

# Mit o chciwym człowieku

Oleh Lafoks



## Table of Contents

O czym to jest .....	1
Mit o człowieku .....	2
Nawet biznes nie wierzy w mit .....	4
Konkurencja przeciw człowiekowi .....	4
Rynek trzyma się nie na rynku .....	5
Zwycięzca chce zamknąć grę .....	6
Matematyka przewagi .....	6
Wolne oprogramowanie jako kontrargument .....	7
Nie czekać na pozwolenie .....	10
Wrócić do mitu .....	12

## O czym to jest

Istnieje pewien pogląd: człowiek jest przede wszystkim istotą ekonomiczną. Główną siłą napędową jest zysk. Przez zysk próbuje się wyjaśnić prawie wszystko: po co człowiek pracuje, jak buduje relacje, dlaczego jedni odnoszą sukces, a inni przegrywają, skąd bierze się władza, a nawet moralność.

Idea człowieka jako istoty ekonomicznej jest tak rozpowszechniona, że trzyma się na niej ogromna

część współczesnego myślenia: od podręczników ekonomii po rozmowy o karierze, biedzie i sukcesie. W Niemczech w roku akademickim 2024/25 prawie 39% osób rozpoczynających studia przypadło na grupę prawa, ekonomii i nauk społecznych; medycyna i nauki o zdrowiu — nieco ponad 5%.<sup>[1]</sup> To nie jest czysta ekonomia: kategoria jest szersza. Ale skalę przechyłu widać.

Ten tekst jest o micie, który sprawia, że zysk zaczyna wyglądać jak ludzka natura. I o tym, dlaczego ten mit nie jest niewinną pomyłką: daje moralne przykrycie bardzo konkretnym praktykom, dzięki którym jedni bogacą się coraz bardziej, a inni z jakiegoś powodu mają się cieszyć, że w ogóle pozwolono im pracować.

## Mit o człowieku

Cywilizacje trzymają się nie tylko na kamieniu, żelazie i elektryczności. Trzymają się na wspólnych opowieściach, w które ludzie wierzą razem. Pieniądze działają, dopóki ludzie, banki, sklepy i państwa zachowują się tak, jakby te znaki naprawdę miały moc. Państwo istnieje nie tylko jako budynki i granice, lecz jako wspólny porządek, który uznają urzędnicy, sądy, policja, szkoły i miliony zwykłych ludzi. Firma istnieje nie jako obiekt przyrodniczy, lecz jako konstrukcja prawna, którą sądy, banki, pracownicy i klienci traktują jak realnego uczestnika świata.

Yuval Noah Harari dobrze pokazuje: zdolność wiary we wspólne mity pozwala ogromnej liczbie nieznajomych działać razem.<sup>[2]</sup> Mit nie musi tu oznaczać kłamstwa. Mogą to być wspólne wartości, reguły i obrazy świata — wszystko, co zbiera ludzi w jedną rzeczywistość. Właśnie dlatego ważne jest, jaki mit nami rządzi. Jedne mity pomagają ludziom żyć razem. Inne przedstawiają przemoc, chciwość i władzę silniejszego jako naturalny porządek.

Nasza cywilizacja ma taki mit o człowieku: wszechobecny, wpisany w język, szkołę, pracę i wyobrażenia o sukcesie. Tak znajomy, że prawie nikt go już nie zauważa.

Opowieść zwykle zaczyna się od obrazka z podręcznika. Jeden człowiek ma worek jabłek, drugi — parę butów. Temu z jabłkami potrzebne są buty. Ale szewc nie potrzebuje jabłek: potrzebuje zboża, soli albo kozy. Wymiana się zaczyna. Ludzie męczą się z barterem, aż wymyślają uniwersalnego pośrednika — pieniądza.

W podręczniku wygląda to jak naturalny łańcuch. Barter jest niewygodny, więc ludzie wymyślają pieniądza. Pieniądz ułatwia wymianę. Wymiana rozszerza się w rynki. Rynki pozwalają gromadzić bogactwo. Zgromadzone bogactwo wymaga przechowywania, rachunkowości i pożyczek. Tak pojawiają się banki, kredyty, odsetki, giełdy, inwestycje i cała reszta.

U Adama Smitha ta historia dostaje klasyczną formę: podział pracy zwiększa produktywność, sam podział pracy wyrasta ze skłonności do wymiany, a pieniądza pojawia się jako techniczne rozwiązanie problemu bezpośredniej wymiany.<sup>[3]</sup>

W centrum tego schematu człowiek zostaje opisany jedną prostą figurą: porównuje warianty, targuje się i wybiera największą korzyść. Tak prywatny przykład z podręcznika zamienia się w opowieść o naturze człowieka.

Tę historię wyklada się w szkołach. Powtarzają ją podręczniki. Na niej stoi ideologia rynkowa. Podaje się ją nie jako jedną z hipotez, lecz jako trzeźwe spojrzenie na sprawę. Jako realizm. Kto myśli inaczej — ten jest naiwnym romantykiem.

Problem w tym, że to nie historia, tylko konstrukcja ideologiczna.

Antropolog David Graeber nazywa ją "mitem założycielskim ekonomii".<sup>[4]</sup> I pokazuje: antropologia nie zna ani jednego dobrze opisanego społeczeństwa, w którym istniałaby "czysta gospodarka barterowa", z której potem wyrosły pieniądze. Ani jednego. Schemat — barter, potem pieniądź, potem kredyt — podręczniki powtarzają od trzystu lat.

