

Міф про жадібну людину



Олег Лафокс

Зміст

Про що це	2
1. Міф	2
2. Абсурд конкуренції	3
3. Кров	4
3.1. Работоргівля	5
3.2. Конго. XIX століття	5
3.3. Конго. XXI століття	5
3.4. Бенгалія	6
3.5. Ірландія	6
3.6. Фабрики	7
4. Концентрація	7
4.1. Конкіста інтернету	8
5. Творчість на продаж	9
5.1. Авторське право	10
5.2. Ті, хто не грає	11
6. Голуби Скіннера	11
7. Всупереч	12
8. Що робити	14

Про що це

Існує точка зору: людина — істота насамперед економічна. Головна рушійна сила — пошук вигоди. Економічністю визначаються цінності, стосунки зі світом, стосунки з людьми. Ця точка зору настільки поширена, що стала основою цілої науки. У 2024 році 40% студентів у Німеччині вступили на економічні напрямки. Для порівняння: на медицину — 5%. У Німеччині на кожного лікаря випускається 8 економістів. Втім, це типово.

Економіка побудована на історії про людину, яка шукає вигоду в усьому. Це засновницький міф економіки. Він не підтверджений ні антропологією, ні історією. Це нормально для міфу. Міфи про Сізіфа чи Геракла теж нічим не підтверджені. Але цей міф не безневинний: він дає моральне прикриття цілком конкретним аморальним практикам.

Стаття — про ці практики і про те, що їм можна протиставити.

1. Міф

Якщо дивитися на цю цивілізацію трохи збоку, перше, що впадає в око — історія, яку тут розповідають про людину.

Історія така. Людина за своєю природою — істота, яка порівнює, обмінюється і шукає максимальну вигоду. Так було завжди. Спочатку люди мінялися напряму — бартер. Потім винайшли гроші, щоб мінятися зручніше. Потім вирости ринки, економіка, банки, біржі та біткоїн. Все це — природний розвиток людської природи.

Цю історію викладають у школах. Її переказують підручники. На ній побудована економічна теорія. Вона подається не як одна з гіпотез, а як тверезий погляд на речі. Реалізм. Хто думає інакше — наївний романтик.

Проблема в тому, що це казка.

Антрополог Девід Гребер називає її "засновницьким міфом економіки". І показує: антропологія не знає жодного реально описаного суспільства, де існувала б "чиста бартерна економіка", з якої потім вирости гроші. Жодного. Ця схема — бартер, потім гроші, потім кредит — не історія. Це ідеологічна конструкція, яку підручники повторюють уже триста років.

А як насправді влаштоване людське життя?

Попроси в колеги гайковий ключ — він не запитає "а що я за це отримаю?". Допоможи сусідові занести диван — ти не виставиш йому рахунок. Нагодуй голодного друга — він не підпише договір про повернення калорій.

Гребер називає це "базовою взаємністю": якщо люди не вважають одне одного ворогами, вони зазвичай допомагають, коли потреба велика, а ціна допомоги невелика. Це не сентиментальність. Це основа, на якій взагалі можливе спільне життя. Без неї немає ні сім'ї, ні сусідства, ні команди, ні суспільства.

Економіка побудована на іншій моделі. На моделі, де людина — це калькулятор вигоди з

ногами.

Чому міф тримається? Не тому, що він правдивий. А тому, що він потрібний. Він потрібний для підтримання всієї конструкції економічного мислення. Без нього розсипається картина світу, в якій ринок — природний стан, а все інше — відхилення.

І ось що важливо: міф — не безневинна помилка.

Якщо людина "за природою" шукає вигоду, то жадібність — не вада, а норма. Тоді допомагати без розрахунку — дурість. Тоді тиснути слабкого — не підлість, а "конкуренція". Тоді система, яка нагороджує хижаків — не хвора, а "природна" і "раціональна".

Міф про людську природу дає моральне прикриття для цілком конкретних практик. "Це не жорстокість — це ринок. Це не експлуатація — це стимули. Це не війна (хай навіть економічна) — це конкуренція. Це не зажерливість — це просто так влаштовані люди."

2. Абсурд конкуренції

Адам Сміт розгорнув засновницький міф економіки в цілий ланцюжок:

1. Люди від природи схильні до обміну
2. Обмін веде до поділу праці
3. Поділ праці підвищує продуктивність
4. Ринок координує обмін
5. Конкуренція відбирає найкращих
6. Прогрес забезпечено

Звучить струнко. Невидима рука ринку.

Вимовмо це вголос, без шанобливої інтонації.

Якщо десять теслярів битимуться за право забити один цвях, то в запалі бійки вони випадково винайдуть ідеальний молоток, а будинок у підсумку якось сам собою вийде міцнішим.

