

Міф про жадібну людину

Oleh Lafoks



Зміст

Про що це	1
Міф про людину	2
Навіть бізнес не вірить у міф	4
Конкуренція проти людини	4
Ринок тримається не на ринку	5
Переможець хоче закрити гру	6
Математика переваги	6
Вільний софт як контраргумент	7
Не чекати дозволу	10
Повернутися до міфу	12

Про що це

Існує точка зору: людина — передусім економічна істота. Головна рушійна сила — вигода. Через вигоду намагаються пояснити майже все: навіщо людина працює, як буде стосунки, чому одні успішні, а інші програли, звідки береться влада і навіть мораль.

Ідея про людину як економічну істоту настільки поширена, що на ній тримається величезний пласт сучасного мислення — від підручників з економіки до розмов про кар'єру,

бідність і успіх. У Німеччині в навчальному році 2024/25 майже 39% першокурсників припали на групу права, економіки та соціальних наук; медицина й науки про здоров'я — трохи більше 5%.^[1] Це не чиста економіка: категорія ширша. Але масштаб перекосу зрозумілий.

Цей текст — про міф, який робить вигоду схожою на людську природу. І про те, чому цей міф не безневинний: він дає моральне прикриття цілком конкретним практикам, від яких одні стають багатшими, а інші чомусь мають радіти, що їм узагалі дозволили працювати.

Міф про людину

Цивілізації тримаються не лише на камені, залізі й електриці. Вони тримаються на спільних історіях, у які люди вірять разом. Гроші працюють, доки люди, банки, магазини й держави поводяться так, ніби ці знаки справді мають силу. Держава існує не лише як будівлі й кордони, а як спільний порядок, який визнають чиновники, суди, поліція, школи й мільйони звичайних людей. Компанія існує не як природний об'єкт, а як юридична конструкція, з якою суди, банки, працівники й покупці поводяться як із реальним учасником світу.

Ювал Ной Харарі добре показує: здатність вірити у спільні міфи дозволяє величезній кількості незнайомих людей діяти узгоджено.^[2] Міф тут не обов'язково означає брехню. Це можуть бути спільні цінності, правила й образи світу — все, що збирає людей в одну реальність. Але саме тому важливо, який міф нами керує. Одні міфи допомагають людям жити разом. Інші видають насильство, жадібність і владу сильного за природний порядок.

У нашої цивілізації є такий міф про людину — всюдисущий, вбудований у мову, школу, роботу й уявлення про успіх. Настільки звичний, що його майже ніхто не помічає.

Історія зазвичай починається з картинки з підручника. В однієї людини мішок яблук, в іншої — пара черевиків. Тому, в кого яблука, потрібні черевики. Але шевцю яблука не потрібні: йому потрібне зерно, сіль або коза. Обмін зривається. Люди мучаться з бартером, доки не вигадують універсального посередника — гроші.

У підручнику це виглядає як природний ланцюжок. Бартер незручний, тому люди вигадують гроші. Гроші спрощують обмін. Обмін розширюється в ринки. Ринки дозволяють накопичувати багатство. Накопичене багатство потребує зберігання, обліку й позик. Так з'являються банки, кредити, відсотки, біржі, інвестиції й усе інше.

В Адама Сміта ця історія набуває класичної форми: поділ праці підвищує продуктивність, сам поділ праці виростає зі схильності до обміну, а гроші з'являються як технічне розв'язання проблеми прямого обміну.^[3]

У центрі цієї схеми людину описано однією простою моделлю: вона порівнює варіанти, торгується і вибирає максимальну вигоду. Так приватний приклад з підручника перетворюється на розповідь про людську природу.

Цю історію викладають у школах. Її переказують підручники. На ній побудована ринкова ідеологія. Її подають не як одну з гіпотез, а як тверезий погляд на речі. Як реалізм. Хто думає інакше — той наївний романтик.

Проблема в тому, що це не історія, а ідеологічна конструкція.

Антрополог Девід Гребер називає її "засновницьким міфом економіки".^[4] І показує: антропология не знає жодного реально описаного суспільства, де існувала б "чиста бартерна економіка", з якої потім вирости гроші. Жодного. Цю схему — бартер, потім гроші, потім кредит — підручники повторюють уже триста років.

А як насправді влаштоване людське життя?

Попроси в колеги зарядку для телефона — він, найімовірніше, просто дасть її. І навряд чи потім виставить рахунок за користування. Сусід притримає двері, коли в тебе в руках коробки. Друг забере тебе вночі з вокзалу, якщо останній автобус уже пішов. У сім'ї, у дружбі, у команді велика частина життя тримається не на розрахунку, а на простому "треба допомогти".

Гребер називає це "базовою взаємністю": якщо люди не вважають одне одного ворогами, вони зазвичай допомагають, коли бачать потребу і можуть допомогти. Але людська взаємність не закінчується дрібними послугами. Люди ночами сидять біля лікарняного ліжка. Витягують незнайомих з вогню. Закривають собою дітей.

