

Миф о жадном человеке



Олег Лафокс

Содержание

О чём это	2
1. Миф	2
2. Абсурд конкуренции	3
3. Кровь	5
3.1. Работоторговля	5
3.2. Конго. XIX век	5
3.3. Конго. XXI век	6
3.4. Бенгалия	6
3.5. Ирландия	7
3.6. Фабрики	7
4. Концентрация	7
4.1. Конкиста интернета	8
5. Творчество на продажу	9
5.1. Авторское право	10
5.2. Те, кто не играет	11
6. Голуби Скиннера	11
7. Вопреки	13
8. Что делать	14

О чём это

Существует точка зрения: человек — существо в первую очередь экономическое. Главная движущая сила — поиск выгоды. Экономичностью определяются ценности, отношения с миром, отношения с людьми. Эта точка зрения настолько распространена, что стала основой целой науки. В 2024 году 40% студентов в Германии поступили на экономические направления. Для сравнения: на медицинское направление — 5%. В Германии на каждого врача выпускается 8 экономистов. Впрочем, это типично.

Экономика построена на истории о человеке, который ищет выгоду во всём. Это учредительный миф экономики. Он не подтверждён ни антропологией, ни историей. Это нормально для мифа. Мифы о Сизифе или Геракле тоже ничем не подтверждены. Но этот миф не безобиден: он даёт моральное прикрытие вполне конкретным аморальным практикам.

Статья — об этих практиках и о том, что им можно противопоставить.

1. Миф

Если смотреть на эту цивилизацию немного со стороны, первое, что бросается в глаза — история, которую здесь рассказывают о человеке.

История такая. Человек по природе своей — существо, которое сравнивает, обменивается и ищет максимальную выгоду. Так было всегда. Сначала люди менялись напрямую — бартер. Потом изобрели деньги, чтобы меняться удобнее. Потом выросли рынки, экономика, банки, биржи и биткоин. Всё это — естественное развитие человеческой природы.

Эту историю преподают в школах. Её пересказывают учебники. На ней построена экономическая теория. Она подаётся не как одна из гипотез, а как трезвый взгляд на вещи. Реализм. Кто думает иначе — наивный романтик.

Проблема в том, что это сказка.

Антрополог Дэвид Гребер называет её "учредительным мифом экономики". И показывает: антропология не знает ни одного реально описанного общества, где существовала бы "чистая бартерная экономика", из которой потом выросли деньги. Ни одного. Эта схема — бартер, потом деньги, потом кредит — не история. Это идеологическая конструкция, которую учебники повторяют уже триста лет.

А как на самом деле устроена человеческая жизнь?

Попроси у коллеги гаечный ключ — он не спросит "а что я за это получу?". Помоги соседу занести диван — ты не выставишь ему счёт. Накорми голодного друга — он не подпишет договор о возврате калорий.

Гребер называет это "базовой взаимностью": если люди не считают друг друга врагами, они обычно помогают, когда потребность велика, а цена помощи невелика. Это не сентиментальность. Это основа, на которой вообще возможна совместная жизнь. Без неё

нет ни семьи, ни соседства, ни команды, ни общества.

Экономика построена на другой модели. На модели, где человек — это калькулятор выгоды с ногами.

Почему миф держится? Не потому, что он верен. А потому, что он нужен. Он нужен для поддержания всей конструкции экономического мышления. Без него рассыпается картина мира, в которой рынок — естественное состояние, а всё остальное — отклонение.

И вот что важно: миф — не безобидная ошибка.

Если человек "по природе" ищет выгоду, то жадность — не порок, а норма. Тогда помогать без расчёта — глупость. Тогда давить слабого — не подлость, а "конкуренция". Тогда система, которая награждает хищников — не больная, а "естественная" и "рациональная".

Миф о человеческой природе даёт моральное прикрытие для вполне конкретных практик. "Это не жестокость — это рынок. Это не эксплуатация — это стимулы. Это не война (пусть даже экономическая) — это конкуренция. Это не алчность — это просто так устроены люди."

2. Абсурд конкуренции

Адам Смит развернул учредительный миф экономики в целую цепочку:

1. Люди от природы склонны к обмену
2. Обмен ведёт к разделению труда
3. Разделение труда повышает производительность
4. Рынок координирует обмен
5. Конкуренция отбирает лучших
6. Прогресс обеспечен

Звучит стройно. Невидимая рука рынка.

Произнесём это вслух, без почтительной интонации.

Если десять плотников будут драться за право забить один гвоздь, то в пылу драки они случайно изобретут идеальный молоток, а дом в итоге как-нибудь сам собой получится крепче.