A jak naprawdę urządzona jest ludzka codzienność?

Poproś kolegę o ładowarkę do telefonu — najpewniej po prostu ci ją da. I raczej nie wystawi potem faktury za użycie. Sąsiad przytrzyma drzwi, kiedy masz ręce zajęte pudłami. Przyjaciół odbierze cię nocą z dworca, jeśli ostatni autobus już odjechał. W rodzinie, w przyjaźni, w zespole ogromna część życia trzyma się nie na rachunku, lecz na prostym "trzeba pomóc".

Graeber nazywa to "podstawową wzajemnością": jeśli ludzie nie uważają się za wrogów, zwykle pomagają, gdy widzą potrzebę i mogą pomóc. Ale ludzka wzajemność nie kończy się na drobnych przysługach. Ludzie siedzą nocami przy szpitalnym łóżku. Wyciągają nieznajomych z ognia. Zasłaniają dzieci własnym ciałem.

To nie sentymentalizm. To podstawa, bez której wspólne życie w ogóle nie jest możliwe. Bez niej nie ma ani rodziny, ani sąsiedztwa, ani zespołu, ani społeczeństwa.

Ideologia rynkowa opiera się na innym modelu. Tak, naprawdę żyjemy w świecie ograniczonych zasobów. Ale w tym modelu niedobór staje się nie wspólnym problemem, który ludzie rozwiązują razem, lecz usprawiedliwieniem nieustannej walki o zasób. Człowiek konkuruje z innymi i bez przerwy wybiera, jak dostać więcej, oddać mniej, wygrać pozycję, utrzymać przewagę. Bezkompromisowość łatwo zmienia się tu w cnotę, a zysk — w dowód racji.

Dlaczego mit się trzyma? Nie dlatego, że jest prawdziwy. Dlatego, że jest wygodny. Trzyma się nim obraz świata, w którym rynek wygląda jak naturalny stan człowieka, a wszystko inne — jak odchylenie, słabość albo naiwność.

I właśnie tutaj mit przestaje być niewinną pomyłką.

Jeśli człowiek "z natury" szuka zysku, chciwość przestaje być wadą, a staje się normą. Pomoc bez rachunku staje się głupotą. Nacisk na słabszego — nie podłością, lecz "konkurencją". System nagradzający drapieżników wygląda nie na chory, tylko na "naturalny" i "racjonalny".

W zwykłej ludzkiej moralności człowiek, który nic nie robi, ale zabiera wspólny rezultat dla siebie, wygląda jak pasożyt. W logice rynkowej podobny trik dostaje zupełnie inną nazwę: efektywny model biznesowy. Zorganizuj sprawy tak, by inni pracowali więcej, dostawali mniej, a różnica osiadała u ciebie — i to już nie wstyd, lecz sukces.

Tak mit o ludzkiej naturze daje moralne przykrycie bardzo konkretnym praktykom. To nie okrucieństwo — to rynek. Nie wyzysk — bodźce. Nie wojna, choćby ekonomiczna — konkurencja. Nie chciwość — po prostu tacy są ludzie.

# Nawet biznes nie wierzy w mit

Dalej tę historię łatwo rozszerzyć o jeszcze jeden krok. Jeśli rynek zbiera wielu producentów i kupujących, konkurencja ma rzekomo zmuszać każdego, by pracował lepiej, taniej i skuteczniej. Złe rozwiązania przegrywają, dobre się rozchodzą. Z prywatnych prób osiągnięcia zysku składa się wspólny postęp.

W wersji podręcznikowej zwykle łączy się to z "niewidzialną ręką rynku": nikt specjalnie nie troszczy się o dobro wspólne, ale rynek sam wszystko porządkuje. Magia, tylko z wykresami.

Ale jeśli potraktować to serio, pojawia się dziwne pytanie: dlaczego nawet najbardziej rynkowa gospodarka nie składa się z jednego ciągłego rynku?

Jeśli rynek naprawdę jest uniwersalnym sposobem koordynacji, firma powinna być nie planem i nie hierarchią, lecz rynkiem wewnętrznym: każde zadanie staje się osobną transakcją, każdy uczestnik — niezależnym sprzedawcą swojej usługi, każda decyzja — przedmiotem targu.

Realna firma jest zbudowana odwrotnie: wyjmuje dużą część pracy z rynku.

Fabryka rozdziela zmiany, materiały i czas maszyn przez plan. Szpital rozdziela lekarzy, łóżka, sale operacyjne i dyżury przez grafiki i procedury. Zespół IT nie ogłasza przetargu na każdy błąd: planuje wydanie, ustawia priorytety i dzieli odpowiedzialność. Studio nie składa albumu przez licytację między muzykami a realizatorem dźwięku: są sesje, role, terminy i wspólne brzmienie.

Nie dlatego, że wewnątrz firmy ludzie przestają szukać korzyści. Tylko dlatego, że rynek jako mechanizm koordynacji jest dla takiej pracy zbyt drogi i zbyt wolny.

Coase mówił właśnie o tej granicy. Rynek nie jest darmowy jako procedura: żeby organizować pracę przez rynek, trzeba wciąż od nowa określać przedmiot transakcji, cenę, odpowiedzialność, kontrolę jakości i sposób rozwiązywania sporu. Przy jednorazowym zakupie to może mieć sens. Przy stałej wspólnej pracy staje się dodatkową warstwą tarcia.<sup>[5]</sup>

To właśnie koszty transakcyjne: cena samego zamieniania pracy w transakcję. Firma nie znosi rynku w ogóle. Wyłącza go w określonej strefie. Tam, gdzie potrzebna jest powtarzalność, złożona zależność zadań i wspólny wynik, zamiast niekończącego się targu pojawiają się role, pensje, plan, harmonogram, odpowiedzialność i decyzja zarządcza.