Це настільки тупо, що навіть ніяково пояснювати, чому це тупо.

Будинок будують не бійкою. Будинок будують координацією. Один копає фундамент, інший рахує навантаження, третій ріже балки, четвертий тягне проводку, п'ятий знає, де не можна халтурити. Вони працюють разом. Не проти одне одного — разом. Складні речі взагалі так влаштовані. Міст. Лікарня. Оркестр. Космічний корабель. Скрізь одне й те саме: кооперація, поділ праці, спільна мета, довіра.

А тепер ринкова мудрість: ні-ні, хай краще всі б'ються. З бійки саме виросте щось хороше.

Це не просто помилка. Це здоровий глузд, вивернутий навиворіт.

Гаразд, припустимо, це просто поганий спосіб будувати. Але що конкуренція як принцип говорить про людину?

Конкуренція як принцип — це пряма протилежність гуманізму.

Гуманізм каже: слабкого підтримай. Конкуренція каже: слабкого відсій.

Гуманізм каже: людина цінна сама по собі. Конкуренція каже: людина цінна, поки перемагає.

Гуманізм каже: допоможи тому, хто відстає. Конкуренція каже: добий того, хто відстає, він гальмує перегони.

І цю м'ясорубку називають основою цивілізації? Серйозно?

Але зачекайте. Якщо конкуренція — це відсів слабких, то на чому тоді тримається сам ринок?

Щоб ринок взагалі хоч якось працював, йому потрібні речі, які він сам не створює і пояснити не може. Довіра. Право. Суди. Заборона на пряме насильство. Чесність. Спільні стандарти. Освіта. Мова. Мораль. Обмеження монополій. Захист слабких. Покарання за шахрайство.

Заберіть це — і ринок за тиждень перетвориться на свинарник.

Тобто теорія, яка оголошує вигоду головним двигуном світу, потайки користується мораллю, правом і кооперацією як безкоштовними підпорками. Вона не пояснює світ. Вона на ньому паразитує. Як людина, яка годинами доводить, що дружби не існує, а потім просить друзів допомогти з переїздом.

І останній штрих, зовсім уже карикатурний.

Знаєте, чого насправді хоче переможець у конкурентних перегонах? Він хоче, щоб конкуренція закінчилася. Щоб більше ніхто не заважав. Щоб він сидів на вершині сам і збирав данину з усіх інших.

Перемога в конкуренції — це завжди рух до монополії. До переписування правил під себе. До закриття входу для інших. До права призначати ціну і диктувати умови.

Культ конкуренції славить боротьбу, але нагороджує того, хто зумів її припинити на свою користь.

Це не економічна теорія. Це поганий анекдот, розказаний із серйозним обличчям.

3. Кров

Логічна дурість — гаразд. Люди вірили і в плоску землю. Але міф не просто помиляється. Він

вимагає крові. І отримує її справно.

Тому що якщо вигода — найвищий принцип, то чужа слабкість перестає викликати співчуття і турбувати совість. Вона стає бізнес-можливістю.

Чужий голод — це ринок. Чужа залежність — це актив. Чужа бідність — це важіль тиску. Чужа праця — це сировина, яку треба купити дешевше. Чужа країна — це ресурсна база.

А далі питання лише в упаковці: батіг, контракт, ліцензія чи армія.

3.1. Работоргівля

Работоргівля не була спалахом середньовічної дикості. Це був чудово організований бізнес. До Америки довели 12,5 мільйонів — це лише за судновими документами. Приблизно вдвічі більше загинуло під час полювання на людей і перевезення. Організували це не якісь відморозки з великої дороги. Це був бізнес джентльменів. Лондон, Амстердам, Нант. Королівські хартії, монополії, страховки Lloyd's, акції на біржі. Бухгалтерія, дивіденди, рада директорів. Люди в перуках, при посадах, з бездоганною репутацією. Товаром була людина. Не хаос — система. Не дикість — цивілізація у своєму чесному вигляді.

3.2. Конго. XIX століття

Конго. Кінець XIX століття.

Не темні віки. Не орда дикунів. Не випадковий зрив цивілізації.

Навпаки: Європа в повній свідомості, при краватках, з конференціями, паперами і печатками.

Бельгійський король Леопольд II отримує величезну територію в центрі Африки — фактично як своє володіння.

Далі починається каучукова лихоманка. А разом з нею — дуже сучасна система: адміністратори, офіцери, квоти, карателі, контроль, звітність.

Село не здало норму — заручники, порка, вбивства.

Патрони треба обліковувати. Руки стають доказом.

Їх відрубували в мертвих. Їх відрубували в живих. У дорослих. У дітей.

Рахунок ішов на мільйони.

Ось так виглядає цивілізація, коли прибуток важливіший за людину.