Это настолько тупо, что даже неловко объяснять, почему это тупо.

Дом строят не дракой. Дом строят координацией. Один копает фундамент, другой считает нагрузку, третий режет балки, четвёртый тянет проводку, пятый знает, где нельзя халтурить. Они работают вместе. Не против друг друга — вместе. Сложные вещи вообще так устроены. Мост. Больница. Оркестр. Космический корабль. Везде одно и то же: кооперация, разделение труда, общая цель, доверие.

А теперь рыночная мудрость: нет-нет, пусть лучше все дерутся. Из драки само вырастет что-то хорошее.

Это не просто ошибка. Это здравый смысл, вывернутый наизнанку.

Ладно, допустим, это просто плохой способ строить. Но что конкуренция как принцип говорит о человеке?

Конкуренция как принцип — это прямая противоположность гуманизму.

Гуманизм говорит: слабого поддержи. Конкуренция говорит: слабого отсей.

Гуманизм говорит: человек ценен сам по себе. Конкуренция говорит: человек ценен, пока побеждает.

Гуманизм говорит: помоги отстающему. Конкуренция говорит: добей отстающего, он тормозит гонку.

И эту мясорубку называют основой цивилизации? Серьёзно?

Но подождите. Если конкуренция — это отсев слабых, то на чём тогда держится сам рынок?

Чтобы рынок вообще хоть как-то работал, ему нужны вещи, которые он сам не создаёт и объяснить не может. Доверие. Право. Суды. Запрет на прямое насилие. Честность. Общие стандарты. Образование. Язык. Мораль. Ограничение монополий. Защита слабых. Наказание за мошенничество.

Уберите это — и рынок за неделю превратится в свинарник.

То есть теория, которая объявляет выгоду главным двигателем мира, тайком пользуется моралью, правом и кооперацией как бесплатными подпорками. Она не объясняет мир. Она на нём паразитирует. Как человек, который часами доказывает, что дружбы не существует, а потом просит друзей помочь с переездом.

И последний штрих, совсем уже карикатурный.

Знаете, чего на самом деле хочет победитель в конкурентной гонке? Он хочет, чтобы конкуренция закончилась. Чтобы больше никто не мешал. Чтобы он сидел на вершине один и собирал дань со всех остальных.

Победа в конкуренции — это всегда движение к монополии. К переписыванию правил под себя. К закрытию входа для других. К праву назначать цену и диктовать условия.

Культ конкуренции славит борьбу, но награждает того, кто сумел её прекратить в свою пользу.

Это не экономическая теория. Это плохой анекдот, рассказанный с серьёзным лицом.

3. Кровь

Логическая глупость — ладно. Люди верили и в плоскую землю. Но миф не просто ошибается. Он требует крови. И получает её исправно.

Потому что если выгода — высший принцип, то чужая слабость перестаёт вызывать сочувствие и тревожить совесть. Она становится бизнес-возможностью.

Чужой голод — это рынок. Чужая зависимость — это актив. Чужая бедность — это рычаг давления. Чужой труд — это сырьё, которое надо купить подешевле. Чужая страна — это ресурсная база.

А дальше вопрос только в упаковке: плеть, контракт, лицензия или армия.

3.1. Работоторговля

Работоторговля не была вспышкой средневековой дикости. Это был отлично организованный бизнес. До Америки довели 12,5 миллионов — это только по судовым документам. Примерно вдвое больше погибло при охоте на людей и перевозке. Организовали это не какие-то отморозки с большой дороги. Это был бизнес джентльменов. Лондон, Амстердам, Нант. Королевские хартии, монополии, страховки Lloyd's, акции на бирже. Бухгалтерия, дивиденды, совет директоров. Люди в париках, при должностях, с безупречной репутацией. Товаром был человек. Не хаос — система. Не дикость — цивилизация в своём честном виде.

3.2. Конго. XIX век

Конго. Конец XIX века.

Не тёмные века. Не орда дикарей. Не случайный срыв цивилизации.

Наоборот: Европа в полном сознании, при галстуках, с конференциями, бумагами и печатями.

Бельгийский король Леопольд II получает огромную территорию в центре Африки — фактически как своё владение.

Дальше начинается каучуковая лихорадка. А вместе с ней — очень современная система: администраторы, офицеры, квоты, каратели, контроль, отчётность.

Деревня не сдала норму — заложники, порка, убийства.

Патроны надо учитывать. Руки становятся доказательством.

Их отрубали у мёртвых. Их отрубали у живых. У взрослых. У детей.

Счёт шёл на миллионы.

Вот так выглядит цивилизация, когда прибыль важнее человека.