To nie znosi konkurencji między firmami. Pokazuje jednak, że nawet biznes nie ufa rynkowi tam, gdzie potrzebna jest złożona praca. W środku zastępuje konkurencję koordynacją: wspólnym celem, planem, rolami, zaufaniem, standardami i odpowiedzialnością.

Nawet kapitalizm, kiedy musi zrobić coś skomplikowanego, tworzy wyspy planowania w oceanie rynku.

## Konkurencja przeciw człowiekowi

Załóżmy, że konkurencja bywa użyteczna jako ograniczone narzędzie: porównać rozwiązania, wybrać lepszy projekt, nie pozwolić systemowi całkiem zardzewieć. W takiej formie może działać.

Problem zaczyna się wtedy, gdy narzędzie ogłasza się moralnością.

W grze przegrany schodzi z boiska. W życiu pozostaje człowiekiem: z ciałem, dziećmi, długami, chorobami, strachem, starością. Ale logika konkurencji lubi udawać, że całe życie jest uczciwym turniejem. Kto przegrał, ten sobie nie poradził. Kto został w tyle, ten jest balastem. Kto jest biedny, ten źle grał.

Humanizm proponuje inne wartości. Człowiek jest cenny nie dlatego, że wygrał. Nie dlatego, że jest wydajny. Nie dlatego, że przydaje się rynkowi. Jest cenny przed rankingiem, przed pensją, przed wynikiem.

W moralności humanistycznej siła tworzy obowiązek. Jeśli jesteś silniejszy, bogatszy, mądrzejszy, bardziej doświadczony — to powód, by się ograniczyć i pomóc słabszym.

W moralności konkurencji siła zamienia się w prawo. Zwycięzca nie musi się tłumaczyć: jego zwycięstwo już uchodzi za dowód. Słabemu się nie pomaga — używa się go jako dowodu, że system działa.

I tutaj konkurencja staje się nie tylko sposobem selekcji. Staje się maszyną moralnego usprawiedliwienia. Nie tylko wyrzuca słabszego. Jeszcze wyjaśnia, dlaczego sam jest winny.

I tę maszynkę do mielenia nazywa się podstawą cywilizacji? Serio?

## Rynek trzyma się nie na rynku

Ale nawet konkurencja nie istnieje w próżni.

Żeby rynek w ogóle działał, potrzebuje warstwy rzeczy, których nie da się sprowadzić do zysku: zaufania, prawa, sądów, wspólnych standardów, zakazu bezpośredniej przemocy, nawyku dotrzymywania słowa, kary za oszustwo.

Bez tego rynek nie staje się wolny. Staje się prawem silniejszego.

Umowa bez sądu zmienia się w papier. Reklama bez odpowiedzialności szybko zmienia się w manipulację i oszustwo. Pracodawca, któremu nikt nie stawia granic, używa cudzej potrzeby jako narzędzia nacisku. Monopolista, którego nikt nie ogranicza, szybko zaczyna pisać reguły pod siebie.

Rynek istnieje więc tylko dlatego, że wokół niego jest nierynkowa otoczka: moralność, prawo, zaufanie, język, wychowanie, współpraca. Wszystko to, czego nie da się sprowadzić do ceny.

I tu zaczyna się główna hipokryzja. Zwolennicy ideologii rynkowej mówią tak, jakby zysk sam wszystko wyjaśniał. Ale ta ideologia żyje kosztem rzeczy, którym wprost zaprzecza. Używa ich jak powietrza — i jednocześnie je przeżera, bo przeszkadzają czystej logice zysku.

To jak człowiek, który godzinami dowodzi, że przyjaźń nie istnieje, a potem prosi przyjaciół o pomoc przy przeprowadzce.

# Zwycięzca chce zamknąć grę

Konkurencja ma jeszcze jedną wbudowaną pułapkę.

Zwycięzca wyścigu konkurencyjnego nie marzy o wiecznym uczciwym wyścigu. Chce, żeby wyścig się skończył. Żeby przewaga przestała być tymczasowa, a stała się trwała. Żeby reguły zaczęły pracować dla niego.

Zwycięstwo w konkurencji to zawsze ruch ku monopolowi. Albo ku duopolowi, jeśli monopol jeszcze się nie udał. Biznes idący za własną logiką nie chce przez całe życie biec obok równych rywali. Chce kupić rywala, wycisnąć rywala, zamknąć wejście nowym, przejąć kanał dostępu do klienta, zastrzec patent, przeforsować wygodną regulację, zamienić tymczasową przewagę w stałą rentę.

Apologeci wolnego rynku żądają wolności dla rynku. Ale ta wolność nie jest mu potrzebna po to, by wszyscy pozostali wolni. Jest potrzebna zwycięzcy, by odebrać wolność pozostałym: narzucić swoje warunki, odciąć dostęp do klienta, zmienić równe szanse w ładną tabliczkę na drzwiach, za którymi od dawna nikt już nie czeka.

Kult konkurencji sławi walkę, ale nagradza tego, kto potrafił zakończyć ją na własną korzyść.

Dziwny kult: wszyscy mają rywalizować, dopóki ktoś nie stanie się dość silny, by rywalizację odwołać.