Це не сентиментальність. Це основа, на якій узагалі можливе спільне життя. Без неї немає ні сім'ї, ні сусідства, ні команди, ні суспільства.

Ринкова ідеологія спирається на іншу модель. Так, ми справді живемо у світі, де ресурси обмежені. Але в цій моделі дефіцит стає не спільною проблемою, яку люди розв'язують разом, а виправданням постійної боротьби за ресурс. Людина конкурує з іншими й увесь час вибирає, як отримати більше, віддати менше, виграти позицію, втримати перевагу. Тут безкомпромісність легко перетворюється на чесноту, а прибуток — на доказ правоти.

Чому міф тримається? Не тому, що він правдивий. А тому, що він зручний. На ньому тримається картина світу, де ринок виглядає природним станом людини, а все інше — відхиленням, слабкістю або наївністю.

І ось тут міф перестає бути безневинною помилкою.

Якщо людина "за природою" шукає вигоду, то жадібність уже не вада, а норма. Допомога без розрахунку стає дурістю. Тиск на слабкого — не підлістю, а "конкуренцією". Система, яка нагороджує хижаків, виглядає не хворою, а "природною" й "раціональною".

У звичайній людській моралі людина, яка нічого не робить, але забирає спільний результат собі, виглядає як паразит. У ринковій логіці схожий фокус отримує зовсім інше ім'я: ефективна бізнес-модель. Організуй так, щоб інші працювали більше, отримували менше, а різниця осідала в тебе, — і це вже не сором, а успіх.

Так міф про людську природу дає моральне прикриття цілком конкретним практикам. Це не жорстокість — це ринок. Не експлуатація — стимули. Не війна, хай навіть економічна, — конкуренція. Не жадібність — просто так влаштовані люди.

Навіть бізнес не вірить у міф

Далі цю історію легко розширюють ще на один крок. Якщо ринок збирає багато виробників і покупців, то конкуренція нібито змушує кожного працювати краще, дешевше й ефективніше. Погані рішення програють, хороші поширюються. З приватних спроб отримати вигоду складається загальний прогрес.

У підручниковій версії це зазвичай пов'язують із "невидимою рукою ринку": ніхто спеціально не дбає про спільне благо, але ринок сам усе приводить до ладу. Магія, тільки з графіками.

Але якщо прийняти це всерйоз, з'являється дивне питання: чому навіть найбільш ринкова економіка не складається з одного суцільного ринку?

Якщо ринок справді є універсальним способом координації, фірма мала б бути не планом і не ієрархією, а внутрішнім ринком: кожне завдання перетворюється на окрему угоду, кожен учасник — на незалежного продавця своєї послуги, кожне рішення — на предмет торгу.

Але реальна фірма влаштована навпаки: вона виймає більшу частину роботи з ринку.

Завод розподіляє зміни, матеріали й верстатний час через план. Лікарня розподіляє лікарів, ліжка, операційні й чергування через розклади та протоколи. IT-команда не оголошує тендер на кожен баг: вона планує реліз, розставляє пріоритети й ділить відповідальність. Студія не збирає альбом через торги між музикантами й звукорежисером: там є сесії, ролі, дедлайни й спільне звучання.

Не тому, що всередині фірми люди перестають шукати вигоду. А тому, що ринок як механізм координації занадто дорогий і занадто повільний для такої роботи.

Коуз говорив саме про цю межу. Ринок не безкоштовний як процедура: щоб організувати роботу через нього, потрібно знову і знову визначати предмет угоди, ціну, відповідальність, контроль якості й спосіб розв'язання спору. Для разової купівлі це може бути нормально. Для постійної спільної роботи це стає зайвим шаром тертя.^[5]

Це і є трансакційні витрати: ціна самого перетворення роботи на угоду. Фірма не скасовує ринок узагалі. Вона вимикає його всередині певної зони. Там, де потрібні повторюваність, складна залежність завдань і спільний результат, замість нескінченного торгу з'являються ролі, зарплати, план, розклад, відповідальність і управлінське рішення.

Це не скасовує конкуренцію між фірмами. Але показує, що навіть бізнес не довіряє ринку там, де потрібна складна робота. Усередині він замінює конкуренцію координацією: спільною метою, планом, ролями, довірою, стандартами й відповідальністю.

Навіть капіталізм, коли йому потрібно зробити щось складне, створює острови планування всередині океану ринку.

Конкуренція проти людини

Припустімо, конкуренція іноді корисна як обмежений інструмент: порівняти рішення,

вибрати найкращий проект, не дати системі зовсім заіржавіти. У такому вигляді вона може працювати.

Проблема починається, коли інструмент оголошують мораллю.

