертаний с идеальной жемчужиной.

У стартапа электронных книг были миллионы привлеченного капитала и штатное расписание, предполагавшие сильный и организованный коллектив сотрудников, однако само приложение оставалось в формате пробной версии для частного пользования горстки друзей, семьи и инвесторов. Единственным, кроме меня, наемным сотрудником был инженер по мобильным устройствам Кэм,

которого соучредители с радостью переманили у приложения по обработке фотографий. Все впятером мы сидели в глубине чердака за столом красного дерева и пили кофе, как на вечном заседании правления.

В первый раз за все время моей карьеры мои знания оказались востребованы. Мужчины спрашивали меня об удобстве чтения приложения, о качестве книг, о том, как лучше продвигаться в читательских сообществах в Интернете, и выслушивали мои ответы. Несмотря на непонимание технической стороны и смутное представление о стратегии, я чувствовала себя полезной. Было интересно наблюдать, как вертятся шестеренки бизнеса, и я чувствовала, что могу внести свой вклад.

* * *

День рождения технического директора мы пошли праздновать в центр города, на фильм о борьбе с терроризмом. Началось кино с аудиомонтажа телефонных звонков попавших в ловушку во Всемирном торговом центре 11 сентября. Дальше мне смотреть не хотелось, но я не знала, как вежливо без объяснения причин уйти. Все это я видела в четырнадцать лет из окна школьного кабинета испанского, в четырех кварталах от башен.

Я хотела соврать, что плохо себя чувствую: гастроэнтерит, менструация. Хотела уйти по-английски. Злилась, что не могу смотреть фильм, не могу, как нормальный, без посттравматического стресса человек, просто насладиться боевиком с коллегами. Я так ерзала, что потеряла сережку, и когда после титров включили свет, технический директор встал на колени и принялся ее искать, мало того, предложил остальным присоединиться. Видя, как они ползают на карачках, ради меня обшаривая ладонями липкий синтетический ковер, я смутилась. Пару секунд спустя я воскликнула, что сережка нашлась, и мальчики повеселели. Пока они вставали, застегивали куртки и надевали рюкзаки, я незаметно вынула из уха оставшуюся сережку и сунула в карман пуховика.

Мы вышли в зимние сумерки и направились в японский десертный бар за углом. В десертном баре, тем более японском, я никогда не была. Мальчики пришли в восторг от богатства и разнообразия меню. Они напомнили друг другу, что банковская карточка служебная, и принялись заказывать блюда как одержимые. За столом я смотрела, как эти четверо лезли ложками друг другу в десерты, отодвигала тарелки, пододвигаемые, чтобы я попробовала все. Пыталась

представить, что думают о нас завсегда. Я чувствовала себя няней, пятым колесом в телеге, воспитательницей, младшей сестренкой, законной супругой, наложницей. Мне несказанно повезло. Поздним вечером я в одиночестве шла по центру к самой дальней станции метро и кайфовала.

Я подружилась с Кэмом, вторым наемным сотрудником. В обеденный перерыв мы перекусывали поблизости или возвращались с бутербродами или протекающими пластиковыми контейнерами с вьетнамской едой, которую мы поглощали в конференц-зале, а Кэм терпеливо отвечал на мои вопросы о разнице между разработкой клиентской части и программированием серверной части приложений. Как-то мы заговорили о бремени и ответственности наемных работников стартапа, пусть еще и не выпускающего продукт, но уже престижного.

– Думаю, сейчас нам самое время присоединиться к компании, – заверил меня он. – Думаю, мы в очень выгодном положении.

Он либо не знал, что я на временном договоре, либо видел мое будущее после испытательного срока в розовом свете.

Кэм был деликатен и сдержан. Любил свою девушку и ее кошку, и мне нравилось, как он о них рассказывает. Разозлившись я видела его лишь раз, когда я организовала книжный клуб компании, а никто из соучредителей не пришел. Отговорились, что слишком заняты созданием приложения. У кого есть время на книжные клубы? Я поняла и особо не возражала, но Кэм пристыдил их в чате компании, а затем отозвал меня в сторонку. Стал говорить, что они поступили грубо и неправильно, принялся утверждать, что я невероятно много работаю над созданием корпоративной культуры.