## Matematyka przewagi

I nie chodzi tylko o osobistą chciwość zwycięzcy. Do koncentracji pcha sama mechanika gry: akumulacja, prawdopodobieństwo i zapas odporności.

Wyobraźmy sobie uczciwą grę. Dwóch ludzi rzuca monetą. Orzeł albo reszka. Stawka — 1 moneta. Jeden ma w kieszeni 100 monet, drugi — 2.

Reguły są takie same. Prawdopodobieństwo takie samo. Nikt nie oszukuje.

Ale ten, kto ma 100, może przeżyć długą serię porażek i nadal zostać w grze. Ten, kto ma 2, odpada po dwóch pechowych rzutach.

Formalnie gra jest uczciwa. Faktycznie — nie. Biedniejszy ma około 2% szans, by zgarnąć wszystko. Bogatszy — około 98%. Sam zapas na błędy jest już przewagą.<sup>[6]</sup>

To jest matematyka koncentracji: wczesna przewaga karmi samą siebie. Im większy masz zapas, tym dłużej możesz czekać, mylić się, dumpować ceny, naciskać, przeżywać kryzysy i kupować cudze porażki.

A realny biznes nawet nie dąży do idealnie uczciwych reguł. Dąży do tego, by wygraną zamienić w możliwość dalszego wygrywania: zamknąć wejście, kupić infrastrukturę, zająć kanał dostępu, zdusić ceną, przeforsować wygodną regulację.

Nawet bez oszustwa system jedzie ku koncentracji. Z oszustwem — pędzi.

A potem przewaga zaczyna zmieniać sam sens pracy. Im silniejszy gracz, tym więcej może wydawać nie na stworzenie lepszej rzeczy, lecz na utrzymanie pozycji: reklamę, prawników, patenty, lobbying, wyłączności, nacisk na dostawców, kontrolę platform i kanałów dostępu do klienta. To też część walki konkurencyjnej. Tylko wygląda już nie jak rywalizacja jakości, lecz jak wojna o to, by inni w ogóle nie dotarli do startu.

Konkurencja obiecuje więc selekcję najlepszych, ale raz po raz produkuje coś innego: koncentrację, mury obronne i bezsensowne marnowanie sił na samą walkę.

## Wolne oprogramowanie jako kontrargument

Po rozmowie o koncentracji szczególnie ciekawie jest spojrzeć tam, gdzie logika zawłaszczenia się wykoleiła.

W technologiach mit o chciwym człowieku dostaje jeden z najgorszych dla siebie kontrprzykładów. Nie w ładnej teorii o dobrych ludziach, lecz w najbardziej materialnej części współczesnego świata: w serwerach, telefonach, routerach, chmurach, bazach danych, narzędziach programistycznych i niezliczonych urządzeniach, które działają dlatego, że ktoś kiedyś napisał wolne oprogramowanie.

Jeśli ktoś całe życie siedział na Windowsie, Linux może wydawać się obcym systemem dla administratorów, geeków, nerdów i ludzi, którzy z jakiegoś powodu lubią terminal. Ale Linux to nie tylko obrazek pulpitu.

Android jest zbudowany wokół jądra Linux.<sup>[7]</sup> Google nazywa Androida najpopularniejszym systemem operacyjnym świata: ponad 3 miliardy aktywnych urządzeń w ponad 190 krajach.<sup>[8]</sup> 15 maja 2026 roku W3Techs widzi Linuxa na 61,4% stron, których serwerowy system operacyjny jest znany.<sup>[9]</sup>

Serwery, chmury, routery, telewizory, NAS-y, samochodowe systemy z Androidem, ekspresy do kawy i gitarowe efekty — ogromna część cyfrowego świata działa na programach, których zwykły użytkownik w ogóle nie widzi.

I tu ważne, żeby tego nie pomylić. Wolne oprogramowanie to nie po prostu "za darmo". W formule Free Software Foundation chodzi nie o cenę, lecz o wolność: program można uruchamiać, badać, zmieniać i przekazywać dalej.<sup>[10]</sup> Idea jest prosta: program powinien być bliżej matematyki niż towaru. Twierdzenie Pitagorasa jest osiągnięciem i dziedzictwem całej ludzkości. Można go używać w szkole, na budowie, w projekcie komercyjnym, w statku kosmicznym albo w piosence, jeśli bardzo się chce. Nikt nie może go kupić, zamknąć i zabronić innym stosowania bez licencji.

GPL robi następny krok: chroni wspólne przed zawłaszczeniem. To nie jest licencja "bierzcie za darmo, a potem zmieńcie w prywatną własność". Jeśli rozpowszechniasz zmieniony program na GPL, masz obowiązek przekazać dalej te same wolności.

Człowiek publikujący program na GPL podpisuje się pod czymś niemal szalonym według miar rynkowych: moją pracę można brać, badać, zmieniać i używać; ale nikt nie powinien zmienić jej w zamkniętą prywatną własność i odebrać innym tych samych praw.

Nawet autor wydanej już wersji nie może później zabrać jej ludziom z powrotem: dostali prawo używania tej wersji na GPL, a tego prawa nie da się odwołać.<sup>[11]</sup>

To radykalna myśl. Ludzie mogą włożyć lata pracy w niezwykle złożony system i z góry powiedzieć: to nie stanie się moim małym królestwem. To będzie należeć do wszystkich ludzi na Ziemi w równym stopniu. Można na tym pracować jako inżynier, dostawać pensję, konsultować, wspierać, składać systemy i zarabiać uczciwą pracą. Ale nie można zawłaszczyć wspólnego i pobierać renty po prostu za prawo używania. Nie można zakazać przekazywania dalej. Nie można zakazać użycia w zadaniach komercyjnych ani niekomercyjnych.