3.3. Конго. XXI століття

Те саме Конго. 130 років потому.

Тепер тут видобувають кобальт — 70% світового виробництва. Без кобальту не працюють

батареї. Без батарей не працюють Tesla, Apple, Microsoft, Samsung.

У шахтах працюють діти. Шість років, сім, десять. Без рукавичок, без масок, у кобальтовому пилу. Пил роз'їдає шкіру і легені. Тунелі копають вручну — вони обвалюються. Зміни по 12 годин. Оплата — долар-два на день. Формально — жодного примусу. Ніхто не стоїть з батогом. Просто сім'я в боргах, роботи немає, а перекупник дає аванс батькам. Дитина йде в шахту відпрацьовувати. Саме так виглядає вільний вибір вільних людей. Хто не загинув — той каліка.

А в цей час на іншому кінці ланцюжка роботи Tesla танцюють на презентаціях, розливають шампанське і готуються летіти на Марс.

Amnesty International це задокументувала. Сім'ї загиблих подавали до суду на Tesla, Apple, Microsoft і Samsung. Суд відхилив: ланцюжок постачання занадто довгий, прямий зв'язок не довести.

Леопольд — каучук — руки. Маск — кобальт — діти.

Інше століття. Та сама країна. Та сама схема.

3.4. Бенгалія

Бенгалія, 1943 рік. Британська Індія. Триває Друга світова. Японія захопила Бірму — звідти йшов рис. Британці, боячись японського вторгнення, проводять політику випаленої землі: знищують човни та запаси рису в прибережних районах. Циклон добиває частину врожаю.

Далі вмикається ринок. Спекулянти скуповують зерно. Ціни злітають. Ті, в кого немає грошей, не можуть купити їжу. Їжа є — грошей немає. Ринок працює ідеально: товар іде туди, де платять більше.

Померли близько трьох мільйонів людей.

Лондон знав. Індійська влада просила термінових поставок зерна. Запити відхилилися. Черчилль — майбутній нобелівський лауреат з літератури — відповідав: "самі винні, плодяться як кролики". На питання про масштаби голоду нібито відповів: "Якщо все так погано, чому Ганді ще не помер?"

Нобелівський лауреат зверху, мільйони трупів знизу, і між ними — холодна імперська бухгалтерія.

3.5. Ірландія

Ірландія, 1845 рік. Острів під британським правлінням. Земля належить англійським лендлордам. Ірландські селяни — орендарі на крихітних ділянках. Єдине, що можна виростити на такому клаптику і прогодувати сім'ю — картопля.

І тут приходить фітофтора. Грибок. Картопля гние просто в землі. Урожай 1845 року загинув. І 1846-го. І наступні роки.

Але ось що цікаво: Ірландія в цей час виробляла достатньо їжі. Зерно, м'ясо, масло, сир.

Просто все це належало лендлордам і йшло на експорт. До Англії. Під охороною. Поки ірландці вмирали від голоду, з ірландських портів виходили кораблі з їжею.

Британський уряд дотримувався священного принципу: ринок не можна чіпати. *Laissez-faire* — «не заважайте», хай усе йде само. Допомога була мінімальною. Орендарів, які не могли платити ренту, викидали з землі — просто в голод, просто взимку, просто з дітьми.

Загинуло понад мільйон людей. Ще два мільйони емігрували. Населення Ірландії скоротилося на чверть.

Контракт священніший за людину. Експорт священніший за життя. Ринок не питає, хто вмирає. Ринок питає, що оплачено.

3.6. Фабрики

А коли в Європі ринок справді відпустили з повідка — що вийшло? Героїчна свобода майстрів?

Ні. Вийшло: дитяча праця, 14-16 годин на день, жебрацькі зарплати, потогінки, нетрі без води і світла, прибуток вище за безпеку, вище за здоров'я, вище за людське тіло.

Все, що потім вирвали профспілками, законами і кров'ю — вирвали у "вільного ринку". Не отримали в подарунок. Вирвали.

Ринок сам не стає людяним. Його доводиться робити менш хижим — силою.

Ось це і є справжнє обличчя міфу. Не бадьорі лекції про стимули. Не казки про невидиму руку. А спокійна готовність перетворювати чужий біль на статтю доходу.

І називати це нормою.

4. Концентрація

Гаразд, скажуть — це історія. Рабство скасували, колонії закінчилися. Зараз усе цивілізованіше.

Може бути. Але навіть без батогів і армій система працює в одному напрямку.

Простий приклад. Двоє людей грають у гру. Монетка — орел чи решка. Ставка — 1 монета. В одного в кишені 100, в іншого — 2.

Той, у кого 100, може програти 99 разів поспіль і залишитися в грі. Той, у кого 2 — вилетить після двох невдач.