3.3. Конго. XXI век

Тот же Конго. 130 лет спустя.

Теперь здесь добывают кобальт — 70% мирового производства. Без кобальта не работают батареи. Без батарей не работают Tesla, Apple, Microsoft, Samsung.

В шахтах работают дети. Шесть лет, семь, десять. Без перчаток, без масок, в кобальтовой пыли. Пыль разъедает кожу и лёгкие. Тоннели копают вручную — они обваливаются. Смены по 12 часов. Оплата — доллар-два в день. Формально — никакого принуждения. Никто не стоит с плетью. Просто семья в долгах, работы нет, а перекупщик даёт аванс родителям. Ребёнок идёт в шахту отрабатывать. Именно так выглядит свободный выбор свободных людей. Кто не погиб — тот калека.

А в это время на другом конце цепочки роботы Tesla танцуют на презентациях, разливают шампанское и готовятся лететь на Марс.

Amnesty International это документировала. Семьи погибших подавали в суд на Tesla, Apple, Microsoft и Samsung. Суд отклонил: цепочка поставок слишком длинная, прямую связь не доказать.

Леопольд — каучук — руки.

Маск — кобальт — дети.

Другой век. Та же страна. Та же схема.

3.4. Бенгалия

Бенгалия, 1943 год. Британская Индия. Идёт Вторая мировая. Япония захватила Бирму — оттуда шёл рис. Британцы, боясь японского вторжения, проводят политику выжженной земли: уничтожают лодки и запасы риса в прибрежных районах. Циклон добывает часть урожая.

Дальше включается рынок. Спекулянты скупают зерно. Цены взлетают. Те, у кого нет денег, не могут купить еду. Еда есть — денег нет. Рынок работает идеально: товар идёт туда, где платят больше.

Умерли около трёх миллионов человек.

Лондон знал. Индийские власти просили срочные поставки зерна. Запросы отклонялись. Черчилль — будущий нобелевский лауреат по литературе — отвечал: "сами виноваты, плодятся как кролики". На вопрос о масштабах голода якобы ответил: "Если всё так плохо, почему Ганди ещё не умер?"

Нобелевский лауреат сверху, миллионы трупов снизу, и между ними — холодная имперская бухгалтерия.

3.5. Ирландия

Ирландия, 1845 год. Остров под британским правлением. Земля принадлежит английским лендлордам. Ирландские крестьяне — арендаторы на крошечных участках. Единственное, что можно вырастить на таком клочке и прокормить семью — картофель.

И тут приходит фитофтора. Грибок. Картофель гниёт прямо в земле. Урожай 1845 года погиб. И 1846-го. И следующие годы.

Но вот что интересно: Ирландия в это время производила достаточно еды. Зерно, мясо, масло, сыр. Просто всё это принадлежало лендлордам и шло на экспорт. В Англию. Под охраной. Пока ирландцы умирали от голода, из ирландских портов уходили корабли с едой.

Британское правительство придерживалось священного принципа: рынок нельзя трогать. *Laissez-faire* — «не мешайте», пусть всё идёт само. Помощь была минимальной. Арендаторов, которые не могли платить ренту, вышвыривали с земли — прямо в голод, прямо зимой, прямо с детьми.

Погибло более миллиона человек. Ещё два миллиона эмигрировали. Население Ирландии сократилось на четверть.

Контракт священнее человека. Экспорт священнее жизни. Рынок не спрашивает, кто умирает. Рынок спрашивает, что оплачено.

3.6. Фабрики

А когда в Европе рынок действительно отпустили с поводка — что получилось? Героическая свобода мастеров?

Нет. Получилось: детский труд, 14-16 часов в день, нищенские зарплаты, потогонки, трущобы без воды и света, прибыль выше безопасности, выше здоровья, выше человеческого тела.

Всё, что потом вырвали профсоюзами, законами и кровью — вырвали у "свободного рынка". Не получили в подарок. Вырвали.

Рынок сам не становится человеческим. Его приходится делать менее хищным — силой.

Вот это и есть настоящее лицо мифа. Не бодрые лекции о стимулах. Не сказки о невидимой руке. А спокойная готовность превращать чужую боль в статью дохода.

И называть это нормой.

4. Концентрация

Ладно, скажут — это история. Рабство отменили, колонии закончились. Сейчас всё цивилизованнее.

Может быть. Но даже без плетей и армий система работает в одном направлении.

Простой пример. Два человека играют в игру. Монетка — орёл или решка. Ставка — 1 монета. У одного в кармане 100, у другого — 2.

Тот, у кого 100, может проиграть 99 раз подряд и остаться в игре. Тот, у кого 2 — вылетит после двух неудач.