Справедливо это было лишь отчасти. Поначалу я писала статьи для сайта, пыталась помочь привлечь лучших выпускников инженерных факультетов престижных университетов и отредактировала пользовательское соглашение о конфиденциальности в духе большего дружелюбия. Однако соучредители мне скорее переплачивали, если учесть, что я также искала помещения для постоянного офиса и заказывала им закуски: порционные пакетики сырных крекеров, крошечные шоколадные батончики, стаканчики черничного йогурта.

Идея перекусов на работе была мне в новинку. В литературном агентстве есть в рабочее время считалось позором, тайно грызть бублик или хрустеть чипсами казалось мне непрофессиональным и постыдным. На прежней службе я стыдилась покушений на домашний ланч до обеденного перерыва как недостатка самообладания – у меня все еще оставался подростковый жирок на боках в том возрасте, когда уже появляется жирок послеродовой. Парни, напротив, перекусывали в течение всего дня. Ели чипсы перед компьютерами, вытирали руки бумажными полотенцами, запивали газировкой и сминали банку прямо у клавиатуры. Их вкусы я дотошно фиксировала и старалась не повторяться. Неделю – коробка мандаринов, следующую – пакет попкорна с чеддером.

Вдохновленная словами Кэма, я решила и дальше укреплять корпоративную культуру. Я продолжала заниматься книжным клубом, а учредители продолжали его игнорировать. Я организовала групповые экскурсии, в том числе в позолоченную частную библиотеку, принадлежавшую знаменитому финансисту, голиафу банковского дела XIX века. Мы бродили по зданию, любовались внушительными, от пола до потолка книжными шкафами, причудливыми винтовыми лестницами и расписанным золотом плафоном, сделали много фотографий и разместили в социальных сетях. Мы единодушно решили, что приложение должно быть именно таким: роскошным, но не пугающим, а безбрежным.

Частная библиотека стала хитом, однако трем мужчинам чуть за двадцать и с миллионом на банковском счете мои тематические книжные экскурсии были не нужны. Нужнее я им была, когда заказывала закуски. Несмотря на поддержку Кэма, для создания корпоративной культуры я им тоже не требовалась. На самом деле я не была им нужна ни для чего. Если у нашей крошечной компании и имелась культура, вертелась она вокруг соучредителей. Иногда они ссорились, но я ни разу не видела, чтобы кто-то из них вышел из конференц-зала в ярости. Казалось, счастливее всего они были, когда отдыхали на мягком диване, вместе играли в видеоигры и пили местное пиво. Сплачивать команду или укреплять связи им не требовалось, и мы этим почти не занимались. Мы строили компанию – точнее, строили они, а я смотрела.

Когда мы в конце концов нашли новое офисное помещение, в здании двадцатых годов, – в той части города, которую в яростном порыве унификации окрестили Кремниевой аллеей[5 - На английском – игра слов: Silicon Walley и Silicon Alley.], –

оно тоже принадлежало стартапу, только финансовое положение у него отличалось от нашего. Стартап-арендатор работал в сфере средств массовой информации, штат его рос и сокращался, точно компания страдала круговоротом веса. На собрании наш гендиректор мрачно признался, что медиастартап уже несколько раз вильнул. Я спросила, что он имеет в виду, и все четверо мужчин подозрительно на меня посмотрели. Вильнул – значит изменил ради прибыли бизнес-модель. Вильнул – значит грозила потеря управляемости. Вильнул – значит история скверная. Спасли только двух соучредителей. Всех остальных, едва кончились деньги, уволили.

Призрак этих уволенных сотрудников висел над нами напоминанием о необходимости трудиться усерднее. Большую часть дня мы проводили за своими столами, яростно обмениваясь мгновенными сообщениями в необустроенном офисе. Мы обедали вместе и говорили о стратегии. Мы возвращались к своим компьютерам и старательно избегали смотреть друг другу в глаза. Мы проводили долгие и страстные собрания о партнерстве и дизайне и заказывали пиццу, когда эти собрания затягивались до ночи. Все казалось неотложным и крайне важным.

