

Mýtus o chamtivém člověku

Oleh Lafoks



Table of Contents

O čem to je	1
Mýtus o člověku	2
Ani byznys nevěří v mýtus	3
Konkurence proti člověku	4
Trh nestojí na trhu	5
Vítěz chce ukončit hru	5
Matematika výhody	6
Svobodný software jako protiargument	6
Nečekat na povolení	9
Vrátit se k mýtu	11

O čem to je

Existuje jeden pohled: člověk je především ekonomická bytost. Hlavní hnací silou je prospěch. Prospěchem se pak zkouší vysvětlit skoro všechno: proč člověk pracuje, jak si buduje vztahy, proč jedni uspějí a druzí prohrají, odkud se bere moc, a dokonce i morálka.

Myšlenka člověka jako ekonomické bytosti je tak rozšířená, že na ní stojí obrovská část současného myšlení: od učebnic ekonomie po řeči o kariéře, chudobě a úspěchu. V Německu ve studijním roce

2024/25 připadlo téměř 39 % nově nastupujících studentů na skupinu práva, ekonomie a sociálních věd; medicína a zdravotnické vědy měly něco přes 5 %.^[1] Není to čistá ekonomie: kategorie je širší. Ale rozsah vychýlení je vidět.

Tenhle text je o mýtu, který dělá z prospěchu něco jako lidskou přirozenost. A o tom, proč ten mýtus není neškodný omyl: dává morální krytí velmi konkrétním praktikám, díky nimž jedni bohatnou a druzí se mají z nějakého důvodu radovat, že jim vůbec dovolili pracovat.

Mýtus o člověku

Civilizace nedrží jen kámen, železo a elektrina. Drží je společné příběhy, kterým lidé věří dohromady. Peníze fungují, dokud se lidé, banky, obchody a státy chovají tak, jako by tyto znaky opravdu měly sílu. Stát existuje nejen jako budovy a hranice, ale jako společný řád, který uznávají úředníci, soudy, policie, školy a miliony obyčejných lidí. Firma neexistuje jako přírodní objekt, ale jako právní konstrukce, s níž soudy, banky, zaměstnanci a zákazníci zacházejí jako se skutečným účastníkem světa.

Yuval Noah Harari dobře ukazuje, že schopnost věřit ve společné mýty umožňuje obrovskému množství neznámých lidí jednat koordinovaně.^[2] Mýtus tu nemusí znamenat lež. Mohou to být společné hodnoty, pravidla a obrazy světa — všechno, co lidi skládá do jedné reality. Právě proto záleží na tom, jaký mýtus nás řídí. Některé mýty pomáhají lidem žít spolu. Jiné vydávají násilí, chamtivost a moc silnějšího za přirozený řád.

Naše civilizace má takový mýtus o člověku: všudypřítomný, zabudovaný do jazyka, školy, práce a představ o úspěchu. Tak samozřejmý, že si ho skoro nikdo nevšímá.

Příběh obvykle začíná obrázkem z učebnice. Jeden člověk má pytel jablek, druhý pár bot. Ten s jablky potřebuje boty. Jenže švec nepotřebuje jablka: potřebuje obilí, sůl nebo kozu. Směna se zasekne. Lidé se trápí barterem, dokud nevymyslí univerzálního prostředníka — peníze.

V učebnici to vypadá jako přirozený řetězec. Barter je nepohodlný, takže lidé vymyslí peníze. Peníze usnadní směnu. Směna se rozroste v trhy. Trhy umožní hromadit bohatství. Nahromaděné bohatství vyžaduje úschovu, evidenci a půjčky. Tak vznikají banky, úvěry, úroky, burzy, investice a všechno ostatní.

U Adama Smithe dostává tenhle příběh klasickou podobu: dělba práce prudce zvyšuje produktivitu, sama dělba práce vyrůstá ze sklonu ke směně a peníze se objevují jako technické řešení problému přímé směny.^[3]

V centru tohoto schématu je člověk popsán jedním jednoduchým modelem: porovnává možnosti, smlouvá a volí největší výhodu. Tak se soukromý učebnicový příklad mění ve vyprávění o lidské přirozenosti.

Tenhle příběh se učí ve školách. Opakují ho učebnice. Stojí na něm tržní ideologie. Nepodává se jako jedna z hypotéz, ale jako střízlivý pohled na věc. Jako realismus. Kdo si myslí něco jiného — ten je naivní romantik.

Problém je v tom, že to není historie, ale ideologická konstrukce.

Antropolog David Graeber ji nazývá "zakladatelským mýtem ekonomie".^[4] A ukazuje: antropologie nezná jediné skutečně popsané společenství, kde by existovala "čistá barterová ekonomika", z níž pak vyrostly peníze. Ani jedno. Schéma — barter, potom peníze, potom úvěr — opakují učebnice už tři sta let.