Правила одинаковые. Но у богатого есть запас на ошибки, а у бедного — нет.

Это математика. Раннее преимущество кормит само себя. И это при идеально честных правилах.

А теперь вспомним, что реальный бизнес к честным правилам не стремится. Он стремится правила переписать под себя, вход для других закрыть, а свой выигрыш превратить в возможность выигрывать дальше.

Даже без жульничества система едет к концентрации. С жульничеством — летит.

Концентрация — это механизм. Но как конкретно захватывают готовое?

Один из самых известных примеров — конкиста. Конкистадоры в массовом сознании — головорезы с мечами. Но экспедиция Кортеса была коммерческим предприятием. Инвесторы. Кредиты. Участники получали доли от добычи — как акционеры. 20% короне. Купцы-банкиры из Севильи давали займы под будущее золото.

Конкиста была венчурным капитализмом XVI века.

Пять веков спустя — та же схема. Только вместо золота ацтеков — интернет.

4.1. Конкиста интернета

Google не создал интернет. Он пришёл на готовое.

Интернет построили свободные люди для себя. Каждый компьютер мог быть узлом сети. Каждый мог поднять почтовый сервер у себя дома. Каждый мог запустить сайт, вести DNS-зону, быть полноценным участником. Протоколы IP, TCP, DNS, HTTP — бесплатные, открытые, общие. HTML, CSS, JavaScript — свободные стандарты. Почта, форумы, чаты — всё существовало до Google.

Поисковики? Yahoo и AltaVista были до Google. Карты? MapQuest. Почта? Hotmail и Mail.com. Переводчики? BabelFish. Рекламные сети? DoubleClick. Мобильные ОС? Symbian, Palm, BlackBerry. Android Google купил у стартапа. До анонса iPhone прототипы выглядели как BlackBerry. После — резко переделали под iPhone. CEO Google в это время сидел в совете директоров Apple. YouTube? Купили в 2006-м. Контент создают миллионы людей бесплатно. Деньги собирает Google. Chrome? Построили на чужом движке, захватили 65% рынка, теперь диктуют стандарты веба.

Google не изобрёл ничего. Он взял то, что уже существовало, и построил вокруг этого

машину по сбору денег и контроля.

Это не инновация. Это конкиста.

Сегодня: хочешь, чтобы тебя нашли — плати Google. Хочешь рекламировать бизнес — плати Google. Хочешь зарабатывать на сайте — плати Google. Причём правила игры устроены так, что маленький не пробьётся. SEO работает для гигантов с миллионами страниц — даже если технически это помойка. Для маленького сайта с десятью идеальными страницами — не работает. Ворота открыты только для тех, кто уже большой.

С Meta — та же история.

До Facebook общение в сети было свободным. Форумы — тысячи, миллионы. phpBB, SMF, myBB — бесплатные, свободные, свои. Чаты, IRC, веб-мессенджеры. Любой мог запустить площадку для своего сообщества. Общение принадлежало людям.

Facebook не принёс ничего нового в технологическом смысле. Он принёс технологию уничтожения свободного общения. Технологию централизации. Сегодня для миллионов людей немыслимо написать другу, не поделившись этим с Цукербергом. Немыслимо прожить день, не сожрав порцию контента, которую для тебя отобрал алгоритм.

И вот как этот алгоритм работает: всё, что вовлекает — поднимается. Всё, что не вовлекает — тонет. Что вовлекает лучше всего? Скандал, страх, гнев, тупость, эмоциональный мусор. Качественный контент требует усилий — он тонет. Говно расходуется быстро — оно всплывает. Это не баг. Это бизнес-модель.

Это фабрика по добыче человеческого времени. Работает на микро-дозах дофамина. Капельница. Зависимость жёстче, чем от многих наркотиков, потому что она встроена в каждую минуту жизни. Опиумные войны — детский утренник по сравнению с этим.

И люди, создавшие свободный интернет, потеряли его. Сеть, которую строили инженеры, учёные, энтузиасты — для общения, для знаний, для свободы — превратилась в частную плантацию по выкачиванию внимания и денег.

Сеть, созданную для всех, захватили те, кто её не строил.

5. Творчество на продажу

Интернет действительно демократизировал музыку. Каждый музыкант получил возможность выложить свою музыку на свой сайт и получить доступ к слушателям всего мира. Так и было — в свободном интернете.

А в новом интернете сайт музыканта посетят только те, кому он лично дал адрес. Google бесплатно не приведёт никого. То есть мама, бабушка и пара друзей — и те под давлением.