Однажды гендиректор вызвал нас в конференц-зал и представил презентацию, которую показывал на встрече с издателями. Начал он с того, что наша эра – это эра шеринга, совместного потребления.

– Миллениалы, – заявил он с таким видом, будто сам не один из них, – копят не собственность, а опыт. Это не просто новая рыночная стратегия, а культурная идеология. Новаторские цифровые платформы совместного доступа и подписки позволили делиться фильмами, альбомами и видеоиграми, брать напрокат коктейльные платья и костюмы-тройки, бронировать спальни в чужих домах и ездить на переднем сиденье автомобилей незнакомцев. Музыка, фильмы, телевидение, розничная торговля и транспорт уже разрушены. Теперь пришло время книг.

Гендиректор вывел на экран новый слайд с логотипами различных успешных подписных платформ, в центре которого красовался наш логотип.

– Высокотехнологичный товар – это показатель высокого уровня жизни, – сказал он. Из продолжения доклада я уяснила, что цель приложения для электронного чтения не столько чтение, сколько демонстрация того, что ты читатель, пользователь приложения, сочетающего передовой опыт чтения и новаторский

интуитивно понятный дизайн. Я поняла, что идеальный пользователь приложения – не читатель, а желающий казаться читателем: доступ стоит денег, и у всякого читающего больше пары книг в месяц расходы на доступ превысят абонентскую плату. Книги, как я поняла, были не конечной целью, а только началом. Это лишь один из видов контента и только первый шаг. Конечная цель – это расширение.

Возможно. Разбираться во всем этом я доверила им.

Гендиректор ни на миг не допускал, что реальная причина, по которой миллениалы копят опыт, – к примеру, опыт аренды вещей, которыми они никогда не смогут владеть, – это долги по студенческим ссудам, рецессии или падение рыночной цены культурного продукта в эпоху цифровой дистрибуции. В его представлении о будущем не было места кризисам. Только благоприятным возможностям.

Я не могла в это поверить. Гендиректор обаятелен, предан компании, ее идеалам. Возможно, он и два других соучредителя умницы. Возможно, инвесторы в Кремниевой долине их единомышленники. Только они почти равнодушны к той части дела, которая больше всего занимала меня, – книгам. «Хемингуэй» на слайде гендиректора был написан с ошибкой: через два «м».

А главное, сама модель – попробовать начать с книг, а потом расширяться – слишком сильно напоминала стратегию онлайн-супермаркета. И я начала задумываться, почему они наняли именно меня. Не потому, как я ошибочно полагала, что мне кое-что известно о книгах и я могу стать мостом между старой и новой гвардией. Я воображала себя переводчицей, толкователем, я считала себя необходимой. Потом, когда я лучше уясню заинтересованность всей высокотехнологической отрасли в продвижении женщин – если не на высшие должности, то, как минимум, на уровень управления корпоративным маркетингом, – мне придет в голову, что понадобилась я не столько для дела, сколько для украшения.

В ту пору я еще не понимала, что соучредители ждали от меня способности работать без прямых указаний. Инициативно, в духе истинного предпринимательства, умения навязать себя и представить необходимым на самом деле ненужное. Такова вообще экзистенциальная стратегия технической

отрасли, и она была мне чужда. Я продолжала грезить издательскими грезами: для налаживания связей с литературным сообществом предложила стартапу организовать серию писательских чтений. Размышляла, что нам, возможно, следует вести книжный блог. Вместо этого стартап разместил новомодные кофейни на колесах, чтобы бесплатно поить эспрессо и кормить булочками делегатов издательской конференции, где желанной добычей традиционно считали хлопчатобумажную сумку или сигнальный экземпляр дебютного романа. Моему мышлению явно не хватало стратегического масштаба.