A jak je lidský život uspořádaný ve skutečnosti?

Požádej kolegu o nabíječku na telefon — nejspíš ti ji prostě půjčí. A sotva ti potom pošle fakturu za použití. Soused podrží dveře, když máš ruce plné krabic. Přítel tě v noci vyzvedne na nádraží, když poslední autobus už odjel. V rodině, v přátelství, v týmu drží velká část života ne na výpočtu, ale na prostém "je potřeba pomoci".

Graeber tomu říká "základní vzájemnost": pokud se lidé nepovažují za nepřátele, obvykle pomohou, když vidí potřebu a mohou pomoci. Lidská vzájemnost ale nekončí u malých služeb. Lidé celé noci sedí u nemocniční postele. Vytahují neznámé z ohně. Kryjí děti vlastním tělem.

To není sentimentalita. To je základ, bez kterého by společný život vůbec nebyl možný. Bez něj není rodina, sousedství, tým ani společnost.

Tržní ideologie stojí na jiném modelu. Ano, opravdu žijeme ve světě omezených zdrojů. Jenže v tomto modelu se nedostatek nestává společným problémem, který lidé řeší spolu, ale omluvou pro neustálý boj o zdroj. Člověk soutěží s ostatními a pořád volí, jak získat víc, dát méně, vyhrát pozici, udržet si výhodu. Nekompromisnost se tu snadno mění v ctnost a zisk v důkaz pravdy.

Proč mýtus drží? Ne proto, že je pravdivý. Protože je pohodlný. Drží na něm obraz světa, v němž trh vypadá jako přirozený stav člověka a všechno ostatní jako odchylka, slabost nebo naivita.

A právě tady mýtus přestává být neškodným omylem.

Jestli člověk "od přírody" hledá prospěch, chamtivost už není neřest, ale norma. Pomoc bez výpočtu se stává hloupostí. Tlak na slabého není podlost, ale "konkurence". Systém, který odměňuje dravce, nevypadá nemocně, ale "přirozeně" a "racionálně".

V obyčejné lidské morálce vypadá člověk, který nic nedělá, ale bere si společný výsledek pro sebe, jako parazit. V tržní logice dostane podobný trik úplně jiné jméno: efektivní obchodní model. Zařídí to tak, aby jiní pracovali víc, dostávali méně a rozdíl končil u tebe — a už to není ostuda, ale úspěch.

Tak mýtus o lidské přirozenosti dává morální krytí velmi konkrétním praktikám. To není krutost — to je trh. Ne vykořisťování — pobídky. Ne válka, třeba i ekonomická — konkurence. Ne chamtivost — lidé jsou prostě takoví.

Ani byznys nevěří v mýtus

Tenhle příběh se pak snadno rozšíří o další krok. Když trh shromáždí mnoho výrobců a kupujících, konkurence prý nutí každého pracovat lépe, levněji a efektivněji. Špatná řešení prohrávají, dobrá se šíří. Ze soukromých pokusů získat prospěch se skládá společný pokrok.

V učebnicové verzi se to obvykle spojuje s "neviditelnou rukou trhu": nikdo se zvláště nestará o obecné blaho, ale trh sám všechno srovná. Magie, jenom s grafy.

Když to ale vezmeme vážně, objeví se zvláštní otázka: proč se i ta nejtržnější ekonomika neskládá z jednoho nepřetržitého trhu?

Pokud je trh opravdu univerzální způsob koordinace, firma by neměla být plánem ani hierarchií, ale vnitřním trhem: každý úkol by se měnil v samostatnou transakci, každý účastník v nezávislého prodejce své služby, každé rozhodnutí v předmět vyjednávání.

Skutečná firma je postavená opačně: velkou část práce vyjímá z trhu.

Továrna rozděluje směny, materiál a čas strojů podle plánu. Nemocnice rozděluje lékaře, lůžka, operační sály a služby podle rozvrhů a protokolů. IT tým nevypisuje tendr na každou chybu: plánuje release, určuje priority a dělí odpovědnost. Studio neskládá album dražbou mezi hudebníky a zvukařem: existují sessions, role, termíny a společný zvuk.

Ne proto, že by lidé uvnitř firmy přestali hledat vlastní prospěch. Ale proto, že trh jako mechanismus koordinace je pro takovou práci příliš drahý a příliš pomalý.

Coase mluvil právě o této hranici. Trh není jako procedura zdarma: aby se práce organizovala přes trh, musí se znovu a znovu určovat předmět transakce, cena, odpovědnost, kontrola kvality a způsob řešení sporu. U jednorázového nákupu to může být normální. U trvalé společné práce se z toho stává další vrstva tření.^[5]

To jsou transakční náklady: cena samotného převádění práce na transakci. Firma neruší trh obecně. Vypíná ho v určité zóně. Tam, kde je potřeba opakovatelnost, složitá závislost úkolů a společný výsledek, místo nekonečného smlouvání nastupují role, mzdy, plán, rozvrh, odpovědnost a manažerské rozhodnutí.