Поэтому музыкант идёт на Spotify. И тут ему рассказывают красивую историю: любой может записать трек в спальне и выложить его. Тысячи артистов, миллионы песен, бесконечный выбор. Свобода!

Теперь посмотрим на цифры.

Три лейбла — Universal, Sony, Warner — контролируют около 70% рынка. Но это не 70% песен. Это 70% денег. И это ещё мягко сказано, потому что остальные 30% размазаны между миллионами артистов, которые делят крохи.

Стриминги изменили не распределение власти — они изменили механизм сбора дани.

Раньше музыкант записывал альбом, печатал диски, продавал их. Мог поехать в тур, продавать мерч, жить с этого. Были независимые лейблы, дистрибьюторы, магазины. Много ворот — много путей.

Сегодня ворота одни: стриминг. Если тебя нет на Spotify — тебя нет. Точка.

И вот как устроены эти ворота. Ты загружаешь песню. Она попадает в океан из ста миллионов треков. Чтобы тебя услышали, тебе нужно попасть в плейлист. Плейлисты контролируют редакторы Spotify и алгоритмы. Кого они продвигают? Тех, кто уже популярен. Тех, за кем стоит лейбл с деньгами на промо. Тех, кто платит за попадание в плейлист — да, это существует.

Независимый артист может записать гениальный альбом — и получить 47 прослушиваний. Не потому что музыка плохая. А потому что алгоритм его не видит, плейлисты его не берут, промо-бюджета нет.

А сколько платит Spotify за прослушивание? Примерно \$0.003-0.004. Чтобы заработать тысячу долларов, нужно 300 000 прослушиваний. Для независимого артиста это космос.

Куда идут реальные деньги? Лейблам, которые владеют каталогами. Spotify, который владеет платформой. Артисту — ошмётки.

Это не демократизация. Это феодализм с удобным интерфейсом. Раньше лейблы контролировали запись и дистрибуцию. Теперь они контролируют запись, а стриминги контролируют дистрибуцию и внимание. Ворот стало меньше, не больше.

И вот что важно: 70% у трёх лейблов — это не "ну, осталось же 30%". Это значит, что три конторы решают, что будет слушать планета. Какая музыка получит промо. Какие артисты попадут в плейлисты. Какой звук станет мейнстримом. Остальные 30% — это шум за стеной, который почти никто не слышит.

Свободный рынок музыки? Покажите, где он есть. Я вижу три башни и миллионы людей, которые платят им за вход.

5.1. Авторское право

Может, хотя бы авторское право защищает музыканта?

В теории — да. Оно создано для защиты автора. Чтобы творец получал вознаграждение за свой труд. Чтобы никто не мог украсть его работу.

На практике авторское право — это машина по отделению автора от его денег.

Как это работает? Музыкант подписывает контракт с лейблом. Отдаёт права на свои песни

— иногда навсегда. Лейбл владеет каталогом. Лейбл получает основную часть доходов. Артист получает копейки — если вообще получает. Сколько музыкантов умерло в нищете, пока их песни приносили миллионы — только не им?

То же с книгами. То же с фильмами. То же с софтом. Автор создаёт. Корпорация владеет. Автор получает ошмётки или фиксированную сумму один раз. Корпорация получает ренту десятилетиями.

Авторское право защищает не автора. Оно защищает того, кто купил права у автора. Чаще всего — в момент, когда автор был молод, беден и не имел переговорной позиции.

Это не баг системы. Это её главная функция. Инструмент, созданный якобы для творца, работает против творца — и это неотъемлемая часть современного рынка. Такая же, как контроль над платформами, сетевые эффекты и ворота.

5.2. Те, кто не играет

Впрочем, есть те, кто никогда не играл в эту игру.

Панк с самого начала был про Do It Yourself. Сам пишешь, сам записываешь, сам печатаешь обложки, сам организуешь концерты, сам продаёшь кассеты из рюкзака. Никаких лейблов. Никаких ворот. Никаких алгоритмов, решающих, достоин ли ты быть услышанным.

Собственные фэнзины вместо музыкальных журналов. Собственные площадки вместо клубов, которые берут 80% выручки. Собственные сети распространения — из рук в руки, от города к городу.

То, что сегодня называют "панком" на Spotify — это MTV-версия. Причёсанная, одобренная, безопасная. Прошедшая через ворота, а значит — уже не панк. Потому что панк — это не звук и не причёска. Это отказ стоять в очереди к чужим воротам.

И вот что интересно: DIY-сцена существует до сих пор. По всему миру. Концерты в подвалах, записи на коленке, дистрибуция через Bandcamp и собственные сайты, сообщества, которые живут вне алгоритмов. Их не видно из мейнстрима — но они есть. И они доказывают, что музыка возможна без трёх лейблов и без стриминговой капельницы.