У грі той, хто програв, іде з поля. У житті він залишається людиною: з тілом, дітьми, боргами, хворобами, страхом, старістю. Але конкурентна логіка любить робити вигляд, що все життя — це чесний турнір. Хто програв, той не впорався. Хто відстав, той баласт. Хто бідний, той погано грав.

Гуманізм пропонує інші цінності. Людина цінна не тому, що перемогла. Не тому, що ефективна. Не тому, що корисна ринку. Вона цінна до рейтингу, до зарплати, до результату.

У гуманістичній моралі сила створює обов'язок. Якщо ти сильніший, багатший, розумніший, досвідченіший — це привід обмежити себе й допомогти тим, хто слабший.

У конкурентній моралі сила перетворюється на право. Переможець не має пояснюватися: його перемога вже вважається доказом. Слабкому не допомагають — його використовують як доказ, що система працює.

І ось тут конкуренція стає не просто способом відбору. Вона стає машиною морального виправдання. Вона не лише викидає слабого. Вона ще й пояснює, чому він сам винен.

І цю м'ясорубку називають основою цивілізації? Серйозно?

Ринок тримається не на ринку

Але навіть конкуренція не існує в порожнечі.

Щоб ринок узагалі працював, йому потрібен шар речей, які не зводяться до вигоди: довіра, право, суди, спільні стандарти, заборона прямого насильства, звичка тримати слово, покарання за обман.

Без цього ринок не стає вільним. Він стає правом сильного.

Договір без суду перетворюється на папір. Реклама без відповідальності швидко перетворюється на маніпуляцію й обман. Роботодавець, якому ніхто не ставить межі, використовує чужу скруту як інструмент тиску. Монополіст, якого ніхто не обмежує, швидко починає писати правила під себе.

Тобто ринок існує лише тому, що навколо нього є неринкова оболонка: мораль, право, довіра, мова, виховання, кооперація. Усе те, що не можна звести до ціни.

І ось тут починається головне лицемірство. Ринкова ідеологія говорить так, ніби вигода сама все пояснює. Але живе вона за рахунок речей, яким прямо суперечить. Користується ними як повітрям — і водночас роз'їдає їх, бо все це заважає чистій логіці вигоди.

Це як людина, яка годинами доводить, що дружби не існує, а потім просить друзів допомогти з переїздом.

Переможець хоче закрити гру

У конкуренції є ще одна вбудована пастка.

Переможець конкурентних перегонів не мріє про вічні чесні перегони. Він хоче, щоб перегони закінчилися. Щоб перевага стала не тимчасовою, а постійною. Щоб правила почали працювати на нього.

Перемога в конкуренції — це завжди рух до монополії. Або до дуополії, якщо монополія поки не вийшла. Бізнес, який діє за власною логікою, не хоче все життя бігти поруч із рівними суперниками. Він хоче купити суперника, витіснити суперника, закрити вхід для нових, забрати канал доступу до покупця, оформити патент, залобіювати зручне правило, перетворити тимчасову перевагу на постійну ренту.

Апологети вільного ринку вимагають свободи для ринку. Але ця свобода потрібна йому не для того, щоб усі залишалися вільними. Вона потрібна переможцю, щоб забрати свободу в інших: нав'язати свої умови, відрізати доступ до покупця, зробити рівні можливості красивою табличкою на дверях, за якими вже давно нікого не чекають.

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

Ось такий дивний культ: усі мають змагатися, доки хтось не стане достатньо сильним, щоб скасувати змагання.

Математика переваги

І річ не лише в особистій жадібності переможця. До концентрації штовхає сама механіка гри: накопичення, ймовірність і запас міцності.

Уявімо чесну гру. Двоє людей кидають монету. Орел чи решка. Ставка — 1 монета. В одного в кишені 100 монет, в іншого — 2.

Правила однакові. Ймовірність однакова. Ніхто не шахрає.

Але той, у кого 100, може пережити довгу серію поразок і все одно залишитися в грі. Той, у кого 2, вилетить після двох невдач.

Формально гра чесна. Фактично — ні. У бідного шанс забрати все — приблизно 2%. У багатого — приблизно 98%. Запас на помилки вже є перевагою.^[6]

Це і є математика концентрації: рання перевага годує сама себе. Що більший у тебе запас, то довше ти можеш чекати, помилятися, демпінгувати, тиснути, переживати кризи й купувати чужі поразки.

А реальний бізнес до ідеально чесних правил навіть не прагне. Він прагне перетворити вигреш на можливість вигравати далі: закрити вхід, купити інфраструктуру, зайняти канал доступу, задавити ціною, залобіювати зручне правило.

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

А далі перевага починає змінювати сам сенс роботи. Що сильніший гравець, то більше він може витратити не на створення кращої речі, а на втримання позиції: рекламу, юристів, патенти, лобізм, ексклюзиви, тиск на постачальників, контроль платформ і каналів доступу до покупця. Це теж частина конкурентної боротьби. Тільки виглядає вона вже не як змагання якості, а як війна за те, щоб інші взагалі не дісталися старту.