To neruší konkurenci mezi firmami. Ukazuje to ale, že ani byznys nevěří trhu tam, kde je potřeba složitá práce. Uvnitř nahrazuje konkurenci koordinací: společným cílem, plánem, rolemi, důvěrou, standardy a odpovědností.

I kapitalismus, když potřebuje udělat něco složitého, vytváří ostrovy plánování v oceánu trhu.

Konkurence proti člověku

Dobře, připusťme, že konkurence může být někdy užitečná jako omezený nástroj: porovnat řešení, vybrat lepší projekt, nenechat systém úplně zrezivět. V takové podobě může fungovat.

Problém začíná, když se z nástroje udělá morálka.

Ve hře poražený odchází ze hřiště. V životě zůstává člověkem: s tělem, dětmi, dluhy, nemocemi, strachem, stářím. Konkurenční logika ale ráda předstírá, že celý život je férový turnaj. Kdo prohrál, nezvládl to. Kdo zaostal, je zátěž. Kdo je chudý, špatně hrál.

Humanismus nabízí jiné hodnoty. Člověk má cenu ne proto, že zvítězil. Ne proto, že je efektivní. Ne proto, že je užitečný trhu. Má cenu před žebříčkem, před platem, před výsledkem.

V humanistické morálce síla vytváří povinnost. Jsi-li silnější, bohatší, chytřejší, zkušenější — je to důvod omezit sebe a pomoci slabším.

V konkurenční morálce se síla mění v právo. Vítěz nemusí nic vysvětlovat: jeho vítězství se už bere jako důkaz. Slabému se nepomáhá — používá se jako důkaz, že systém funguje.

A právě tady konkurence přestává být jen způsobem výběru. Stává se strojem morálního ospravedlnění. Slabého nejen vyhodí. Ještě vysvětlí, proč si za to může sám.

A tomuhle mlýnku na lidi se říká základ civilizace? Vážně?

Trh nestojí na trhu

Ani konkurence ale neexistuje ve vzduchoprázdnu.

Aby trh vůbec fungoval, potřebuje vrstvu věcí, které nelze převést na prospěch: důvěru, právo, soudy, společné standardy, zákaz přímého násilí, zvyk držet slovo, trest za podvod.

Bez toho se trh nestává svobodným. Stává se právem silnějšího.

Smlouva bez soudu se mění v papír. Reklama bez odpovědnosti se rychle mění v manipulaci a podvod. Zaměstnavatel, kterému nikdo nestaví hranice, používá cizí nouzi jako nástroj tlaku. Monopolista, kterého nikdo neomezuje, brzy začne psát pravidla pro sebe.

Trh tedy existuje jen proto, že kolem něj je netržní obal: morálka, právo, důvěra, jazyk, výchova, spolupráce. Všechno to, co nelze zredukovat na cenu.

A tady začíná hlavní pokrytectví. Zastánci tržní ideologie mluví tak, jako by prospěch sám všechno vysvětloval. Jenže tato ideologie žije z věcí, kterým přímo odporuje. Používá je jako vzduch — a zároveň je rozežírá, protože překáží čisté logice prospěchu.

Je to jako člověk, který hodiny dokazuje, že přátelství neexistuje, a pak prosí přátele o pomoc se stěhováním.

Vítěz chce ukončit hru

Konkurence má ještě jednu vestavěnou past.

Vítěz konkurenčního závodu nesní o věčném férovém závodě. Chce, aby závod skončil. Aby výhoda nebyla dočasná, ale trvalá. Aby pravidla začala pracovat pro něj.

Vítězství v konkurenci je vždy pohyb k monopolu. Nebo k duopolu, pokud se monopol zatím nepovedl. Byznys, který následuje vlastní logiku, nechce celý život běžet vedle rovných soupeřů. Chce koupit soupeře, vytlačit soupeře, zavřít vstup novým, zabrat kanál k zákazníkovi, přihlásit patent, prolobbovat pohodlné pravidlo, proměnit dočasnou výhodu v trvalou rentu.

Apologeti svobodného trhu požadují svobodu pro trh. Jenže tu svobodu trh nepotřebuje proto, aby všichni zůstali svobodní. Potřebuje ji vítěz, aby vzal svobodu ostatním: vnutil své podmínky, odřízl přístup k zákazníkovi, udělal z rovných příležitostí pěknou cedulku na dveřích, za kterými už dávno nikdo nečeká.

Kult konkurence oslavuje boj, ale odměňuje toho, kdo ho dokázal ukončit ve svůj prospěch.

Zvláštní kult: všichni mají soutěžit, dokud někdo nebude dost silný na to, aby soutěž zrušil.