Просто этот путь не масштабируется в миллиарды. А значит, для рынка он не существует.

6. Голуби Скиннера

А как вообще принимаются решения в корпоративном мире? Рационально?

В 1948 году психолог Скиннер провёл эксперимент. Посадил голубей в клетки с кормушкой. Еда выдавалась автоматически, через случайные интервалы. Никакой связи с поведением птицы — просто рандом.

Через некоторое время голуби начали выполнять ритуалы. Один крутился против часовой

стрелки. Другой тыкался головой в угол. Третий махал крыльями определённым образом. Каждый "верил", что именно это действие вызывает еду. Потому что однажды он так сделал — и еда появилась. После этого значит вследствие этого. Суеверие.

Теперь смотрим на корпоративный мир.

Meta уволила 11 000 человек в ноябре 2022-го. Потом ещё 10 000 весной. Акции не рухнули. Маск купил Twitter и уволил 80% — из 7 500 сотрудников осталось полторы тысячи. Сервис не умер. По крайней мере, не сразу.

И что началось? Волна увольнений по всей индустрии. Google, Amazon, Microsoft — все побежали резать штаты. Не потому что программисты стали не нужны. Не потому что посчитали и поняли. А потому что Meta сделала — и ничего. Маск сделал — и ничего. Значит, можно. Значит, надо. А следом — компании поменьше. Те, у кого не было ни масштаба Meta, ни подушки Google. Но раз большие режут — значит так правильно. Копировали паттерн, не понимая зачем.

Голубь крутится против часовой стрелки. Еда появляется. Работает.

Amazon вышел в облака и заработал миллиарды. Через пять лет половина индустрии переехала на AWS. Не потому что это технически лучшее решение для каждого случая. Не потому что сели и сравнили. А потому что "Amazon так сделал и заработал". После значит вследствие.

Компании копируют друг друга как голуби копируют случайный паттерн. Open space — потому что Google. Бесплатные сэки — потому что Google. Agile — потому что кто-то сказал, что работает. OKR — потому что Google. Увольнения — потому что Meta и Маск. Возврат в офис — потому что все возвращают.

Никто не спрашивает: а это точно причина успеха? Или корреляция? Или случайность?

Amazon зарабатывает на облаках. Но Amazon — это ещё гигантский магазин, Prime, логистика, тысяча других вещей. Может, облака работают для Amazon потому, что он Amazon? А не потому, что облака — магия?

Маск уволил 80% Twitter — и сервис работает. Но может сервис работает потому, что его годами строили те самые люди, которых он уволил? И инерция системы тянет ещё год-два, пока всё не начнёт сыпаться?

(Спойлер: посыпалось. Рекламодатели ушли, выручка рухнула, оценка компании упала втрое, качественные пользователи разбежались, спам и боты выросли)

Но кого это волнует? Голубь крутится. Еда появляется. Значит, работает.

Корпоративная культура — это машина по производству суеверий. Успех случаен — но его объяснят задним числом. Неудача случайна — но виноватого найдут. И все будут копировать победителя, не понимая, что именно он сделал правильно. И сделал ли вообще.

После — не значит вследствие. Но это слишком сложная мысль для голубя.

7. Вопреки

После всей этой грязи хочется спросить: а что вообще работает? Если рынок — это концентрация, конкиста, суеверия и кровь, то на чём тогда держится цивилизация?

Ответ простой: на том, что работает вопреки рынку. Или вообще без него.

Ребёнка не выращивает рынок. Родители не встают ночью к младенцу, подсчитав ROI. Не кормят его, потому что это выгодная инвестиция. Не учат ходить, потому что ждут дивидендов. Ребёнок — это годы труда, недосыпа, тревоги и любви. Бесплатно. Без контракта. Без KPI.

Язык не создан ради прибыли. Никто не запатентовал русский и не берёт лицензионные отчисления за каждое слово. Язык — это тысячи лет коллективной работы, переданной бесплатно. Каждый получает его даром и передаёт дальше даром.

Наука не выросла из жадности. Коперник был церковным каноником — астрономией занимался в свободное время. Галилей жил на университетскую зарплату и покровительство двора. Ньютон был профессором, потом государственным служащим. Эйнштейн писал про относительность, работая в патентном бюро — не в венчурном фонде "Монетизация пространства-времени".

Фундаментальная наука до сих пор держится на университетах, государственных грантах, публичных институтах. Не на рынке. Рынок приходит потом — когда уже есть что монетизировать, патентовать, закрывать и продавать.

