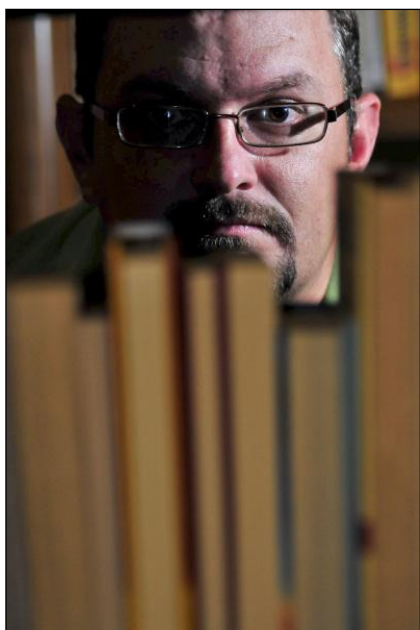


Продам рецензию!

(тёмная сторона книгоиздательского рынка)

В 2012 году газета *The New York Times* опубликовала скандальные материалы об авторах, которые покупают положительные рецензии на свои книги, а также о людях, которые зарабатывают немалые деньги, занимаясь этой деятельностью.



Ил. 1.

Газета рассказывает историю Тодда Рузерфорда, который работал в отделе маркетинга компании, оказывающей услуги самиздатовским писателям. Одна из его обязанностей состояла в том, чтобы убеждать традиционные СМИ и блогеров писать рецензии на книги. Работа была не из лёгких, поскольку мало кого интересовало рецензирование очередного безнадёжного романа о вампирах, учебника по самосовершенствованию или доморощенных мемуаров.

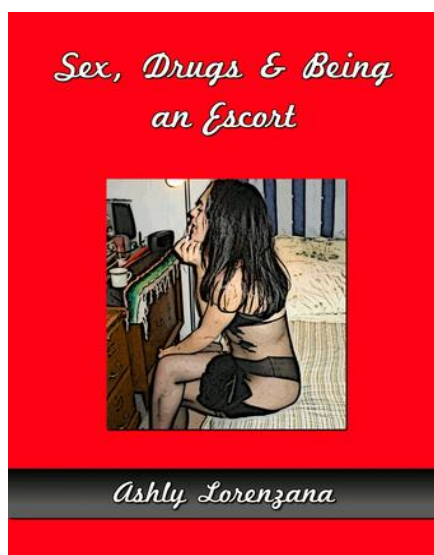
И тогда предприимчивого Рузерфорда осенило: раз продажа по Интернету основывается на мнениях обычных людей, то чем льстить и упрашивать других, чтобы они прочли и высказали своё мнение о книге клиента, не проще ли избавиться от посредника и писать рецензии самому? Причём писать такими словами, которых ждут авторы – книга «потрясающая», «захватывающая», «ошеломляющая», «классная», «способная изменить вашу жизнь».

Осенью 2010 года Рузерфорд создал Веб-сайт *GettingBookReviews.com*. Сначала он объявил в рекламе, что рецензирует любую книгу за 99 долларов, однако некоторые клиенты были заинтересованы сразу в целом «хоре» и даже «оркестре», поющем им Осанну. Быстро сориентировавшись, Рузерфорд стал предлагать «промоушен пакеты» – за 499 долларов он гарантировал 20 рецензий online, написанных в разных стилях от лица якобы разных людей, за 999 долларов – 50 рецензий. Нарушение традиционных отношений «на расстоянии вытянутой руки» между рецензентом и автором, вызвало немедленную критику на форумах online. Однако количество поступивших заказов позволило предпринимателю не обращать на неё внимание. Не успел новоиспечённый хозяин Веб-сайта оглянуться, как бизнес стал приносить ему доходы порядка 28 тысяч долларов в месяц.

Вскоре Рузерфорд понял, что не в состоянии написать такое количество рецензий собственноручно. Тогда он нанял несколько внештатных журналистов и редактора, которому

вменялось в обязанность «причёсывать» их тексты. Сделав, правда, оговорку, что если рецензенту покажется, будто книга не заслуживает наивысшей оценки в пять звёзд, он должен уведомить Рузерфорда об этом, а тот всё равно заплатит ему, но уже лишь половину установленной ставки. Как можно догадаться, таких «уведомлений» практически не было.