Matematika výhody

A nejde jen o osobní chamtivost vítěze. Ke koncentraci tlačí sama mechanika hry: akumulace, pravděpodobnost a rezerva odolnosti.

Představme si férovou hru. Dva lidé házejí mincí. Panna nebo orel. Sázka — 1 mince. Jeden má v kapse 100 mincí, druhý 2.

Pravidla jsou stejná. Pravděpodobnost stejná. Nikdo nepodvádí.

Ale ten, kdo má 100, může přežít dlouhou sérii proher a pořád zůstat ve hře. Ten, kdo má 2, vypadne po dvou neúspěších.

Formálně je hra férová. Fakticky ne. Chudší má šanci vzít všechno přibližně 2 %. Bohatší přibližně 98 %. Už samotná rezerva na chyby je výhoda.^[6]

To je matematika koncentrace: raná výhoda živí sama sebe. Čím větší máš rezervu, tím déle můžeš čekat, chybovat, dumpovat ceny, tlačit, přežívat krize a kupovat cizí porážky.

Skutečný byznys se navíc o dokonale férová pravidla ani nesnaží. Snaží se proměnit výhru v možnost vyhrávat dál: zavřít vstup, koupit infrastrukturu, obsadit kanál přístupu, udusit cenou, prolobbovat pohodlné pravidlo.

I bez podvodu systém jede ke koncentraci. S podvodem letí.

Pak výhoda začne měnit samotný smysl práce. Čím silnější hráč, tím víc může utrácet ne za vytvoření lepší věci, ale za udržení pozice: reklamu, právníky, patenty, lobbying, exkluzivitu, tlak na dodavatele, kontrolu platform a kanálů k zákazníkovi. I to je část konkurenčního boje. Jen už nevypadá jako soutěž kvality, ale jako válka o to, aby se ostatní vůbec nedostali na start.

Konkurence tak slibuje výběr nejlepších, ale znovu a znovu vyrábí něco jiného: koncentraci, ochranné zdi a nesmyslné plýtvání silami na samotný boj.

Svobodný software jako protiargument

Po rozhovoru o koncentraci je zvlášť zajímavé podívat se tam, kde logika přivlastnění selhala.

V technologiích dostává mýtus o chamtivém člověku jeden ze svých nejnepříjemnějších protiargumentů. Ne v hezké teorii o dobrých lidech, ale v nejhmotnější části současného světa: v serverech, telefonech, routerech, cloudech, databázích, vývojářských nástrojích a nekonečném množství zařízení, která fungují proto, že někdo kdysi napsal svobodný software.

Když člověk celý život seděl na Windows, Linux mu může připadat jako cizí systém pro administrátory, geeky, nerdy a lidi, kteří z nějakého důvodu milují terminál. Jenže Linux není jen obrázek desktopu.

Android je postavený kolem linuxového jádra.^[7] Google označuje Android za nejpopulárnější

operační systém světa: více než 3 miliardy aktivních zařízení ve více než 190 zemích.^[8] K 15. květnu 2026 vidí W3Techs Linux na 61,4 % webů, u nichž je známý serverový operační systém.^[9]

Servery, cloudy, routery, televize, NASy, autorádia s Androidem, kávovary a kytarové krabičky — obrovská část digitálního světa běží na programech, které běžný uživatel vůbec nevidí.

A tady je důležité neplést si pojmy. Svobodný software není prostě "zadarmo". Ve formulaci Free Software Foundation nejde o cenu, ale o svobodu: program lze spouštět, studovat, měnit a předávat dál.^[10] Myšlenka je jednoduchá: program má být blíží matematice než zboží. Pythagorova věta je úspěch a dědictví celého lidstva. Dá se použít ve škole, na stavbě, v komerčním projektu, v kosmické lodi nebo v písni, když na to přijde. Nikdo ji nemůže koupit, zavřít a zakázat ostatním používat bez licence.

GPL dělá další krok: chrání společné před přivlastněním. Není to licence "vezměte si zdarma a pak z toho udělejte soukromý majetek". Pokud šíříš upravený program pod GPL, musíš předat dál stejnou svobodu.

Člověk, který vydává program pod GPL, se podepisuje pod něčím podle tržních měřítek skoro šiléným: moji práci můžete brát, studovat, měnit a používat; ale nikdo ji nesmí proměnit v uzavřené soukromé vlastnictví a zbavit ostatní stejných práv.

Ani autor už vydané verze ji později nemůže lidem vzít zpět: získali právo tuto verzi používat pod GPL a toto právo nelze odvolat.^[11]

Je to radikální myšlenka. Lidé mohou vložit roky práce do nesmírně složitého systému a předem říct: tohle se nestane mým malým královstvím. Bude to patřit všem lidem na Zemi stejnou měrou. Dá se na tom pracovat jako inženýr, brát mzdu, konzultovat, podporovat, skládat systémy a vydělávat poctivou práci. Ale nelze si přivlastnit společné a vybírat rentu jen za právo používat. Nelze zakázat předávání dál. Nelze zakázat použití v komerčních ani nekomerčních úlohách.