Правила однакові. Але в багатого є запас на помилки, а в бідного — немає.

Це математика. Рання перевага годує сама себе. І це при ідеально чесних правилах.

А тепер згадаймо, що реальний бізнес до чесних правил не прагне. Він прагне правила переписати під себе, вхід для інших закрити, а свій виграш перетворити на можливість вигравати далі.

Навіть без шахрайства система їде до концентрації. З шахрайством — летить.

Концентрація — це механізм. Але як конкретно захоплюють готове?

Один із найвідоміших прикладів — конкіста. Конкістадори в масовій свідомості — головорізи з мечами. Але експедиція Кортеса була комерційним підприємством. Інвестори. Кредити. Учасники отримували частки від здобичі — як акціонери. 20% короні. Купці-банкіри з Севільї давали позики під майбутнє золото.

Конкіста була венчурним капіталізмом XVI століття.

П'ять століть потому — та сама схема. Тільки замість золота ацтеків — інтернет.

4.1. Конкіста інтернету

Google не створив інтернет. Він прийшов на готове.

Інтернет побудували вільні люди для себе. Кожен комп'ютер міг бути вузлом мережі. Кожен міг підняти поштовий сервер у себе вдома. Кожен міг запустити сайт, вести DNS-зону, бути повноцінним учасником. Протоколи IP, TCP, DNS, HTTP — безкоштовні, відкриті, спільні. HTML, CSS, JavaScript — вільні стандарти. Пошта, форуми, чати — все існувало до Google.

Пошуковики? Yahoo і AltaVista були до Google. Карти? MapQuest. Пошта? Hotmail і Mail.com. Перекладачі? Babelfish. Рекламні мережі? DoubleClick. Мобільні ОС? Symbian, Palm, BlackBerry. Android Google купив у стартапа. До анонсу iPhone прототипи виглядали як BlackBerry. Після — різко переробили під iPhone. CEO Google в цей час сидів у раді директорів Apple. YouTube? Купили в 2006-му. Контент створюють мільйони людей безкоштовно. Гроші збирає Google. Chrome? Побудували на чужому коді, захопили 65% ринку, тепер диктують стандарти вебу.

Google не винайшов нічого. Він взяв те, що вже існувало, і побудував навколо цього машину зі збирання грошей і контролю.

Це не інновація. Це конкіста.

Сьогодні: хочеш, щоб тебе знайшли — плати Google. Хочеш рекламувати бізнес — плати Google. Хочеш заробляти на сайті — плати Google. Причому правила гри влаштовані так, що маленький не проб'ється. SEO працює для гігантів з мільйонами сторінок — навіть якщо технічно це смітник. Для маленького сайту з десятима ідеальними сторінками — не працює. Ворота відкриті тільки для тих, хто вже великий.

З Meta — та сама історія.

До Facebook спілкування в мережі було вільним. Форуми — тисячі, мільйони. phpBB, SMF, myBB — безкоштовні, вільні, свої. Чати, IRC, веб-месенджери. Будь-хто міг запустити

майданчик для своєї спільноти. Спілкування належало людям.

Facebook не приніс нічого нового в технологічному сенсі. Він приніс технологію знищення вільного спілкування. Технологію централізації. Сьогодні для мільйонів людей немислимо написати другові, не поділившись цим із Цукербергом. Немислимо прожити день, не з'ївши порцію контенту, яку для тебе відібрав алгоритм.

І ось як цей алгоритм працює: все, що залучає — піднімається. Все, що не залучає — тоне. Що залучає найкраще? Скандал, страх, гнів, тупість, емоційне сміття. Якісний контент вимагає зусиль — він тоне. Лайно розходиться швидко — воно спливає. Це не баг. Це бізнес-модель.

Це фабрика з видобутку людського часу. Працює на мікро-дозах дофаміну. Крапельниця. Залежність жорсткіша, ніж від багатьох наркотиків, тому що вона вбудована в кожную хвилину життя. Опіумні війни — дитячий ранок порівняно з цим.

І люди, що створили вільний інтернет, втратили його. Мережа, яку будували інженери, вчені, ентузіасти — для спілкування, для знань, для свободи — перетворилася на приватну плантацію з викачування уваги та грошей.

Мережу, створену для всіх, захопили ті, хто її не будував.

5. Творчість на продаж

Інтернет справді демократизував музику. Кожен музикант отримав можливість викласти свою музику на свій сайт і отримати доступ до слухачів усього світу. Так і було — у вільному інтернеті.

А в новому інтернеті сайт музиканта відвідають тільки ті, кому він особисто дав адресу. Google безкоштовно не приведе нікого. Тобто мама, бабуся і пара друзів — і ті під тиском.