Лучшей сотрудницей Рузерфорда была 24-летняя Бриттани Уолтерс-Биэрдин. В беседе с журналистами она рассказала, что для написания рецензии из 50 слов ей достаточно информации, собранной в Интернете, ничего дополнительно читать не требуется. Для рецензии же объёмом в 300 слов надо провести за чтением книги минут 15. Благодаря такому методу за несколько месяцев она заработала 12,5 тысяч долларов. «Были книги, к которым хотелось вернуться и дочитать до конца, но я должна была делать 70 текстов в неделю, чтобы оплачивать свои счета», – пояснила Бриттани.



Ил. 2.

Всё шло как по маслу, аж до начала 2011 года, когда услугами *GettingBookReviews.com* решила воспользоваться Эшли Лоренцана, автор слабой самиздатовской электронной книги *Sex, Drugs & Being an Escort* («Секс, наркотики и эскорт услуги»). Она заплатила Рузерфорду 99 долларов, но рецензия появилась не так скоро, как она рассчитывала, а когда та, наконец, была опубликована, ей показалось (и она не ошиблась), что рецензент шапочно, почти не читая, ознакомился с её книгой.

Рузерфорд вернул автору деньги, но одна за другой лавиной пошли проблемы. *Google* приостановил его счета, пояснив, что не одобряет рекламу платных хвалебных рецензий. В то же время *Amazon* изъял некоторые, хотя и не все, его рецензии. Рузерфорду пришлось прибегнуть к использованию в Интернете другого имени, чтобы люди, которые искали его с помощью *Google*, автоматически не попадали на обвинения, которые размещала на сайте негодующая Лоренцана. Однако конец был неизбежен. Сайт больше не функционирует, а Рузерфорд пытается раскрутить другую услугу, в рамках которой за 99 долларов будет вбрасывать в блоги и Twitter информацию о заранее оплаченной клиентом книге.

Примечательно, что, как выяснилось, услугами предприимчивого рецензента пользовался в числе прочих Джон Локк – первый самиздатовский писатель, который продал через *Amazon* более миллиона экземпляров своих электронных книг. Автор остросюжетных романов в руководстве «Как я продал миллион электронных книг за 5 месяцев» с умилением рассказывает о том, что его первой целью было получить пять пятизвёздочных рецензий. Это

заняло у него два месяца. Однако первое время продажа продвигалась плохо, пока вдруг «неожиданно» в декабре 2010 года она не подскочила до 15 тысяч экземпляров. Автор забыл лишь упомянуть, что купил у Рутерфорда 50 рецензий за сумму в тысячу долларов. «Если это сработает, и если ты чувствуешь, что у тебя достаточно много рецензентов, я с удовольствием закажу ещё больше», – писал Локк в электронном письме.

Автор купил книгу в *Amazon*’е за 99 центов и поместил положительный отзыв. После того как магазин верифицировал покупку, подлинность остальных рецензий стала более достоверной. Состоятельный Локк (заработавший деньги на страховании и торговле недвижимостью) приобрёл у *GettingBookReviews.com* 300 рецензий. Почти все они оказались чрезвычайно хвалебными. Трудно сказать, то ли рецензентам действительно понравилась книга (если они её вообще прочитали, как например Бриттани Уолтерс-Биэрдin), то ли восторжествовала привычка давать высокую оценку на условиях оплаченного мнения.

Интерес к услугам фирм типа *GettingBookReviews.com* закономерен, объясняет Бинг Лиу, эксперт по сбору информации из Университета Иллинойс, ибо мнения потребителей имеют огромную силу, поскольку создают иллюзию правды. Тем временем, результаты его исследований показали, что примерно одна треть всех рецензий потребителей в Интернете являются фальшивыми. Что двадцать процентов самых раскупаемых в *Amazon*’е электронных книг – самиздат, который никогда бы не пользовался таким потребительским спросом, если бы не множество хвалебных отзывов.

Список литературы:

1. Streitfeld D. Money Can Buy // The New York Times. – 2012. – 25 aug.

Сведения об использованных иллюстрациях:

Иллюстрация содержания. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://3.bp.blogspot.com/WUuUB1yqXo0/TSXiFTLXKxI/AAAAAAAAAfw/pXZDyD_mJ5c/s1600/bookstacks.jpg (дата обращения: 19.03.2013).

Ил. 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.dispatch.com/content/graphics/2012/08/30/1-books-positive-art-gfuj1l1cg-11-books-positive-pic3.jpg> (дата обращения: 19.03.2013).

Ил. 2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: http://www.manicreaders.com/images/authors/AshlyLorenzana/peek1photo_lg.png (дата обращения: 19.03.2013).

Источник: *Культура в современном мире. — 2013. — № 1. — [Электронный ресурс]. —*
Режим доступа: URL: <http://infoculture.rsl.ru>