Так конкуренція обіцяє відбір найкращих, але знову і знову виробляє інше: концентрацію, захисні стіни й безглузду витрату сил на саму боротьбу.

Вільний софт як контраргумент

Після розмови про концентрацію особливо цікаво подивитися туди, де логіка привласнення дала збій.

У технологіях міф про жадібну людину отримує один із найнеприємніших для себе контрприкладів. Не в красивій теорії про добрих людей, а в найматеріальнішій частині сучасного світу: у серверах, телефонах, роутерах, хмарах, базах даних, інструментах розробки й нескінченній кількості пристроїв, які працюють тому, що хтось колись написав вільний софт.

Якщо людина все життя сиділа на Windows, Linux може здаватися чужою системою для адмінів, гіків, нердів і людей, які чомусь люблять термінал. Але Linux — не лише картинка робочого столу.

Android побудований навколо ядра Linux.^[7] Google називає Android найпопулярнішою ОС у світі: понад 3 мільярди активних пристроїв у 190+ країнах.^[8] На 15 травня 2026 року W3Techs бачить Linux на 61,4% сайтів, у яких відома серверна ОС.^[9]

Сервери, хмари, роутери, телевізори, NAS, Android-магнітоли, кавоварки й гітарні примочки — величезна частина цифрового світу працює на програмах, яких звичайний користувач узагалі не бачить.

І тут важливо не переплутати. Вільний софт — точніше, вільне програмне забезпечення — це не просто "безкоштовно". У формулі Free Software Foundation ідеться не про ціну, а про свободу: програму можна запускати, вивчати, змінювати й передавати далі.^[10] Ідея проста: програма має бути ближчою до математики, ніж до товару. Теорема Піфагора — досягнення й надбання всього людства. Її можна використовувати в школі, на будівництві, у комерційному проекті, у космічному апараті або в пісні, якщо дуже захочеться. Ніхто не може купити її, закрити й заборонити іншим застосовувати без ліцензії.

GPL робить наступний крок: захищає спільне від привласнення. Це не ліцензія "беріть безкоштовно, а потім перетворюйте на приватну власність". Якщо ти поширюєш змінену GPL-програму, ти зобов'язаний передати далі ті самі свободи.

Людина, яка випускає програму під GPL, підписується під майже божевільною за ринковими мірками річчю: мою працю можна брати, вивчати, змінювати й використовувати; але ніхто не має перетворити її на закриту приватну власність і

позбавити інших тих самих прав.

Навіть автор уже випущеної версії не може потім забрати її назад у людей: вони отримали право користуватися цією версією під GPL, і це право не можна відкликати.^[11]

Це радикальна думка. Люди можуть вкласти роки праці в надскладну систему й заздалегідь сказати: це не стане моїм маленьким королівством. Це належатиме всім людям на Землі рівною мірою. На цьому можна працювати інженером, отримувати зарплату, консультувати, підтримувати, збирати системи й заробляти чесною працею. Але не можна привласнити спільне й брати ренту просто за право користування. Не можна заборонити передавати далі. Не можна заборонити використовувати в комерційних чи некомерційних задачах.

Linux стоїть саме на цьому принципі. Він як теорема Піфагора: належить усім, і ніхто не може зробити його своєю закритою власністю. Його не створили Google, Microsoft чи Amazon. Його не побудувала одна корпорація як продукт із ліцензією за кожен інсталяцію. Ядро Linux поширюється під GPL-2.0.^[12] Тобто спільне не можна забрати зі спільного світу й перетворити на закритий приватний актив.

І Linux — це не самотнє ядро для спеціалістів. Навколо нього виріс цілий континент вільного софту. Debian 13 "trixie", один із головних Linux-дистрибутивів, містить 69 830 пакетів і понад 1,46 мільярда рядків коду.^[13]

Це інтернет, офіс, графіка, музика, відео, освіта, наука, програмування, бази даних, сервери, безпека, типографіка, мови, доступність, ігри, документація, інструменти для інженерів, художників, учених, музикантів і звичайних користувачів.

Microsoft Windows зі своїми Notepad і Paint поруч із таким культурним масивом виглядає не центром цифрової цивілізації, а маленьким закритим набором програм одного постачальника.

На початку 2000-х це не виглядало як дружня екосистема з корпоративними спонсорами. Linux був ідейним ворогом закритого софтового світу.

У витеклих внутрішніх документах Microsoft, відомих як Halloween Documents, Linux і open source обговорювалися як серйозна загроза Windows і серверному бізнесу Microsoft.^[14] У 2001 році CEO Microsoft Стів Балмер назвав Linux "раковою пухлиною" в сенсі інтелектуальної власності.^[15] У 2007 році Microsoft стверджувала, що Linux та інший вільний софт порушують 235 її патентів.^[16]

А потім Linux переміг. Не в сенсі "у всіх на робочому столі Linux". А у важливішому сенсі: він став нижнім шаром інтернету, телефонів, хмар і нескінченної кількості заліза — і разом із цим ідеологічно розбив уявлення, що серйозні системи можуть народжуватися тільки всередині закритих корпорацій. Переможені просто досі голосніше рекламують свої логотипи.