Тому музикант іде на Spotify. І тут йому розповідають красиву історію: будь-хто може записати трек у спальні й викласти його. Тисячі артистів, мільйони пісень, безмежний вибір. Свобода!

Тепер подивимося на цифри.

Три лейбли — Universal, Sony, Warner — контролюють близько 70% ринку. Але це не 70% пісень. Це 70% грошей. І це ще м'яко сказано, тому що решта 30% розмазані між мільйонами артистів, які ділять крихти.

Стримінги змінили не розподіл влади — вони змінили механізм збирання данини.

Раніше музикант записував альбом, друкував диски, продавав їх. Міг поїхати в тур, продавати мерч, жити з цього. Були незалежні лейбли, дистриб'ютори, магазини. Багато воріт — багато шляхів.

Сьогодні ворота одні: стримінг. Якщо тебе немає на Spotify — тебе немає. Крапка.

І ось як влаштовані ці ворота. Ти завантажуєш пісню. Вона потрапляє в океан із ста

мільйонів треків. Щоб тебе почули, тобі потрібно потрапити в плейлист. Плейлисти контролюють редактори Spotify та алгоритми. Кого вони просувають? Тих, хто вже популярний. Тих, за ким стоїть лейбл із грошима на промо. Тих, хто платить за потрапляння в плейлист — так, це існує.

Незалежний артист може записати геніальний альбом — і отримати 47 прослуховувань. Не тому що музика погана. А тому що алгоритм його не бачить, плейлисти його не беруть, промо-бюджету немає.

А скільки платить Spotify за прослуховування? Приблизно \$0.003-0.004. Щоб заробити тисячу доларів, потрібно 300 000 прослуховувань. Для незалежного артиста це космос.

Куди йдуть реальні гроші? Лейблам, які володіють каталогами. Spotify, який володіє платформою. Артисту — ошурки.

Це не демократизація. Це феодализм зі зручним інтерфейсом. Раніше лейбли контролювали запис і дистрибуцію. Тепер вони контролюють запис, а стримінги контролюють дистрибуцію та увагу. Воріт стало менше, не більше.

І ось що важливо: 70% у трьох лейблів — це не "ну, залишилося ж 30%". Це означає, що три контори вирішують, що слухатиме планета. Яка музика отримує промо. Які артисти потраплять у плейлисти. Який звук стане мейнстрімом. Решта 30% — це шум за стіною, який майже ніхто не чує.

Вільний ринок музики? Покажіть, де він є. Я бачу три вежі й мільйони людей, які платять їм за вхід.

5.1. Авторське право

Може, хоча б авторське право захищає музиканта?

У теорії — так. Воно створене для захисту автора. Щоб творець отримував винагороду за свою працю. Щоб ніхто не міг вкрасти його роботу.

На практиці авторське право — це машина з відділення автора від його грошей.

Як це працює? Музикант підписує контракт із лейблом. Віддає права на свої пісні — іноді назавжди. Лейбл володіє каталогом. Лейбл отримує основну частину доходів. Артист отримує копійки — якщо взагалі отримує. Скільки музикантів померло в злиднях, поки їхні пісні приносили мільйони — тільки не їм?

Те саме з книгами. Те саме з фільмами. Те саме з софтом. Автор створює. Корпорація володіє. Автор отримує ошурки або фіксовану суму один раз. Корпорація отримує ренти десятиліттями.

Авторське право захищає не автора. Воно захищає того, хто купив права в автора. Найчастіше — в момент, коли автор був молодий, бідний і не мав переговорної позиції.

Це не баг системи. Це її головна функція. Інструмент, створений нібито для творця, працює проти творця — і це невід'ємна частина сучасного ринку. Така сама, як контроль над

платформами, мережеві ефекти та ворота.

5.2. Ті, хто не грає

Втім, є ті, хто ніколи не грав у цю гру.

Панк із самого початку був про Do It Yourself. Сам пишеш, сам записуєш, сам друкуюш обкладинки, сам організовуєш концерти, сам продаєш касети з рюкзака. Ніяких лейблів. Ніяких воріт. Ніяких алгоритмів, що вирішують, чи гідний ти бути почутим.

Власні фензини замість музичних журналів. Власні майданчики замість клубів, які беруть 80% виручки. Власні мережі розповсюдження — з рук в руки, від міста до міста.

Те, що сьогодні називають "панком" на Spotify — це MTV-версія. Причесана, схвалена, безпечна. Що пройшла через ворота, а отже — вже не панк. Тому що панк — це не звук і не зачіска. Це відмова стояти в черзі до чужих воріт.

І ось що цікаво: DIY-сцена існує досі. По всьому світу. Концерти в підвалах, записи на коліні, дистрибуція через Bandsamp і власні сайти, спільноти, які живуть поза алгоритмами. Їх не видно з мейнстріму — але вони є. І вони доводять, що музика можлива без трьох лейблів і без стримінгової крапельниці.