«Она больше любит учиться, чем делать», – написал как-то раз гендиректор в чате компании. Ненароком – сообщение предназначалось исключительно двум другим соучредителям. Мы собрались в конференц-зале, он искренне извинился, но слова крутились у меня в голове. Я всегда любила учиться, и меня всегда за это хвалили, именно учиться я умела лучше всего. Действовать с той свободой и широтой, как соучредители, я не привыкла. Мне не хватало уверенности в себе, в своей правоте. Я не знала принципиальных установок стартап-компаний о праве на эксперимент и свое видение. Ни разу не слышала расхожей поговорки технарей: проси прощения, а не разрешения.

Самообразовываясь, я читала блоги о менталитете стартап-компаний и изо всех сил старалась его перенять. Год назад гендиректор опубликовал пост под названием «Как добиться результатов в первый месяц работы в стартапе», и я злилась на себя, что пропустила зловещее предупреждение. «Брать на себя ответственность, – советовал он. – Быть оптимистом. Записывать свои соображения».

В конце концов, я принялась забрасывать соучредителей непрошеными, пространными и неловкими электронными письмами с декларациями своей страстной любви к чтению. Я не сомневалась, что в штате приложения для чтения электронных книг нужен увлеченный читатель. Хотя пока я не слишком хорошая сотрудница стартапа, им все равно полезно иметь меня, как фокус-группу из одного человека, в своей команде. После пары длинных и откровенных, навзрыд, электронных писем и одной мучительной встречи тет-а-тет в конференц-зале выяснилось, что остаться я никак не могу. Они сказали, что сейчас не тот момент в становлении компании, чтобы подключать к работе кого-то вроде меня. Те направления, где я смогу принести пользу, пока развиваться не будут.

Все соучредители хотели помочь мне найти новое место. Они считали, что я хочу продолжать работать в сфере высоких технологий, и я их не разубеждала. Возвращаться в издательский бизнес мне не хотелось. Я попыталась самостоятельно добиться успеха и потерпела поражение. Кроме того, переход в стремящийся пошатнуть книжный мир стартап сделал из меня предательницу, и я опасалась встретить отторжение бывших коллег.

И еще меня соблазнил динамизм и широта мышления отрасли высоких технологий, оптимизм и ощущение перспективы. Никто из моих знакомых в издательствах ни разу не праздновал повышения. Никто из моих коллег не стремился заглянуть в завтрашний день. В ту пору немного отраслей или организаций могли предложить то, что сулила сфера высоких технологий: будущее.

Большая часть профессиональной сети учредителей – венчурных капиталистов с портфолио других стартапов – жили в области залива Сан-Франциско. Директор по развитию с ностальгией говорил о Калифорнии.

– Могу сказать, что Сан-Франциско – это лучшее место для молодых, – сказал он мне. – Вам действительно нужно постараться попасть туда как можно скорее.

Мне захотелось выпалить ему, что я не старая: мне всего двадцать пять. Вместо этого я ответила, что постараюсь.

Из Сан-Франциско все мои знакомые уже уехали. Наша группа окончила колледж в самый разгар рецессии, и если большинство из нас потянулись в Нью-Йорк судорожно хвататься за неоплачиваемые стажировки и прочие обломки потерпевшей крушение экономики, то отправившиеся на Западное побережье не предались отчаянию. Решили пересидеть и заняться творчеством. Жили в залитых солнцем квартирах, работали неполный день и с головой ушли в безудержный загул. Свободно экспериментировали с галлюциногенами и открытыми отношениями, курили травку, спали до вечера и пили целыми днями, ходили на БДСМ-вечеринки, а потом уплетали буррито. Играли в группах и не чурались секс-индустрии. Выходные проводили в горах, в лесах или на пляже, в кемпингах или в пеших походах, а также предавались иным оздоровительным занятиям, веселившим нас в далеком Нью-Йорке.

Эта утопия протянула недолго. За ней, по рассказам друзей и подруг, наступил позднекапиталистический апокалипсис. Аренда взлетела до небес. Художественные галереи и концертные залы закрылись. Бары заполнили двадцатилетние парни в футболках с корпоративными эмблемами, никогда не допивавшие пиво и недовольные, если кто-то курит на тротуаре слишком близко к двери. В ночные клубы они ходили в беговых кроссовках. Вместо «тысяча» говорили «к».