Коли стало ясно, що цей фундамент уже не знести, корпорації перевзулися. Google, Microsoft, Amazon та інші не створили Linux. Вони приєдналися до переможця. Спершу вільний софт називали загрозою, потім він переміг, потім на його фундаменті почали будувати бізнеси за мільярди.

Це не раптове просвітлення мільярдерів. Це ідеологічний розгром. Закрита модель програла не тому, що корпорації стали добрішими. Вона програла тому, що люди не хочуть жити у світі, де знання замкнене, пристрій заборонено розуміти й змінювати, а кожне покращення має чекати дозволу власника.

Звісно, паразити швидко знайшли лазівки. Можна формально не закривати ядро, але побудувати навколо нього закриту хмару, магазин, акаунт, підписку, API, формат, екосистему й правила доступу. Можна дотримуватися букви ліцензії й порушувати її дух: взяти спільне, поставити зверху касу, контроль і залежність, а потім розповідати, що саме це і є інновація.

Так, ви правильно зрозуміли: монстри сучасного IT стоять на безкоштовному для них фундаменті, який десятиліттями будували гіки, хіпі, анархісти, академіки, ідеалісти й уперті інженери. Вони зробили речі, якими можна користуватися скільки завгодно, де завгодно і для чого завгодно. Не питаючи дозволу. Не випрошуючи доступ. Не доводячи власнику, що ти достатньо вигідний користувач.

SQLite — тихіший приклад тієї самої логіки: найпоширеніша база даних на Землі. Не Excel, яким користуються не всі. Не велика корпоративна система з продавцями, презентаціями й ліцензіями. А маленька, надійна, вбудовувана SQLite, якою користуються майже всі — найчастіше навіть не знаючи про це.

SQLite є в кожному Android, кожному iPhone та iOS-пристрої, кожному Mac, кожній інсталяції Windows 10/11, у Firefox, Chrome, Safari, Skype, iTunes, Dropbox, телевізорах, автомобільних мультимедійних системах і незліченній кількості застосунків.^[17] Сам проєкт прямо пише, що код перебуває в public domain і вільний для будь-якого використання — комерційного чи приватного.^[18]

Якщо ви любите Apple, одну з найзакритіших систем у світі, там під капотом теж лежить не повністю власна розробка Apple. Ядро й базові частини OS X, нинішньої macOS, Apple називала Darwin. Apple сама писала, що Darwin — відкрита технологія, заснована на BSD, Mach 3.0 і технологіях Apple.^[19]

Це не означає, що macOS — це FreeBSD цілком. Це означає інше: навіть найглянцевіший закритий продукт стоїть на шарах вільного софту, Unix/BSD-культури й спільної інженерної роботи. Чужий спільний фундамент беруть напряду кодом або ідеями, закривають зверху ліцензіями Apple і продають під логотипом надкушеного яблука.

Ось чому різниця між "можна брати" і GPL така важлива. Одна річ — дозволити корпорації забрати спільне, відшліфувати, замкнути й поставити касу біля входу. Інша річ — сказати: беріть, але не привласнюйте. Покращуйте, але не позбавляйте наступних людей тієї самої свободи.

Вільний софт показує прямо протилежне тому, що розповідає ринковий міф. Для створення колосальних за складністю й важливістю систем не обов'язково потрібні жадібність, монополія, патентний кийок і каса біля входу. Люди будують такі речі не заради ренти з кожної копії: з цікавості, майстерності, роздратування від поганих інструментів, бажання розв'язати свою задачу — і дуже часто з бажання зробити щось хороше для інших.

Не тому, що їх змусив ринок. Не тому, що їм пообіцяли ренту з кожної копії. А тому що

людям справді властиво розбиратися, ділитися, вчити, покращувати, збирати спільне й залишати після себе працюючу річ.

А ринок приходиться потім. Коли вже є що запакувати, закрити, продати й назвати інновацією.

Не чекати дозволу

Після вільного софту це може здатися маленьким прикладом. Насправді це той самий нерв, тільки в культурі.

Мільйони людей по всьому світу пишуть пісні, збирають гурти, роблять записи, грають концерти, викладають альбоми, репетирують у підвалах, кімнатах, гаражах, студіях, школах, на кухнях і в навушниках серед ночі. Не тому, що це раціональний кар'єрний план.

Кожен незалежний музикант знає арифметику. Майже ніхто не житиме з музики. Майже ніхто не стане великим гуртом. Майже ніхто не потрапить у верхній ешелон, де справді є гроші, команда, промо, тури, фестивалі, плейлісти й нормальний продакшн-бюджет.