А теперь посмотрим на технологии.

Linux. Один из важнейших фундаментов современного мира. Серверы, облака, Android, суперкомпьютеры, роутеры, телевизоры, холодильники — всё это работает на Linux. Миллиарды устройств. Триллионы долларов бизнеса построено на этом фундаменте.

Кто это создал? Корпорация с KPI и бонусами за перформанс?

Нет. Тысячи людей по всему миру. Писали код, спорили, исправляли, документировали, проверяли — годами, десятилетиями. Не потому что перед каждым маячил мешок золота. А потому что хотели сделать хорошую, работающую, свободную вещь. Потому что любили мастерство. Потому что хотели делиться. Потому что считали, что знание не должно сидеть под замком.

Это не благотворительность. Это другая система ценностей. Параллельная вселенная, где качество, свобода и общая польза важнее быстрой прибыли.

SQLite — ещё один пример. Маленькая, надёжная, встраиваемая база данных. Без пафоса, без маркетинга. Просто хорошо сделанная вещь.

На чём она стоит? На каждом Android. На каждом iPhone. На каждом Mac. В Chrome, Firefox,

Safari. В Adobe, в Skype, в тысячах приложений. Миллиарды устройств. Миллиарды долларов заработаны на продуктах, которые используют SQLite.

Сколько из этих миллиардов получили создатели? Почти ничего. Они сделали это не ради денег. Они сделали это, чтобы была хорошая, надёжная, бесплатная база данных для всех.

И вот на таких вещах реально держится цифровой мир. Не на магии рынка. На труде людей, которые решили делиться, а не продавать.

Рынок очень любит присваивать себе эти заслуги.

Схема простая. Сначала энтузиасты, учёные, инженеры, сообщества создают что-то полезное. Из любопытства, из профессиональной гордости, из желания сделать мир лучше. Бесплатно или за скромные зарплаты.

Потом приходит рынок. Берёт готовое. Строит сверху платформу, сервис, продукт. Ставит кассу на входе. Закрывает доступ. Монетизирует. Патентует. Лицензирует.

А потом ещё рассказывает, что это он всё создал. Что без священной мотивации прибыли ничего бы не было. Что рынок — источник инноваций.

Это как если бы мародёр пришёл в построенный дом, повесил замок на дверь и объявил себя архитектором.

Вот и получается странная картина.

Всё самое важное в человеческой цивилизации создано либо вне рынка, либо вопреки ему. Язык, наука, воспитание, базовые технологии, фундаментальные знания, открытые стандарты, свободный софт — всё это плоды кооперации, любопытства, профессиональной гордости и желания делиться.

Рынок умеет другое. Он умеет приходить на готовое, ставить кассу и объявлять себя источником всего. Умеет закрывать доступ, строить ворота, собирать ренту. Умеет переписывать историю так, будто без жадности ничего бы не было.

Но это ложь. Жадность — плохой строитель. Она хороший захватчик. Хороший паразит. Но строит не она.

Строят те, кому не всё равно.

8. Что делать

Вот здесь начинается самое неприятное.

После всей этой анатомии хочется сказать что-нибудь бодрое. Давайте вернём рынок на место инструмента. Ограничим жадность правом. Построим справедливую систему. Всё будет хорошо.

Не будет.

Проблема глубже. Это не поломка, которую можно починить. Это дилемма заключённого, размазанная по всей цивилизации.

Дилемма заключённого — классическая задача из теории игр. Двое арестованы. Каждый может молчать или сдать другого. Если оба молчат — оба получают мало. Если оба сдают — оба получают много. Но если один молчит, а другой сдаёт — предатель выходит свободным, а честный получает максимум. Рациональный выбор для каждого — предать. Даже если оба понимают, что взаимное молчание лучше для обоих.

Система устроена так, что карает за благородство. Не врешь — проигрываешь тому, кто врёт. Не давишь слабого — проигрываешь тому, кто давит. Не торгуешь совестью — проигрываешь тому, кто торгует. Играешь честно — проигрываешь тому, кто жульничает.

Человек, который отказывается быть хищником, в этой системе слишком часто выглядит не героем, а идиотом. Не потому что он плохой. А потому что сам механизм заточен перемалывать приличных людей в сырьё для наглых.

Красивого технического выхода нет. Нет такой кнопки, после которой хищная система вдруг согласится быть доброй. Нет такого закона, который отменит культ выгоды, если он уже сидит в головах, в привычках, в языке успеха, в школьных мечтах, в представлении о том, что значит "сильный человек".

Но из этого не следует, что надо всё взорвать.