Сайты знакомств наводнили рохли, в списке любимых книг прилежно перечислявшие руководства по бизнесу, а на обед заявлявшиеся в рюкзаках с логотипами работодателей. На секс-вечериках молодые гендиректора жаждали общения исключительно с таким же молодыми гендиректорами. На ежегодном гей-параде рядом мои подруги, в блестках, крошечных безумных лифчиках и под экстази дефилировали рядом с классно выкрашенными, стильными, семейно-ориентированными передвижными платформами, чей дизайн разработали гетеросексуальные менеджеры цифрового маркетинга.

Город начал уступать незамедлительно оплачиваемым желаниям недавних выпускников с большими банковскими счетами. Даже Окленд становился не по карману художникам и писателям, работавшим сомнительными инструкторами йоги или кассирами продовольственных магазинов. Друзья и подруги говорили, что работы не стало – за исключением высокотехнологических компаний, где никто из них, разумеется, работать не захотел. За пару лет все они уехали облагораживать запущенные кварталы Нового Орлеана или Лос-Анджелеса или поступили в аспирантуру, а маршруты их отлетов и отъездов обрели двойной смысл панихид по любимому городу, переставшему, по их единогласному уверению, существовать.

Когда я весной летала в Сан-Франциско на собеседование о работе в службе поддержки пользователей стартапа, занимающегося дата-аналитикой, подругам, покинувшим область залива Сан-Франциско, я словом не обмолвилась. Я опасалась их реакции, узнай они, что я ищу работу в IT-индустрии и надеюсь сотрудничать с теми, кого они обвиняли в своем отъезде, с теми, кто обломал им весь кайф. В аэроэкспресс я села, чувствуя себя предательницей и чужачкой.

Через милый сердцу миллениалов сайт аренды спален в чужих домах я сняла у пары за пятьдесят комнату в квартире в Мишн. Приложением я воспользовалась впервые, и на ступеньках великолепного викторианского особняка почувствовала себя диккенсовской сироткой, ребенком на пороге нового

приключения. «Добро пожаловать домой!» – всплыла в голове реклама с сайта аренды, яркими красками живописующая семейное тепло. Вопреки перевозносимому приложением единению, уюту, жизни, обогащенной новыми знакомствами и впечатлениями, хозяева встретили меня холодно – напоминанием о том, что это в первую очередь сделка.

Муж показывал мне комнату – полотенца для гостей в старинном сундуке для приданого, лимонное дерево на заднем дворе – и задал вопрос, что привело меня в город. Не без трепета я объяснила, что приехала на собеседование в стартап. Я знала, что округа долго служила анклавом богемы, у которой не хватало денег на уплату налогов за сдачу жилья. Мне хотелось быть деликатной. Он понимающе, без осуждения, кивнул и пожал плечами.

– Мы не ночлежка, – произнес он. – Полагаю, нас вы тоже можете считать сотрудниками стартапа.

Могу ли? Они бросили основную работу в некоммерческом секторе и устроили туристам и случайным приезжим вроде меня аттракцион знакомства с подлинным городским антуражем – необычный настолько, чтобы заинтересовать, но не настолько, чтобы отпугнуть неудобствами. Сами перебрались спать в подвал. Они не сотрудники, а часть услуги.

Впервые я заплатила за жизнь под одной крышей с незнакомцами. Квартира была чистая и уютная, уставленная мягкой мебелью и вазами с фруктами, но я не знала, можно ли улечься с книгой на диван или взять на кухне нож и разрезать спелый персик. В конце концов, я сняла только комнату по договору аренды. Ответственность сторон в нем описывалась подробно, но как себя вести, не говорилось. По коридору из спальни в ванную я на всякий случай пробиралась с осторожностью – будто нарушительница границы, вторгшаяся в чужую семью и жизнь.