Навіть коли індустрія хвалиться успіхом стримінгу, цифри говорять холодно. У 2024 році в Spotify було близько 12 мільйонів тих, хто завантажив музику; лише 2,3% згенерували понад 1000 доларів виплат на платформі, а поріг у 5000 доларів перейшов менш ніж один відсоток.^[20]

І це не прибуток музиканта. Це виплати платформи до поділу з лейблом, дистриб'ютором, видавцем, учасниками, продюсерами, боргами й податками. І до витрат на запис, кліпи, рекламу, таргет, PR, обкладинки, інструменти, репетиції й дорогу.

На верхньому поверсі індустрії гроші стікаються до трьох мейджорів — Universal Music Group, Sony Music Entertainment і Warner Music Group, — до платформ, власників каталогів і невеликої кількості команд, які в кожній ніші забирають більшу частину уваги.^[21]

Гроші йдуть до грошей: у плейлісти й рекомендації легше потрапляє те, що вже проштовхнули бюджетом, зв'язками й промо-машиною. Решта знає правила гри наперед. І все одно грає.

Ось це важливо. Незалежна музика існує не тому, що музиканти погано вміють рахувати. Зазвичай вони якраз чудово вміють рахувати: скільки коштує репетиційна, скільки коштує запис, скільки коштує дорога, скільки коштує мастеринг, скільки коштує обкладинка, скільки прийшло людей, скільки залишилося після оренди, бензину й зламаного кабелю.

І все одно вони пишуть.

Не як прохачі, яким індустрія ще не видала пропуск. Не як люди, яким "доводиться" робити на шару, доки їх не пустили до каси. А як люди, які пишуться тим, що роблять музику не всередині товарно-грошового обміну. Для нас музика не товар, а індустрія не арбітр сенсу.

Тому що музика не починається з ринку. Вона починається раніше: з бажання висловити те, що інакше не висловлюється. З потреби перетворити злість, любов, страх, сором, ніжність, самотність, пам'ять і шум на форму. З бажання сказати іншим: я теж це відчуваю; ти не

один; ось так це звучить.

Музику роблять, щоб залишити слід. Щоб зберегти обличчя часу. Щоб зафіксувати те, що зазвичай стирають. Щоб зібрати своїх. Щоб дати людям місце, де вони хоча б на годину перестають бути споживачами, працівниками, функціями й рядками у звіті.

Хтось робить музику з професійної гордості: тому що хороший риф, точний звук, сильний рядок і чесний приспів мають значення самі по собі. Хтось — з упертості. Хтось — з любові до сцени. Хтось — тому що мовчати гірше. Хтось — тому що справді хоче зробити світ кращим, хай навіть однією піснею, одним концертом, однією людиною в залі.

Панк не винайшов цю логіку, але назвав її вголос: DIY, Do It Yourself, "зроби сам". Не чекай дозволу.

Не чекай, поки лейбл визнає тебе гідним. Не чекай, поки алгоритм вирішить, що ти достатньо зручний для плейліста. Не чекай, поки хтось із бюджетом пояснить тобі, що твоя пісня не підходить сегменту. Пиши. Грай. Записуй. Клич людей. Допмагай іншим робити те саме.

Але слово "сам" тут оманливе. DIY майже ніколи не означає "один". На практиці це мережа взаємодопомоги.

Одна людина малює афішу. Інша дає мікрофони. Третя вміє зводити звук. Хтось пустить гурт переночувати. Хтось зніме відео. Хтось напише пост. Хтось принесе подовжувач. Хтось полагодить кабель за десять хвилин до концерту. Хтось збере гроші за вхід, щоб відбити оренду й бензин. Не щоб побудувати імперію. Щоб концерт узагалі стався.

Це не економіка максимальної вигоди. Це логіка спільної справи: зробити так, щоб річ з'явилася у світі.

Гроші там є. Звісно є. Потрібно платити за приміщення, бензин, струни, запис, домен, друк, інструменти, звук, транспорт і час. Але гроші не є верховним сенсом. Вони служать справі, а не заміняють її. І саме цим можна пишатися.

Ми це знаємо не з книжок. Darwin's Cat теж не народився з бізнес-стратегії. Ніхто не збирав нас як продукт під сегмент ринку. Ніхто не робив фінансову модель, щоб зрозуміти, чи окупиться пісня. Ми робимо музику, тому що не можемо її не робити. Вона хороша, і ми хочемо, щоб ви її чули.

Якщо людина за природою шукає тільки вигоду, незалежна музика взагалі не мала б існувати. Не у вигляді стартапу, який тимчасово спалює гроші заради майбутнього ринку.

А саме так: із розумінням, що ринок, найімовірніше, ніколи не стане головним сенсом цієї роботи. Що пісня не зобов'язана перетворюватися на актив. Що концерт не зобов'язаний бути рядком бізнес-плану.