Linux stojí právě na tomto principu. Je jako Pythagorova věta: patří všem a nikdo z něj nemůže udělat své uzavřené vlastnictví. Nevytvořil ho Google, Microsoft ani Amazon. Nepostavila ho jedna korporace jako produkt s licencí za každou instalaci. Linuxové jádro se šíří pod GPL-2.0.^[12] Společné tedy nelze vzít ze společného světa a proměnit v uzavřené soukromé aktivum.

Linux není osamělé jádro pro specialisty. Kolem něj vyrostl celý kontinent svobodného softwaru. Debian 13 "trixie", jedna z hlavních linuxových distribucí, obsahuje 69 830 balíčků a více než 1,46 miliardy řádků kódu.^[13]

Je to internet, kancelář, grafika, hudba, video, vzdělávání, věda, programování, databáze, servery, bezpečnost, typografie, jazyky, přístupnost, hry, dokumentace, nástroje pro inženýry, umělce, vědce, hudebníky i obyčejné uživatele.

Microsoft Windows se svým Poznámkovým blokem a Malováním vedle takového kulturního masivu nevypadá jako centrum digitální civilizace, ale jako malá uzavřená sada programů jednoho dodavatele.

Na začátku nultých let to nevypadalo jako přátelský ekosystém s korporátními sponzory. Linux byl ideovým nepřitelem uzavřeného softwarového světa.

V uniklých interních dokumentech Microsoftu známých jako Halloween Documents se Linux a open source probíraly jako vážná hrozba pro Windows a serverový byznys Microsoftu.^[14] V roce 2001 označil CEO Microsoftu Steve Ballmer Linux za "rakovinu" ve smyslu duševního vlastnictví.^[15] V roce 2007 Microsoft tvrdil, že Linux a další svobodný software porušují 235 jeho patentů.^[16]

A pak Linux vyhrál. Ne ve smyslu "všichni mají Linux na desktopu". V důležitějším smyslu: stal se spodní vrstvou internetu, telefonů, cloudů a nekonečného množství zařízení — a spolu s tím ideově rozbil představu, že vážné systémy mohou vznikat jen uvnitř uzavřených korporací. Poražení jen dodnes hlasitěji propagují svá loga.

Když bylo jasné, že tenhle základ už nejde zbourat, korporace se převlékly. Google, Microsoft, Amazon a ostatní Linux nevytvořily. Připojily se k vítězi. Nejdřív se svobodnému softwaru říkalo hrozba, pak zvítězil, a pak se na jeho základu začaly stavět miliardové byznysy.

To nebylo náhlé osvětlení miliardářů. To byla ideologická porážka. Uzavřený model neprohrál proto, že korporace byly hodnější. Prohrál proto, že lidé nechtějí žít ve světě, kde je vědění zamčené, zařízení je zakázáno chápat a měnit a každé zlepšení musí čekat na povolení vlastníka.

Samozřejmě, paraziti rychle našli mezery. Lze formálně nezavřít jádro, ale postavit kolem něj uzavřený cloud, obchod, účet, předplatné, API, formát, ekosystém a pravidla přístupu. Lze dodržet písmeno licence a porušit její ducha: vzít společné, postavit navrch pokladnu, kontrolu a závislost, a pak vyprávět, že právě to je inovace.

Ano, chápete to správně: monstra současného IT stojí na pro ně bezplatném základu, který desítky let stavěli geekové, hipíci, anarchisté, akademici, idealisté a tvrdohlaví inženýři. Udělali věci, které lze používat kolik chcete, kde chcete a k čemu chcete. Bez žádosti o povolení. Bez žebrání o přístup. Bez dokazování vlastníkovi, že jste dost výhodný uživatel.

SQLite je tišší příklad téže logiky: nejrozšířenější databáze na Zemi. Ne Excel, který nepoužívají všichni. Ne velký korporátní systém s obchodníky, prezentacemi a licencemi. Malá, spolehlivá, vestavěná SQLite, kterou používají skoro všichni — nejčastěji o tom ani nevědí.