Linux stoi właśnie na tej zasadzie. Jest jak twierdzenie Pitagorasa: należy do wszystkich i nikt nie może zrobić z niego zamkniętej własności. Nie stworzyły go Google, Microsoft ani Amazon. Nie zbudowała go jedna korporacja jako produktu z licencją za każdą instalację. Jądro Linux jest rozpowszechniane na GPL-2.0.<sup>[12]</sup> To znaczy: wspólnego nie można zabrać ze wspólnego świata i zamienić w zamknięty prywatny aktyw.

Linux nie jest samotnym jądrem dla specjalistów. Wokół niego wyrósł cały kontynent wolnego oprogramowania. Debian 13 "trixie", jedna z głównych dystrybucji Linuksa, zawiera 69 830 pakietów i ponad 1,46 miliarda linii kodu.<sup>[13]</sup>

To internet, biuro, grafika, muzyka, wideo, edukacja, nauka, programowanie, bazy danych, serwery, bezpieczeństwo, typografia, języki, dostępność, gry, dokumentacja, narzędzia dla inżynierów, artystów, naukowców, muzyków i zwykłych użytkowników.

Microsoft Windows ze swoim Notatnikiem i Paintem obok takiego zasobu kultury wygląda nie jak centrum cyfrowej cywilizacji, lecz jak mały zamknięty zestaw programów jednego dostawcy.

Na początku lat 2000 nie wyglądało to jak przyjazny ekosystem z korporacyjnymi sponsorami. Linux był ideowym wrogiem zamkniętego świata oprogramowania.

W wyciekłych dokumentach Microsoftu, znanych jako Halloween Documents, Linux i open source omawiano jako poważne zagrożenie dla Windowsa i biznesu serwerowego Microsoftu.<sup>[14]</sup> W 2001 roku CEO Microsoftu Steve Ballmer nazwał Linuxa "rakiem" w sensie własności intelektualnej.<sup>[15]</sup> W 2007 roku Microsoft twierdził, że Linux i inne wolne oprogramowanie naruszają 235 jego patentów.<sup>[16]</sup>

A potem Linux wygrał. Nie w sensie "wszyscy mają Linuxa na pulpicie". W ważniejszym sensie: stał się dolną warstwą internetu, telefonów, chmur i niezliczonej liczby urzędzeń — i razem z tym ideowo rozbił wyobrażenie, że poważne systemy mogą rodzić się tylko wewnątrz zamkniętych korporacji. Przegrani po prostu nadal głośniej reklamują swoje logotypy.

Kiedy stało się jasne, że tego fundamentu nie da się już zburzyć, korporacje zmieniły front. Google, Microsoft, Amazon i reszta nie stworzyły Linuxa. Przyłączyły się do zwycięzcy. Najpierw wolne oprogramowanie nazywano zagrożeniem, potem wygrało, potem na jego fundamencie zaczęto budować biznesy za miliardy.

To nie było nagłe oświecenie miliarderów. To była ideologiczna klęska. Model zamknięty przegrał nie dlatego, że korporacje stały się miłsze. Przegrał dlatego, że ludzie nie chcą żyć w świecie, w którym wiedza jest zamknięta, urzędzenia nie wolno rozumieć ani zmieniać, a każde ulepszenie musi czekać na pozwolenie właściciela.

Oczywiście pasożyty szybko znalazły luki. Można formalnie nie zamykać jądra, ale zbudować wokół niego zamkniętą chmurę, sklep, konto, subskrypcję, API, format, ekosystem i reguły dostępu.

Można przestrzegać litery licencji i łamać jej ducha: wziąć wspólne, postawić na wierzchu kasę, kontrolę i zależność, a potem opowiadać, że właśnie to jest innowacja.

Tak, dobrze rozumiecie: potwory współczesnego IT stoją na darmowym dla nich fundamencie, który przez dekady budowali geekowie, hipisi, anarchiści, akademicy, idealisci i uparci inżynierowie. Zrobili rzeczy, których można używać ile się chce, gdzie się chce i do czego się chce. Bez pytania o pozwolenie. Bez zebrania o dostęp. Bez dowodzenia właścicielowi, że jesteś wystarczająco opłacalnym użytkownikiem.

SQLite jest cichszym przykładem tej samej logiki: najpowszechniej używaną bazą danych na Ziemi. Nie Excel, którego nie używają wszyscy. Nie wielki korporacyjny system ze sprzedawcami, prezentacjami i licencjami. Mała, niezawodna, wbudowywana SQLite, z której korzystają prawie wszyscy — najczęściej nawet o tym nie wiedząc.