Що за піснею стоять місяці роботи: текст, музика, аранжування, партії, демки, пошук звуку, репетиції, запис, зведення, обкладинка, сайт, перші живі виконання.

І все це можуть почути сто людей. Або десять. Або одна. Але якщо одна людина справді почула — не прогорнула, не поставила фоном, не потрапила в метрику ретеншну, а почула

— значить, це вже було не дарма.

Мільйони людей продовжують робити музику не тому, що не знають реальності, а тому що знають про людину щось важливіше. Людині потрібно не лише отримувати. Їй потрібно висловлювати, ділитися, свідчити, сперечатися, втішати, злитися, любити, шукати своїх і залишати після себе звук, у якому інший упізнає себе.

І якщо все це не вписується в модель машини для вичавлювання вигоди, проблема не в музиці.

Проблема в моделі.

Повернутися до міфу

Тепер видно, де саме захований міф.

Міф не в тому, що люди ніколи не шукають вигоди. Шукають. Люди бувають жадібними, боягузливими, дріб'язковими, жорстокими. Для цього не потрібна економічна теорія.

Міф починається там, де ці якості перестають називати своїми іменами. Де жадібність оголошують природою. Де егоїзм називають раціональністю. Де експлуатацію називають ефективністю. Де слабкість іншого перетворюють на можливість. Де турботу вважають наївністю, а боротьбу всіх проти всіх — нормальним станом світу.

Ось у чому фокус: найгідкіші людські якості не просто визнають існуючими. Їх відмивають. Їм видають костюм, диплом, графік, бізнес-термін і моральне виправдання.

У межі з цього виростає знайома мерзота соціального дарвінізму: якщо хтось слабший, бідніший або витіснений, значить, він сам винен і має зникнути з дороги.

Але ми щойно бачили інше.

Навіть бізнес, коли йому потрібно зробити щось складне, йде всередину фірми й замінює ринок координацією. Конкуренція, якщо відпустити її без обмежень, прагне не до вічної свободи, а до монополії.

Вільний софт показує, що люди здатні створювати спільний фундамент світу й захищати його від привласнення. Незалежна музика живе не як товарна лінія, а як спосіб говорити, грати, ділитися й бути почутими.

Це не дрібні винятки. Це величезні шматки реальності.

Так відбувається головна підміна. Не ринкова система виховує певний тип поведінки, а людина нібито від природи ринкова. Не система нагороджує хижака, а хижак нібито краще відповідає реальності. Не правила гри штовхають до накопичення влади, а переможець нібито просто чесно переміг.

Міф зручний саме цим. Він знімає відповідальність з устрою світу й перекладає її на людину.

Якщо тебе витіснили — значить, ти "слабший". Якщо хтось забрав спільний доступ — значить, він "ефективніший". Якщо свобода закінчилася для всіх, крім переможця — значить, так працює "природа". Якщо людина робить щось не заради ринку — значить, вона "наївна", "дурна" або просто ще не зрозуміла, як це монетизувати.

Але це брехня.

Людина не машина для вичавлювання вигоди. Людина складніша. Вона може бути жадібною. Може бути жорстокою. Може зраджувати, торгуватися, тиснути, забирати. Але вона також може розбиратися, ділитися, вчити, допомагати, будувати спільне, робити музику не заради ринку, писати вільний софт і віддавати роки життя речам, які не обіцяють прибутку.

Ми живемо в міфах. Це не образа. Це людський спосіб збирати світ у сенс. У нас є мозок, який уміє не лише рахувати калорії, ризики й гроші, а й створювати історії про те, що важливо, що допустимо, що соромно, що прекрасно, заради чого варто жити.

Старий міф, найімовірніше, ніхто не сконструював за одним столом як змову. Він виріс із торгівлі, імперій, бухгалтерії, підручників і переможців, які пояснювали свою перемогу природним порядком. А потім почав підсилювати сам себе: що більше суспільство нагороджувало вигоду, то правдоподібніше звучала думка, що людина і є вигода.

Але якщо міфи збирають світ, їх не можна залишати на самоплив. Ми не зобов'язані жити всередині історії, яка випадково стала сильною і тепер виправдовує найгірше в людині. Ми розумні істоти. Ми можемо вибирати, які історії повторювати, які цінності передавати далі, які образи людини вшивати в школу, роботу, культуру, технології й музику.

Тому питання не в тому, жити з міфами чи без міфів. Без них не вийде. Питання в тому, які міфи керуватимуть нашим життям.

Ми не зобов'язані миритися з міфом, який виправдовує жадібність, експлуатацію, цинізм і владу сильного як "природний порядок". Ми можемо створювати інші міфи. Чесніші. Людяніші. Такі, в яких сила не дає права тиснути, а створює обов'язок допомагати. В яких спільне не вважається нічийним, доки його не вкрав переможець. В яких людина цінна не тому, що виграла, а тому що вона людина.