Просто цей шлях не масштабується в мільярди. А отже, для ринку він не існує.

6. Голуби Скіннера

А як взагалі приймаються рішення в корпоративному світі? Раціонально?

У 1948 році психолог Скіннер провів експеримент. Посадив голубів у клітки з годівницею. Їжа видавалася автоматично, через випадкові інтервали. Ніякого зв'язку з поведінкою птаха — просто рандом.

Через деякий час голуби почали виконувати ритуали. Один крутився проти годинникової стрілки. Інший тикався головою в кут. Третій махав крилами певним чином. Кожен "вірив", що саме ця дія викликає їжу. Тому що одного разу він так зробив — і їжа з'явилася. Після цього значить внаслідок цього. Забобон.

Тепер дивимося на корпоративний світ.

Meta звільнила 11 000 людей у листопаді 2022-го. Потім ще 10 000 навесні. Акції не впали. Маск купив Twitter і звільнив 80% — із 7 500 співробітників залишилося півтори тисячі. Сервіс не помер. Принаймні не одразу.

І що почалося? Хвиля звільнень по всій індустрії. Google, Amazon, Microsoft — усі побігли різати штати. Не тому що програмісти стали не потрібні. Не тому що порахували й зрозуміли. А тому що Meta зробила — і нічого. Маск зробив — і нічого. Значить, можна. Значить, треба. А слідом — компанії поменші. Ті, в кого не було ні масштабу Meta, ні

подушки Google. Але раз великі ріжуть — значить так правильно. Копіювали патерн, не розуміючи навіщо.

Голуб крутиться проти годинникової стрілки. Їжа з'являється. Працює.

Amazon вийшов у хмари й заробив мільярди. Через п'ять років половина індустрії переїхала на AWS. Не тому що це технічно найкраще рішення для кожного випадку. Не тому що сіли й порівняли. А тому що "Amazon так зробив і заробив". Після значить внаслідок.

Компанії копіюють одна одну як голуби копіюють випадковий патерн. Open space — бо Google. Безкоштовні сніки — бо Google. Agile — бо хтось сказав, що працює. OKR — бо Google. Звільнення — бо Meta і Маск. Повернення в офіс — бо всі повертають.

Ніхто не питає: а це точно причина успіху? Чи кореляція? Чи випадковість?

Amazon заробляє на хмарах. Але Amazon — це ще гігантський магазин, Prime, логістика, тисяча інших речей. Може, хмари працюють для Amazon тому, що він Amazon? А не тому, що хмари — магія?

Маск звільнив 80% Twitter — і сервіс працює. Але може сервіс працює тому, що його роками будували ті самі люди, яких він звільнив? І інерція системи тягне ще рік-два, поки все не почне сипатися?

(Спойлер: посипалося. Рекламодавці пішли, виручка впала, оцінка компанії впала втричі, якісні користувачі розбіглися, спам і боти вирости)

Але кого це хвилює? Голуб крутиться. Їжа з'являється. Значить, працює.

Корпоративна культура — це машина з виробництва забобонів. Успіх випадковий — але його пояснять заднім числом. Невдача випадкова — але винного знайдуть. І всі будуть копіювати переможця, не розуміючи, що саме він зробив правильно. І чи зробив взагалі.

Після — не значить внаслідок. Але це занадто складна думка для голуба.

7. Всупереч

Після всього цього бруду хочеться запитати: а що взагалі працює? Якщо ринок — це концентрація, конкіста, забобони та кров, то на чому тоді тримається цивілізація?

Відповідь проста: на тому, що працює всупереч ринку. Або взагалі без нього.

Дитину не виховує ринок. Батьки не встають вночі до немовляти, порахувавши ROI. Не годують його, бо це вигідна інвестиція. Не вчать ходити, бо чекають дивідендів. Дитина — це роки праці, недосипу, тривоги та любові. Безкоштовно. Без контракту. Без KPI.

Мову не створено заради прибутку. Ніхто не запатентував українську і не бере ліцензійних відрахувань за кожне слово. Мова — це тисячі років колективної роботи, переданої

безкоштовно. Кожен отримує її задарма і передає далі задарма.

Наука не виросла з жадібності. Копернік був церковним каноніком — астрономією займався у вільний час. Галілей жив на університетську зарплату і покровительство двору. Ньютон був професором, потім державним службовцем. Ейнштейн писав про відносність, працюючи в патентному бюро — не у венчурному фонді "Монетизація простору-часу".

Фундаментальна наука досі тримається на університетах, державних грантах, публічних інститутах. Не на ринку. Ринок приходить потім — коли вже є що монетизувати, патентувати, закривати і продавати.

А тепер подивимося на технології.