Это было бы слишком просто и слишком глупо. История показывает ясно: когда большие системы рушат в слепой ярости, власть не исчезает. Она переползает к ещё более жестоким, тупым и голодным. На место старых хищников приходят новые, обычно хуже прежних. Хаос редко становится раем. Чаще — кормовой базой для очередных живодёров.

Революции пожирают своих детей. Это не метафора. Это статистика.

Значит, выход не в разрушении. И не в смирении.

Выход — в разъедании.

Как ржавчина разъедает железо. Как корни разламывают бетон. Как другая логика медленно делает старую логику не единственной.

Linux — один из лучших примеров того, как это работает.

Мир IT без Linux, без Git, без свободных библиотек, без открытого кода был бы гораздо злее, тупее, дороже и жёстче. Намного больше власти сидело бы в закрытых башнях. Намного хуже был бы коммерческий софт — потому что у него не было бы рядом живого конкурента. Не просто технического — нравственного.

Linux разъел цифровой мир не потому, что победил рынок его же оружием. А потому что

огромное количество людей сказало очень простое "нет".

Нет — культу закрытости. Нет — идее, что знание должно сидеть под замком. Нет — представлению о человеке как о существе, которое шевелится только за деньги.

Они просто начали делать хорошие, красивые, нужные вещи. Потому что любили мастерство. Потому что хотели делиться. Потому что не хотели жить в полностью заасфальтированном мире корпоративной мерзости.

Вот это и есть настоящий выход.

Не финальная победа добра под фанфары. Не волшебная реформа сверху. Не великий день, после которого человечество вдруг перестанет быть собой.

А кое-что попроще и потруднее.

Всё больше людей начинают понимать, что доблесть — это не заработать миллион к двадцати восьми. Не научиться красиво продавать пустоту. Не стать успешным хищником с вежливой улыбкой.

Доблесть — это остаться человеком в мире, который каждый день уговаривает стать функцией выгоды.

Не предать себя за комфорт. Не принять мерзость за норму. Не начать восхищаться тем, что должно вызывать отвращение.

А дальше начинается самое важное.

Когда такие люди не просто понимают это внутри себя, а начинают жить так. Каждый день. В своём маленьком пространстве.

В своей семье. В кругу друзей. В своей школе.

В своём кружке. В своей мастерской. В своём коде.

В своей маленькой профессиональной среде. В своём отношении к младшим, слабым, зависимым, новичкам. В том, как объясняют, делятся, учат, чинят, строят, нанимают.

Так рождаются маленькие миры — свои микро-вселенные.

Сначала они крошечные. Иногда — просто двое или трое, которые договорились не жить по скотским правилам. Иногда — проект. Иногда — сообщество. Иногда — этика профессии. Иногда — кусок интернета, где ещё можно дышать. Иногда — семья, которая не воспроизводит рынок у себя на кухне.

Большинство из этих миров не станут империями. И хорошо. Их задача не в том, чтобы захватить планету. Их задача — доказывать практикой, что человек не сводится к выгоде. Что можно делать хорошо не только за страх и деньги. Что знание можно не прятать. Что

силу можно ограничивать. Что слабого можно не давить.

Потом такие миры начинают узнавать друг друга. Соединяться. Обмениваться людьми, смыслами, инструментами. Из кружков вырастают сообщества. Из сообществ — экосистемы. Некоторые дорастают до размеров Linux. Некоторые перерастают.

И тогда мир хищников получает по-настоящему опасного врага. Не очередного тирана. Не очередную партию. Не очередной культ силы. А параллельную цивилизацию ценностей, которая умеет жить без поклонения жадности.

Это не быстрый путь. Это не зрелищный путь.

Это путь людей упрямых, стойких и часто неблагодарно занятых. Тех, кто строит не башню для себя, а среду для других. Тех, кто понимает, что иногда главное политическое действие — не захватить министерство, а не дать ещё одному клочку мира превратиться в рынок унижения.

Не разрушать ради удовольствия разрушения — история слишком часто показывала, чем это кончается. Не мечтать о хаосе, из которого якобы родится свобода — из хаоса обычно рождается новый мясник.

А выращивать вокруг себя миры, где человек остаётся человеком. Где не всё продаётся. Где не всякая слабость — проигрыш. Где знание — не только товар. Где сильный — не всегда прав. Где порядочность не объявлена формой глупости.

Это и есть настоящая работа.

Не истерика. Не романтика баррикад. Не новая религия.

Медленное строительство миров, в которых достоинство важнее выгоды.

Такие миры сначала кажутся маленькими. Потом оказывается, что именно они и держат небо.

Так будет.

Хой!