SQLite je v každém Androidu, každém iPhoneu a zařízení s iOS, každém Macu, každé instalaci Windows 10/11, ve Firefoxu, Chromu, Safari, Skypu, iTunes, Dropboxu, televizích, automobilových multimediálních systémech a nespočtu aplikací.^[17] Sám projekt píše, že kód je v public domain a je volný k jakémukoli použití — komerčnímu i soukromému.^[18]

Jestli máte rádi Apple, jeden z nejuzavřenějších systémů na světě, i tam pod kapotou neleží jen vlastní vývoj Apple. Jádro a základní části OS X, dnešního macOS, Apple nazýval Darwin. Apple sám psal, že Darwin je otevřená technologie založená na BSD, Mach 3.0 a technologiích Apple.^[19]

To neznamená, že macOS je celé FreeBSD. Znamená to něco jiného: i ten nejlesklejší uzavřený produkt stojí na vrstvách svobodného softwaru, unixové/BSD kultury a společné inženýrské práce. Cizí společný základ se bere přímo jako kód nebo jako myšlenky, shora se zavře licencemi Apple a prodává pod logem nakousnutého jablka.

Proto je rozdíl mezi "můžete brát" a GPL tak důležitý. Jedna věc je dovolit korporaci vzít společné, vyleštit, zavřít a postavit pokladnu u vchodu. Druhá věc je říct: berte, ale nepřivlastňujte. Zlepšujte, ale neberte dalším lidem stejnou svobodu.

Svobodný software ukazuje pravý opak toho, co vypráví tržní mýtus. K vytváření kolosálně složitých a důležitých systémů není nutně potřeba chamtivost, monopol, patentová hůl ani pokladna u vchodu. Lidé takové věci staví ne kvůli rentě z každé kopie: ze zvědavosti, z řemesla, z podráždění špatnými nástroji, z touhy vyřešit svůj problém — a velmi často z touhy udělat něco dobrého pro ostatní.

Ne proto, že je donutil trh. Ne proto, že jim slíbil rentu z každé kopie. Ale proto, že lidem je opravdu vlastní rozumět, sdílet, učit, zlepšovat, skládat společně a nechávat po sobě fungující věc.

A trh přijde později. Když už je co zabalit, zavřít, prodat a nazvat inovací.

Nečekat na povolení

Po svobodném softwaru se to může zdát jako malý příklad. Ve skutečnosti je to stejný nerv, jen v kultuře.

Miliony lidí po celém světě píšou písně, zakládají kapely, nahrávají, hrají koncerty, vydávají alba, zkoušejí ve sklepech, pokojích, garážích, studiích, školách, kuchyních a ve sluchátkách uprostřed noci. Ne proto, že je to racionální kariérní plán.

Každý nezávislý hudebník zná aritmetiku. Skoro nikdo se hudbou neužívá. Skoro nikdo se nestane velkou kapelou. Skoro nikdo se nedostane do horní vrstvy, kde opravdu jsou peníze, tým, promo, turné, festivaly, playlisty a normální produkční rozpočet.

I když se průmysl chlubí úspěchem streamingu, čísla jsou studená. V roce 2024 mělo Spotify asi 12 milionů lidí, kteří nahráli hudbu; jen 2,3 % vygenerovalo na platformě víc než 1000 dolarů výplat a hranici 5000 dolarů překročilo méně než jedno procento.^[20]

A to není zisk hudebníka. To jsou výplaty platformy před dělením s labelem, distributorem, vydavatelem, členy kapely, producenty, dluhy a daněmi. A před náklady na nahrávání, klipy, reklamu, targeting, PR, obaly, nástroje, zkoušky a cestu.

V horním patře průmyslu tečou peníze ke třem majorům — Universal Music Group, Sony Music Entertainment a Warner Music Group — k platformám, vlastníkům katalogů a malému počtu týmů, které v každém žánru berou většinu pozornosti.^[21]

Peníze jdou k penězům: do playlistů a doporučení se snáz dostane to, co už protlačil rozpočet, kontakty a promo mašina. Ostatní znají pravidla hry předem. A stejně hrají.

Tohle je důležité. Nezávislá hudba neexistuje proto, že hudebníci neumějí počítat. Obvykle počítají velmi dobře: kolik stojí zkušebna, kolik stojí nahrávání, kolik stojí cesta, kolik stojí mastering, kolik stojí obal, kolik přišlo lidí, kolik zbylo po nájmu, benzínu a zlomeném kabelu.

A stejně píšou.

Ne jako žadatelé, kterým průmysl ještě nevydal propustku. Ne jako lidé, kteří "musí" dělat zadarmo, dokud je nepustí k pokladně. Ale jako lidé hrdí na to, že dělají hudbu mimo logiku zbožně-peněžní směny. Pro nás hudba není zboží a průmysl není rozhodčí smyslu.

Protože hudba nezačíná trhem. Začíná dřív: touhou vyjádřit to, co jinak vyjádřit nejde. Potřebou

proměnit vztek, lásku, strach, stud, něhu, samotu, paměť a hluk ve formu. Touhou říct ostatním: já to cítím taky; nejsi sám; takhle to zní.

Hudba se dělá, aby zanechala stopu. Aby zachovala tvář doby. Aby zapsala to, co se obvykle maže. Aby posbírala svoje lidi. Aby dala lidem místo, kde aspoň na hodinu přestanou být spotřebiteli, zaměstnanci, funkcemi a řádky v reportu.