Linux. Один із найважливіших фундаментів сучасного світу. Сервери, хмари, Android, суперкомп'ютери, роутери, телевізори, холодильники — все це працює на Linux. Мільярди пристроїв. Трильйони доларів бізнесу побудовано на цьому фундаменті.

Хто це створив? Корпорація з KPI та бонусами за перформанс?

Ні. Тисячі людей по всьому світу. Писали код, сперечалися, виправляли, документували, перевіряли — роками, десятиліттями. Не тому що перед кожним маячив мішок золота. А тому що хотіли зробити хорошу, працюючу, вільну річ. Тому що любили майстерність. Тому що хотіли ділитися. Тому що вважали, що знання не повинно сидіти під замком.

Це не благодійність. Це інша система цінностей. Паралельний всесвіт, де якість, свобода і спільна користь важливіші за швидкий прибуток.

SQLite — ще один приклад. Маленька, надійна, вбудовувана база даних. Без пафосу, без маркетингу. Просто добре зроблена річ.

На чому вона стоїть? На кожному Android. На кожному iPhone. На кожному Mac. У Chrome, Firefox, Safari. У Adobe, у Skype, у тисячах застосунків. Мільярди пристроїв. Мільярди доларів зароблено на продуктах, які використовують SQLite.

Скільки з цих мільярдів отримали творці? Майже нічого. Вони зробили це не заради грошей. Вони зробили це, щоб була хороша, надійна, безкоштовна база даних для всіх.

І ось на таких речах реально тримається цифровий світ. Не на магії ринку. На праці людей, які вирішили ділитися, а не продавати.

Ринок дуже любить привласнювати собі ці заслуги.

Схема проста. Спочатку ентузіасти, вчені, інженери, спільноти створюють щось корисне. З цікавості, з професійної гордості, з бажання зробити світ кращим. Безкоштовно або за скромні зарплати.

Потім приходить ринок. Бере готове. Будує зверху платформу, сервіс, продукт. Ставить касу на вході. Закриває доступ. Монетизує. Патентує. Ліцензує.

А потім ще розповідає, що це він усе створив. Що без священної мотивації прибутку нічого б не було. Що ринок — джерело інновацій.

Це як якби мародер прийшов у збудований дім, повісив замок на двері й оголосив себе архітектором.

Ось і виходить дивна картина.

Усе найважливіше в людській цивілізації створено або поза ринком, або всупереч йому. Мова, наука, виховання, базові технології, фундаментальні знання, відкриті стандарти, вільний софт — усе це плоди кооперації, цікавості, професійної гордості та бажання ділитися.

Ринок уміє інше. Він уміє приходити на готове, ставити касу й оголошувати себе джерелом усього. Уміє закривати доступ, будувати ворота, збирати ренту. Уміє переписувати історію так, ніби без жадібності нічого б не було.

Але це брехня. Жадібність — поганий будівничий. Вона хороший загарбник. Хороший паразит. Але будує не вона.

Будують ті, кому не байдуже.

8. Що робити

Ось тут починається найнеприємніше.

Після всієї цієї анатомії хочеться сказати щось бадьоре. Давайте повернемо ринок на місце інструменту. Обмежимо жадібність правом. Побудуємо справедливую систему. Все буде добре.

Не буде.

Проблема глибша. Це не поломка, яку можна полагодити. Це дилема в'язня, розмазана по всій цивілізації.

Дилема в'язня — класична задача з теорії ігор. Двох заарештовано. Кожен може мовчати або здати іншого. Якщо обидва мовчать — обидва отримують мало. Якщо обидва здають — обидва отримують багато. Але якщо один мовчить, а інший здає — зрадник виходить вільним, а чесний отримує максимум. Раціональний вибір для кожного — зрадити. Навіть якщо обидва розуміють, що взаємне мовчання краще для обох.

Система влаштована так, що карає за благородство. Не брешеш — програєш тому, хто бреше. Не тиснеш слабого — програєш тому, хто тисне. Не торгуєш совістю — програєш тому, хто торгує. Граєш чесно — програєш тому, хто шахрує.

Людина, яка відмовляється бути хижаком, у цій системі занадто часто виглядає не героєм, а ідіотом. Не тому що вона погана. А тому що сам механізм заточений перемелювати порядних людей на сировину для нахабних.

Красивого технічного виходу немає. Немає такої кнопки, після якої хижа система раптом

погодиться бути доброю. Немає такого закону, який скасує культ вигоди, якщо він уже сидить у головах, у звичках, у мові успіху, у шкільних мріях, в уявленні про те, що означає "сильна людина".

Але з цього не випливає, що треба все підірвати.