SQLite jest w każdym Androidzie, każdym iPhone i urządzeniu z iOS, każdym Macu, każdej instalacji Windows 10/11, w Firefoxie, Chrome, Safari, Skype, iTunes, Dropboxie, telewizorach, samochodowych systemach multimedialnych i niezliczonej liczbie aplikacji.<sup>[17]</sup> Sam projekt pisze wprost, że kod jest w domenie publicznej i wolny do dowolnego użycia — komercyjnego albo prywatnego.<sup>[18]</sup>

Jeśli lubicie Apple, jeden z najbardziej zamkniętych systemów świata, pod maską też nie leży wyłącznie własna praca Apple. Jądro i podstawowe części OS X, dzisiejszego macOS, Apple nazywało Darwin. Apple samo pisało, że Darwin to otwarta technologia oparta na BSD, Mach 3.0 i technologiach Apple.<sup>[19]</sup>

To nie znaczy, że macOS jest w całości FreeBSD. Znaczą coś innego: nawet najbardziej wypolerowany zamknięty produkt stoi na warstwach wolnego oprogramowania, kultury Unix/BSD i wspólnej pracy inżynierskiej. Cudzy wspólny fundament bierze się bezpośrednio jako kod albo jako idee, przykrywa licencjami Apple i sprzedaje pod logo nadgryzionego jabłka.

Właśnie dlatego różnica między "można brać" a GPL jest tak ważna. Jedną rzecz to pozwolić korporacji wziąć wspólne, wypolerować, zamknąć i postawić kasę przy wejściu. Druga — powiedzieć: bierzcie, ale nie zawłaszczajcie. Ulepszajcie, ale nie odbierajcie następnym ludziom tej samej wolności.

Wolne oprogramowanie pokazuje coś dokładnie przeciwnego temu, co opowiada mit rynkowy. Do stworzenia systemów kolosalnie złożonych i ważnych nie jest konieczna chciwość, monopol, patentowa pałka ani kasa przy wejściu. Ludzie budują takie rzeczy nie dla renty od każdej kopii: z ciekawości, z rzemiosła, ze złości na złe narzędzia, z potrzeby rozwiązania własnego problemu — i bardzo często z pragnienia zrobienia czegoś dobrego dla innych.

Nie dlatego, że zmusił ich rynek. Nie dlatego, że obiecano im rentę od każdej kopii. Tylko dlatego, że ludziom naprawdę właściwe jest rozumieć, dzielić się, uczyć, ulepszać, składać wspólne i zostawiać po sobie działającą rzecz.

A rynek przychodzi później. Kiedy jest już co opakować, zamknąć, sprzedać i nazwać innowacją.

# Nie czekać na pozwolenie

Po wolnym oprogramowaniu może się to wydawać małym przykładem. W rzeczywistości to ten sam nerw, tylko w kulturze.

Miliony ludzi na całym świecie piszą piosenki, zakładają zespoły, robią nagrania, grają koncerty, publikują albumy, ćwiczą w piwnicach, pokojach, garażach, studiach, szkołach, kuchniach i w słuchawkach pośrodku nocy. Nie dlatego, że to racjonalny plan kariery.

Każdy niezależny muzyk zna arytmetykę. Prawie nikt nie będzie żył z muzyki. Prawie nikt nie stanie się dużym zespołem. Prawie nikt nie trafi do górnej warstwy, gdzie naprawdę są pieniądze, ekipa, promocja, trasy, festiwale, playlisty i normalny budżet produkcyjny.

Nawet kiedy branża chwali się sukcesem streamingu, liczby są zimne. W 2024 roku Spotify miało około 12 milionów osób, które załadowały muzykę; tylko 2,3% wygenerowało ponad 1000 dolarów wypłat na platformie, a próg 5000 dolarów przekroczył mniej niż jeden procent.<sup>[20]</sup>

I to nie jest zysk muzyka. To wypłaty platformy przed podziałem z wytwórniami, dystrybutorem, wydawcą, członkami zespołu, producentami, długami i podatkami. I przed kosztami nagrania, klipów, reklamy, targetowania, PR-u, okładek, instrumentów, prób i drogi.

Na górnym piętrze branży pieniądze spływają do trzech majorów — Universal Music Group, Sony Music Entertainment i Warner Music Group — do platform, właścicieli katalogów i niewielkiej liczby ekip, które w każdej niszy zabierają większość uwagi.<sup>[21]</sup>

Pieniądze idą do pieniędzy: do playlist i rekomendacji łatwiej trafia to, co już przepchnięto budżetem, kontaktami i maszyną promocji. Reszta zna zasady gry z góry. I mimo to gra.

To jest ważne. Niezależna muzyka istnieje nie dlatego, że muzycy źle liczą. Zwykle liczą świetnie: ile kosztuje sala prób, ile kosztuje nagranie, ile kosztuje droga, ile kosztuje mastering, ile kosztuje okładka, ilu przyszło ludzi, ile zostało po wynajmie, benzynie i zepsutym kablu.

I mimo to piszą.

Nie jak petenci, którym branża jeszcze nie wydała przepustki. Nie jak ludzie, którzy "muszą" robić za darmo, dopóki nie dopuszczą ich do kasy. Tylko jak ludzie dumni z tego, że robią muzykę poza logiką transakcji towar-pieniądz. Dla nas muzyka nie jest towarem, a branża nie jest arbitrem sensu.

Bo muzyka nie zaczyna się od rynku. Zaczyna się wcześniej: od potrzeby wyrażenia tego, czego inaczej nie da się wyrazić. Od potrzeby zamiany złości, miłości, strachu, wstydu, czułości, samotności, pamięci i hałasu w formę. Od chęci powiedzenia innym: ja też to czuję; nie jesteś sam; tak to brzmi.

Muzykę robi się, żeby zostawić ślad. Żeby zachować twarz czasu. Żeby zapisać to, co zwykle się wymazuje. Żeby zebrać swoich. Żeby dać ludziom miejsce, w którym choć na godzinę przestają być konsumentami, pracownikami, funkcjami i wierszami w raporcie.