Někdo dělá hudbu z profesní hrdosti: protože dobrý riff, přesný zvuk, silný řádek a poctivý refrén mají význam samy o sobě. Někdo z tvrdohlavosti. Někdo z lásky k pódiu. Někdo proto, že mlčet je horší. Někdo proto, že opravdu chce udělat svět lepší, třeba jednou písni, jedním koncertem, jedním člověkem v sále.

Punk tuhle logiku nevymyslel, ale řekl ji nahlas: DIY, Do It Yourself, "udělej si sám". Nečekej na povolení.

Nečekej, až tě label uzná za hodného. Nečekej, až algoritmus rozhodne, že jsi dost pohodlný pro playlist. Nečekej, až ti někdo s rozpočtem vysvětlí, že tvoje píseň se nehodí do segmentu. Piš. Hraj. Nahrávej. Zvi lidi. Pomáhej ostatním dělat totéž.

Jenže slovo "sám" tu klame. DIY skoro nikdy neznamena "osamoceně". V praxi je to síť vzájemné pomoci.

Jeden člověk nakreslí plakát. Druhý půjčí mikrofony. Třetí umí míchat zvuk. Někdo nechá kapelu přespat. Někdo natočí video. Někdo napíše post. Někdo přinese prodlužovačku. Někdo opraví kabel deset minut před koncertem. Někdo vybere vstupné, aby se zaplatil nájem a benzín. Ne proto, aby vybudoval impérium. Aby se koncert vůbec stal.

To není ekonomika maximálního prospěchu. To je logika společné věci: udělat to tak, aby se věc objevila ve světě.

Peníze tam jsou. Samozřejmě že jsou. Je třeba platit prostor, benzín, struny, nahrávání, doménu, tisk, nástroje, zvuk, dopravu a čas. Ale peníze nejsou nejvyšší smysl. Slouží věci, nenahrazují ji. A právě na to lze být hrdý.

Víme to ne z knih. Darwin's Cat se také nenarodil z obchodní strategie. Nikdo nás neskládal jako produkt pro segment trhu. Nikdo nedělal finanční model, aby zjistil, jestli se píseň vrátí. Děláme hudbu, protože ji nedokážeme nedělat. Je dobrá a chceme, abyste ji slyšeli.

Pokud člověk od přírody hledá jen prospěch, nezávislá hudba by vůbec neměla existovat. Ne jako startup, který dočasně pálí peníze kvůli budoucímu trhu.

Ale právě takhle: s vědomím, že trh nejspíš nikdy nebude hlavním smyslem této práce. Že píseň se nemusí proměnit v aktivum. Že koncert nemusí být řádek v byznysplánu.

Že za písni stojí měsíce práce: text, hudba, aranže, party, dema, hledání zvuku, zkoušky, nahrávání, mix, obal, web, první živá provedení.

A to všechno může slyšet sto lidí. Nebo deset. Nebo jeden. Ale pokud jeden člověk opravdu slyšel — nepřeskočil, nepustil na pozadí, nespádl do metriky retence, ale slyšel — pak to už nebylo zbytečné.

Milióny lidí dál dělají hudbu ne proto, že neznají realitu, ale proto, že vědí o člověku něco

důležitějšího. Člověk nepotřebuje jen dostávat. Potřebuje vyjadřovat, sdílet, svědčit, hádat se, utěšovat, zlobit se, milovat, hledat svoje lidi a nechávat po sobě zvuk, v němž se někdo jiný pozná.

A pokud se tohle všechno nevejde do modelu stroje na ždímání zisku, problém není v hudbě.

Problém je v modelu.

Vrátit se k mýtu

Teď je vidět, kde přesně je mýtus schovaný.

Mýtus není v tom, že lidé nikdy nehledají prospěch. Hledají. Lidé bývají chamtiví, zbabělí, malicherní, krutí. K tomu není potřeba ekonomická teorie.

Mýtus začíná tam, kde se tyto vlastnosti přestanou nazývat pravými jmény. Kde se chamtivost prohlásí za přirozenost. Kde se sobectví nazve racionalitou. Kde se vykořisťování nazve efektivitou. Kde se slabost druhého člověka změní v příležitost. Kde se péče považuje za naivitu a boj všech proti všem za normální stav světa.

V tom je trik: nejhorší lidské vlastnosti se nejen uznají jako existující. Dostanou slušivý vzhled. Dostanou oblek, diplom, graf, byznysový termín a morální ospravedlnění.

V krajní podobě z toho vyrůstá známá odpornost sociálního darwinismu: pokud je někdo slabší, chudší nebo vytlačенý, znamená to, že si za to může sám a má zmizet z cesty.

Jenže právě jsme viděli něco jiného.