Ми знаємо про проблему. Ми думаємо над нею. І ми її розв'яжемо. Не швидко, не чисто, не без помилок. Але розв'яжемо — тому що людство вже багато разів перевинаходило себе, коли старі історії ставали занадто тісними.

Darwin's Cat теж створює міфи. Маленькі, гучні, недосконалі. Можливо, це мікроскопічний шматочок наступного, людянішого міфу. Міфу, в якому людина нарешті перестане виправдовувати найгірше в собі й почне будувати світ навколо найкращого.

Так буде.

Oi!

[1] Statistisches Bundesamt (Destatis), Studienanfänger/-innen im 1. Fachsemester nach Fächergruppen, Studienjahr 2024/2025: <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bildung-Forschung-Kultur/Hochschulen/Tabellen/studierende-erstes-fs-faechergruppen.html>

- [2] Yuval Noah Harari, *Sapiens: A Brief History of Humankind*, chapter 2, "The Tree of Knowledge": <https://www.ynharari.com/topic/power-and-imagination/>
- [3] Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Book I, Chapters I-IV.
- [4] David Graeber, *Debt: The First 5,000 Years*, chapter 2, "The Myth of Barter": <https://davidgraeber.org/books/debt-the-first-5000-years/>
- [5] Ronald H. Coase, "The Nature of the Firm", *Economica* 4(16), 1937, pp. 386-405, DOI: 10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x.
- [6] Це класична задача про розорення гравця. У чесній грі із загальною сумою капіталу N і початковим капіталом i ймовірність забрати все дорівнює i/N . Тут у бідного гравця $i = 2$, $N = 102$, отже шанс перемогти в кінцевому підсумку дорівнює $2/102 = 1/51$, тобто приблизно 1,96%. У багатого гравця шанс $100/102 = 50/51$, тобто приблизно 98,04%. Очікувана тривалість такої гри: $i(N - i) = 2 * 100 = 200$ раундів.
- [7] Android Open Source Project, "Kernel overview": Android kernel is based on an upstream Linux Long Term Supported kernel. <https://source.android.com/docs/core/architecture/kernel/core-kernel-reqs>
- [8] Google, "The Android Show: I/O Edition", 13 May 2025. <https://blog.google/products-and-platforms/platforms/android/the-android-show-io-2025/>
- [9] W3Techs, "Usage statistics of Linux for websites", 15 May 2026. <https://w3techs.com/technologies/details/os-linux>
- [10] GNU Project, "What is Free Software?", the four essential freedoms. <https://www.gnu.org/philosophy/free-sw.en.html>
- [11] GNU Project, "Frequently Asked Questions about the GNU Licenses": improved released versions must remain free software; the public right to use a GPL program cannot be withdrawn. <https://www.gnu.org/licenses/gpl-faq.html.en>
- [12] The Linux Kernel documentation, "Linux kernel licensing rules": the Linux kernel is provided under GPL-2.0 only. <https://www.kernel.org/doc/html/latest/process/license-rules.html>
- [13] Debian, "Debian 13 trixie released", 9 August 2025: total count of 69,830 packages and 1,463,291,186 lines of code. <https://www.debian.org/News/2025/20250809>
- [14] Eric S. Raymond, "The Halloween Documents", archive of leaked Microsoft internal memoranda on open source and Linux. <http://www.catb.org/~esr/halloween/>
- [15] Linux.com, "Microsoft's Ballmer: Linux is a cancer", 1 June 2001. <https://www.linux.com/news/microsofts-ballmer-linux-cancer/>
- [16] Fortune/CNNMoney, "Microsoft claims software like Linux violates its patents", 14 May 2007. https://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune_archive/2007/05/28/100033867/
- [17] SQLite, "Most Widely Deployed and Used Database Engine". <https://www.sqlite.org/mostdeployed.html>
- [18] SQLite, "About SQLite". <https://sqlite.org/about.html>
- [19] Apple Developer, "Kernel Architecture Overview": Darwin technology is based on BSD, Mach 3.0, and Apple technologies; Darwin technology is Open Source technology. <https://developer.apple.com/library/archive/documentation/Darwin/Conceptual/KernelProgramming/Architecture/Architecture.html>
- [20] Digital Music News, "Spotify Says They Paid 1,450 Artists Over \$1 Million in 2024", 12 March 2025. Це вторинне джерело: стаття переказує дані Spotify Loud & Clear 2024, зокрема приблизно 12 мільйонів тих, хто завантажив музику, 2,3% вище \$1,000 і менш ніж 1% вище \$5,000. <https://www.digitalmusicnews.com/2025/03/12/spotify-loud-and-clear-2024/>
- [21] Universal Music Group: https://en.wikipedia.org/wiki/Universal_Music_Group; Sony Music Entertainment: https://en.wikipedia.org/wiki/Sony_Music; Warner Music Group: https://en.wikipedia.org/wiki/Warner_Music_Group