Ktoś robi muzykę z zawodowej dumy: bo dobry riff, celne brzmienie, mocny wers i uczciwy refren mają znaczenie same w sobie. Ktoś — z uporu. Ktoś — z miłości do sceny. Ktoś — bo milczenie jest

gorsze. Ktoś — bo naprawdę chce uczynić świat trochę lepszym, choćby jedną piosenką, jednym koncertem, jednym człowiekiem pod sceną.

Punk nie wymyślił tej logiki, ale nazwał ją głośno: DIY, Do It Yourself, "zrób to sam". Nie czekaj na pozwolenie.

Nie czekaj, aż wytwórnia uzna cię za godnego. Nie czekaj, aż algorytm uzna, że jesteś dość wygodny do playlisty. Nie czekaj, aż ktoś z budżetem wyjaśni ci, że twoja piosenka nie pasuje do segmentu. Pisz. Graj. Nagrywaj. Wołaj ludzi. Pomagaj innym robić to samo.

Ale słowo "sam" jest tu zwodnicze. DIY prawie nigdy nie znaczy "samotnie". W praktyce to sieć wzajemnej pomocy.

Jedna osoba rysuje plakat. Druga pożycza mikrofony. Trzecia umie miksować dźwięk. Ktoś przenocuje zespół. Ktoś nagra wideo. Ktoś napisze post. Ktoś przyniesie przedłużacz. Ktoś naprawi kabel dziesięć minut przed koncertem. Ktoś zbierze pieniądze przy wejściu, żeby odrobić salę i benzynę. Nie po to, by zbudować imperium. Po to, by koncert w ogóle się wydarzył.

To nie jest gospodarka maksymalnego zysku. To logika wspólnej sprawy: zrobić tak, żeby rzecz pojawiła się w świecie.

Pieniądze tam są. Oczywiście, że są. Trzeba płacić za salę, benzynę, struny, nagranie, domenę, druk, instrumenty, dźwięk, transport i czas. Ale pieniądze nie są najwyższym sensem. Służą sprawie, a nie zastępują ją. I właśnie z tego można być dumnym.

Wiemy to nie z książek. Darwin's Cat też nie urodził się ze strategii biznesowej. Nikt nie składał nas jako produktu pod segment rynku. Nikt nie robił modelu finansowego, żeby sprawdzić, czy piosenka się zwróci. Robimy muzykę, bo nie umiemy jej nie robić. Jest dobra i chcemy, żebyście ją słyszeli.

Jeśli człowiek z natury szuka tylko zysku, niezależna muzyka w ogóle nie powinna istnieć. Nie jako startup, który chwilowo przepala pieniądze dla przyszłego rynku.

Tylko właśnie tak: ze świadomością, że rynek najpewniej nigdy nie będzie głównym sensem tej pracy. Że piosenka nie musi stać się aktywem. Że koncert nie musi być wierszem biznesplanu.

Że za piosenką stoją miesiące pracy: tekst, muzyka, aranżacje, partie, demówki, szukanie brzmienia, próby, nagranie, miks, okładka, strona, pierwsze wykonania na żywo.

I to wszystko może usłyszeć sto osób. Albo dziesięć. Albo jedna. Ale jeśli jedna osoba naprawdę usłyszała — nie przewinęła, nie puściła w tle, nie wpadła w metrykę utrzymania, tylko usłyszała — to już nie było na darmo.

Miliony ludzi nadal robią muzykę nie dlatego, że nie znają rzeczywistości, lecz dlatego, że wiedzą o człowieku coś ważniejszego. Człowiek potrzebuje nie tylko brać. Potrzebuje wyrażać, dzielić się, świadczyć, spierać się, pocieszać, złościć się, kochać, szukać swoich i zostawiać po sobie dźwięk, w którym ktoś inny rozpozna siebie.

I jeśli to wszystko nie mieści się w modelu maszyny do wyciskania zysku, problem nie jest w muzyce.

Problem jest w modelu.

## Wrócić do mitu

Teraz widać, gdzie dokładnie ukrył się mit.

Mit nie polega na tym, że ludzie nigdy nie szukają zysku. Szukają. Ludzie bywają chciwi, tchórzliwi, mali, okrutni. Do tego nie potrzeba teorii ekonomicznej.

Mit zaczyna się tam, gdzie te cechy przestaje się nazywać po imieniu. Gdzie chciwość ogłasza się naturą. Gdzie egoizm nazywa się racjonalnością. Gdzie wyzysk nazywa się efektywnością. Gdzie słabość drugiego człowieka zamienia się w okazję. Gdzie troskę uznaje się za naiwność, a walkę wszystkich ze wszystkimi — za normalny stan świata.

Na tym polega sztuczka: najgorsze ludzkie cechy nie tylko uznaje się za istniejące. Nadaje im się elegancki wygląd. Dostają garnitur, dyplom, wykres, termin biznesowy i moralne usprawiedliwienie.

W skrajnym punkcie wyrasta z tego znajome paskudztwo darwinizmu społecznego: jeśli ktoś jest słabszy, biedniejszy albo wypchnięty, znaczy, że sam jest winny i powinien zejść z drogi.

Ale przed chwilą widzieliśmy coś innego.

Nawet biznes, kiedy musi zrobić coś skomplikowanego, wycofuje się do wnętrza firmy i zastępuje rynek koordynacją. Konkurencja, jeśli puścić ją bez ograniczeń, zmierza nie ku wiecznej wolności, lecz ku monopolowi.