Це було б занадто просто й занадто дурно. Історія показує ясно: коли великі системи руйнують у сліпій люті, влада не зникає. Вона переповзає до ще жорстокіших, тупіших і голодніших. На місце старих хижаків приходять нові, зазвичай гірші за попередніх. Хаос рідко стає раєм. Частіше — кормовою базою для чергових живодерів.

Революції пожирають своїх дітей. Це не метафора. Це статистика.

Отже, вихід не в руйнуванні. І не в покорі.

Вихід — у роз'їданні.

Як іржа роз'їдає залізо. Як коріння розламає бетон. Як інша логіка повільно робить стару логіку не єдиною.

Linux — один із найкращих прикладів того, як це працює.

Світ IT без Linux, без Git, без вільних бібліотек, без відкритого коду був би набагато зліший, тупіший, дорожчий і жорсткіший. Набагато більше влади сиділо б у закритих вежах. Набагато гіршим був би комерційний софт — бо в нього не було б поруч живого конкурента. Не просто технічного — морального.

Linux роз'їв цифровий світ не тому, що переміг ринок його ж зброєю. А тому що величезна кількість людей сказала дуже просте "ні".

Ні — культу закритості. Ні — ідеї, що знання повинно сидіти під замком. Ні — уявленню про людину як про істоту, яка ворухнеться тільки за гроші.

Вони просто почали робити хороші, красиві, потрібні речі. Тому що любили майстерність. Тому що хотіли ділитися. Тому що не хотіли жити в повністю заасфальтованому світі корпоративної мерзоти.

Ось це і є справжній вихід.

Не фінальна перемога добра під фанфари. Не чарівна реформа зверху. Не великий день, після якого людство раптом перестане бути собою.

А дещо простіше й важче.

Дедалі більше людей починають розуміти, що доблесть — це не заробити мільйон до двадцяти восьми. Не навчитися красиво продавати порожнечу. Не стати успішним хижакom із ввічливою посмішкою.

Доблесть — це залишитися людиною у світі, який щодня умовляє стати функцією вигоди.

Не зрадити себе за комфорт. Не прийняти мерзоту за норму. Не почати захоплюватися тим, що повинно викликати огиду.

А далі починається найважливіше.

Коли такі люди не просто розуміють це всередині себе, а починають жити так. Щодня. У своєму маленькому просторі.

У своїй сім'ї. В колі друзів. У своїй школі.

У своєму гуртку. У своїй майстерні. У своєму коді.

У своєму маленькому професійному середовищі. У своєму ставленні до молодших, слабких, залежних, новачків. У тому, як пояснюють, діляться, вчать, лагодять, будують, наймають.

Так народжуються маленькі світи — свої мікро-всесвіти.

Спочатку вони крихітні. Іноді — просто двоє чи троє, які домовилися не жити за скотськими правилами. Іноді — проєкт. Іноді — спільнота. Іноді — етика професії. Іноді — шматок інтернету, де ще можна дихати. Іноді — сім'я, яка не відтворює ринок у себе на кухні.

Більшість із цих світів не стануть імперіями. І добре. Їхнє завдання не в тому, щоб захопити планету. Їхнє завдання — доводити практикою, що людина не зводиться до вигоди. Що можна робити добре не тільки за страх і гроші. Що знання можна не ховати. Що силу можна обмежувати. Що слабого можна не тиснути.

Потім такі світи починають впізнавати одне одного. З'єднуватися. Обмінюватися людьми, смислами, інструментами. З гуртків виростають спільноти. Зі спільнот — екосистеми. Деякі доростають до розмірів Linux. Деякі переростають.

І тоді світ хижаків отримує по-справжньому небезпечного ворога. Не чергового тирана. Не чергову партію. Не черговий культ сили. А паралельну цивілізацію цінностей, яка вміє жити без поклоніння жадібності.

Це не швидкий шлях. Це не видовищний шлях.

Це шлях людей упертих, стійких і часто невдячно зайнятих. Тих, хто будує не вежу для себе, а середовище для інших. Тих, хто розуміє, що іноді головна політична дія — не захопити міністерство, а не дати ще одному клаптику світу перетворитися на ринок приниження.

Не руйнувати заради задоволення від руйнування — історія занадто часто показувала, чим це закінчується. Не мріяти про хаос, з якого нібито народиться свобода — з хаосу зазвичай народжується новий м'ясник.

А вирощувати навколо себе світи, де людина залишається людиною. Де не все продається. Де не всяка слабкість — програвш. Де знання — не тільки товар. Де сильний — не завжди

правий. Де порядність не оголошена формою дурості.

Це і є справжня робота.

Не істерика. Не романтика барикад. Не нова релігія.

Повільне будівництво світів, у яких гідність важливіша за вигоду.

Такі світи спочатку здаються маленькими. Потім виявляється, що саме вони й тримають небо.

Так буде.

Оі!