I byznys, když potřebuje udělat něco složitějšího, ustoupí dovnitř firmy a nahradí trh koordinací. Konkurence, když ji pustíme bez omezení, nesměřuje k věčné svobodě, ale k monopolu.

Svobodný software ukazuje, že lidé dokážou vytvářet společný základ světa a chránit ho před přivlastněním. Nezávislá hudba nežije jako produktová řada, ale jako způsob mluvit, hrát, sdílet a být slyšen.

To nejsou malé výjimky. To jsou obrovské kusy reality.

Tady se odehrává hlavní záměna. Ne tržní systém vychovává určitý typ chování, ale člověk je údajně od přírody tržní. Ne systém odměňuje dravce, ale dravec údajně lépe odpovídá realitě. Ne pravidla hry tlačí k hromadění moci, ale vítěz prý prostě poctivě vyhrál.

Mýtus je pohodlný právě tím. Snímá odpovědnost ze zařízení světa a přehazuje ji na člověka.

Jestli tě vytlačili — znamená to, že jsi "slabší". Jestli někdo vzal společný přístup — znamená to, že je "efektivnější". Jestli svoboda skončila pro všechny kromě vítěze — znamená to, že tak funguje "příroda". Jestli člověk dělá něco ne kvůli trhu — znamená to, že je "naivní", "hloupý" nebo jen ještě nepochopil, jak to monetizovat.

Ale to je lež.

Člověk není stroj na ždímání zisku. Člověk je složitější. Může být chamtivý. Může být krutý. Může zrazovat, smlouvat, tlačit, brát. Ale také může rozumět, sdílet, učit, pomáhat, budovat společně,

dělat hudbu ne pro trh, psát svobodný software a dávat roky života věcem, které neslibují zisk.

Žijeme v mýtech. To není urážka. Je to lidský způsob, jak skládat svět do smyslu. Máme mozek, který umí nejen počítat kalorie, rizika a peníze, ale také vytvářet příběhy o tom, co je důležité, co je přípustné, za co se stydět, co je krásné a pro co stojí za to žít.

Starý mýtus nejspíš nikdo neseštrojil u jednoho stolu jako spiknutí. Vyrostl z obchodu, impérií, účetnictví, učebnic a vítězů, kteří své vítězství vysvětlovali přirozeným řádem. A pak začal posilovat sám sebe: čím víc společnost odměňovala prospěch, tím věrohodněji zněla myšlenka, že člověk je právě prospěch.

Jestli ale mýty skládají svět, nesmějí se nechávat samospádem. Nemusíme žít uvnitř příběhu, který náhodou zesílil a teď ospravedlňuje to nejhorší v člověku. Jsme rozumné bytosti. Můžeme si vybírat, jaké příběhy opakovat, jaké hodnoty předávat dál, jaké obrazy člověka vsívat do školy, práce, kultury, technologií a hudby.

Otázka tedy nezní, jestli žít s mýty nebo bez mýtů. Bez nich to nejde. Otázka zní, jaké mýty budou řídit náš život.

Nemusíme se smířit s mýtem, který ospravedlňuje chamtivost, vykořisťování, cynismus a moc silnějšího jako "přirozený řád". Můžeme vytvářet jiné mýty. Poctivější. Lidštější. Takové, v nichž síla nedává právo tlačit, ale vytváří povinnost pomáhat. V nichž společné není ničí jen do chvíle, než ho ukradne vítěz. V nichž má člověk cenu ne proto, že vyhrál, ale proto, že je člověk.

O problému víme. Myslíme na něj. A vyřešíme ho. Ne rychle, ne čistě, ne bez chyb. Ale vyřešíme — protože lidstvo už mnohokrát vymyslelo samo sebe znovu, když staré příběhy začaly být příliš těsné.

Darwin's Cat také vytváří mýty. Malé, hlučné, nedokonalé. Možná je to mikroskopický kousek dalšího, lidštějšího mýtu. Mýtu, v němž člověk konečně přestane omlouvat to nejhorší v sobě a začne stavět svět kolem toho nejlepšího.

Tak bude.

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] Je to klasická úloha o hráčově ruině. Ve férové hře s celkovým kapitálem N a počátečním kapitálem i je pravděpodobnost získat všechno rovna i/N . Zde má chudší hráč $i = 2$, $N = 102$, takže jeho konečná šance na vítězství je $2/102 = 1/51$, tedy asi 1,96 %. Šance bohatšího je $100/102 = 50/51$, tedy asi 98,04 %. Očekávaná délka takové hry: $i(N - i) = 2 * 100 = 200$ kol.

[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. Jde o sekundární zdroj: článek shrnuje data Spotify Loud & Clear 2024, včetně zhruba 12 milionů uploadujících, 2,3 % nad \$1,000 a méně než 1 % nad \$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