Собеседование мне устроил гендиректор стартапа электронных книг, заявивший, что аналитика big data – это самая передовая отрасль бизнеса. По его утверждению, аналитический стартап, основанный выпускниками колледжа всего четыре года назад, стремительно и напористо покорял рынок. У компании двенадцать миллионов венчурного капитала, тысячи клиентов и семнадцать сотрудников.

– Наши инвесторы говорят, что это – следующий единорог, – откидываясь на спинку стула, с энтузиазмом продолжал гендиректор. – Они – ракета.

Увлечь меня нетрудно.

Правда, работа в службе поддержки пользователей вдохновляла не очень, но это была перспективная работа, не требующая знания программирования. И я решила, что мне, как специалисту по социологии с багажом познаний художественной литературы и трехмесячным опытом приобретения закусок, выбирать не приходится. Соучредители стартапа электронных книг не сомневались, что поддержка пользователей – этап переходный. Все трое в один голос уверяли, что я быстро получу куда более интересную, независимую и впечатляющую роль. Я не знала, что в сфере высоких технологий формальным атрибутам квалификации – по крайней мере традиционным, вроде ученых степеней или опыта работы – не придавали значения, в особенности если их с лихвой восполняла веселая дерзость. А я продолжала мыслить как молодая профессионалка отрасли, где важно платить издержки.

Настраиваясь, я разработала шаткую теорию, что аналитика – это естественное продолжение моей гуманитарной специальности. Стартап электронных книг применял аналитический софт для отслеживания поведения пользователей нашей альфа-версии, и кое-какие данные мне нравилось изучать: что начинают и бросают читать наши инвесторы, читает ли народ добавленные нами в библиотеку безлицензионные книги с обложками в оформлении директора по развитию. Я пыталась убедить себя, что бизнес-аналитика в некотором смысле форма прикладной социологии.

Ночью перед собеседованием в уединении съемной спальни я читала интервью и заказные статьи о соучредителях аналитического стартапа, которым на сегодняшний день исполнилось двадцати четыре и двадцать пять. Выяснилось, что у двух этих еще несовершеннолетних в ту пору студентов с одной стажировкой в Кремниевой долине за плечами родилась здравая, практичная, легко осуществимая мечта о мире, управляемом мощью больших данных. Мечта приглянулась экспертам известного бизнес-акселератора в Маунтин-Вью, который предложил деньги и связи в обмен на семь процентов долевого участия. Девиз бизнес-акселератора вдохновлял учредителей создавать то, что хотят люди – а не то, заметила я, что им на самом деле нужно. На горстку удач – сайт доставки продуктов, сайт стримингового вещания, платформа взаимной субаренды жилья – приходилась не одна сотня провалов. Гендиректор и

технический соучредитель бросили колледж на юго-востоке и перешли в бизнес-акселератор, а потом на полный рабочий день в экосистему.

Пару месяцев назад в одном техническом блоге появилась статья о том, что в первом крупном раунде сбора средств аналитический стартап привлек 10 миллионов. Гендиректор, отвечая на вопрос, на что потратит полученные деньги, четко сказал: первой сотне новых сотрудников положит зарплату намного выше рыночной, а старых, чтобы не ушли, пустит в долю. Я не знала, что это язык привлечения клиентов, не думала о расслоении, не представляла себя первой сотрудницей. Я никогда не работала даже с двадцатью сотрудниками, не говоря о сотне человек. И, разумеется, никогда не работала с кем-то, у кого было достаточно денег и желания поделиться ими с сотрудниками. Я подумала: «Щедрый». И еще про терпение и труд.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Примечания

1

Улица в городе Менло-Парк, Калифорния, на которой расположено множество компаний венчурного капитала.

2

Район в Бруклине, Нью-Йорк.

3

Малоэтажные районы элитной недвижимости в Нью-Йорке.

4

Традиционный сицилийский десерт, представляющий собой вафельную хрустящую трубочку, наполненную начинкой из сыра рикотта с добавлением различных сиропов.

5

На английском – игра слов: Silicon Walley и Silicon Alley.

Купить: https://tellnovel.com/ru/viner_anna/zloveschaya-dolina-hto-ya-uvidela-popav-v-it-industriyu

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)