Wolne oprogramowanie pokazuje, że ludzie potrafią tworzyć wspólny fundament świata i chronić go przed zawłaszczeniem. Niezależna muzyka żyje nie jako linia towarowa, lecz jako sposób mówienia, grania, dzielenia się i bycia usłyszanym.

To nie są drobne wyjątki. To ogromne kawałki rzeczywistości.

Tak dokonuje się główna podmiana. Nie system rynkowy wychowuje określony typ zachowania, tylko człowiek jest rzekomo z natury rynkowy. Nie system nagradza drapieżnika, tylko drapieżnik rzekomo lepiej pasuje do rzeczywistości. Nie reguły gry pchają do gromadzenia władzy, tylko zwycięzca niby po prostu uczciwie wygrał.

Mit jest wygodny właśnie dlatego. Zdejmuje odpowiedzialność z urzędnika świata i przerzuca ją na człowieka.

Jeśli cię wypchnięto — znaczy, że jesteś "słabszy". Jeśli ktoś zabrał wspólny dostęp — znaczy, że jest "skuteczniejszy". Jeśli wolność skończyła się dla wszystkich poza zwycięzcą — znaczy, że tak działa "natura". Jeśli człowiek robi coś nie dla rynku — znaczy, że jest "naiwny", "głupi" albo po prostu jeszcze nie zrozumiał, jak to zmonetyzować.

Ale to kłamstwo.

Człowiek nie jest maszyną do wyciskania zysku. Jest bardziej złożony. Może być chciwy. Może być okrutny. Może zdradzać, targować się, naciskać, zabierać. Ale może też rozumieć, dzielić się, uczyć,

pomagać, budować wspólne, robić muzykę nie dla rynku, pisać wolne oprogramowanie i oddawać lata życia rzeczom, które nie obiecują zysku.

Żyjemy w mitach. To nie obelga. To ludzki sposób składania świata w sens. Mamy mózg, który umie nie tylko liczyć kalorie, ryzyka i pieniądze, lecz także tworzyć opowieści o tym, co ważne, co dopuszczalne, czego należy się wstydzić, co jest piękne i po co warto żyć.

Starego mitu najpewniej nikt nie skonstruował przy jednym stole jako spisku. Wyrósł z handlu, imperiów, księgowości, podręczników i zwycięzców, którzy tłumaczyli swoje zwycięstwo naturalnym porządkiem. A potem zaczął wzmacniać sam siebie: im bardziej społeczeństwo nagradzało zysk, tym bardziej wiarygodnie brzmiała myśl, że człowiek jest właśnie zyskiem.

Ale jeśli mity składają świat, nie wolno zostawiać ich samopas. Nie musimy żyć wewnątrz historii, która przypadkiem stała się silna i teraz usprawiedliwia w człowieku to, co najgorsze. Jesteśmy istotami rozumnymi. Możemy wybierać, jakie historie powtarzać, jakie wartości przekazywać dalej, jakie obrazy człowieka wszywać w szkołę, pracę, kulturę, technologie i muzykę.

Pytanie nie brzmi więc: żyć z mitami czy bez mitów. Bez nich się nie da. Pytanie brzmi: jakie mity będą rządzić naszym życiem.

Nie musimy godzić się na mit, który usprawiedliwia chciwość, wyzysk, cynizm i władzę silniejszego jako "naturalny porządek". Możemy tworzyć inne mity. Bardziej uczciwe. Bardziej ludzkie. Takie, w których siła nie daje prawa do deptania, lecz tworzy obowiązek pomocy. W których wspólne nie jest niczyje tylko do chwili, aż ukradnie je zwycięzca. W których człowiek jest cenny nie dlatego, że wygrał, ale dlatego, że jest człowiekiem.

Znamy problem. Myślmy nad nim. I rozwiążemy go. Nie szybko, nie czysto, nie bez błędów. Ale rozwiążemy — bo ludzkość wiele razy wymyślała siebie na nowo, kiedy stare opowieści stawały się zbyt ciasne.

Darwin's Cat też tworzy mity. Małe, głośne, niedoskonałe. Może to mikroskopijny kawałek następnego, bardziej ludzkiego mitu. Mitu, w którym człowiek wreszcie przestanie usprawiedliwiać w sobie to, co najgorsze, i zacznie budować świat wokół tego, co najlepsze.

Tak będzie.

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] To klasyczne zadanie o ruinie gracza. W uczciwej grze z łącznym kapitałem  $N$  i początkowym kapitałem  $i$  prawdopodobieństwo zgarnięcia wszystkiego wynosi  $i/N$ . Tutaj biedniejszy gracz ma  $i = 2$ ,  $N = 102$ , więc jego końcowa szansa zwycięstwa to  $2/102 = 1/51$ , czyli około 1,96%. Szansa bogatszego to  $100/102 = 50/51$ , czyli około 98,04%. Oczekiwany czas takiej gry:  $i(N - i) = 2 * 100 = 200$  rund.

[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/](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. To źródło wtórne: artykuł streszcza dane Spotify Loud & Clear 2024, w tym około 12 milionów osób wrzucających muzykę, 2,3% powyżej \$1,000 i mniej niż 1% powyżej \$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](https://en.wikipedia.org/wiki/Universal_Music_Group); Sony Music Entertainment: [https://en.wikipedia.org/wiki/Sony\\_Music](https://en.wikipedia.org/wiki/Sony_Music); Warner Music Group: [https://en.wikipedia.org/wiki/Warner\\_Music\\_Group](https://en.wikipedia.org/wiki/Warner_Music_Group)