

Миф о жадности человека

Oleh Lafoks



Содержание

О чём это	1
Миф о человеке	2
Даже бизнес не верит в миф	4
Конкуренция против человека	5
Рынок держится не на рынке	5
Победитель хочет закрыть игру	6
Математика преимуществ	6
Свободный софт как контраргумент	7
Не ждать разрешения	10
Вернуться к мифу	12

О чём это

Существует точка зрения: человек — существо в первую очередь экономическое. Главная движущая сила — выгода. Через выгоду пытаются объяснить почти всё: зачем человек работает, как строит отношения, почему одни успешны, а другие проиграли, откуда берётся власть и даже мораль.

Идея о человеке как экономическом существе настолько распространена, что на ней

держится огромный пласт современного мышления — от учебников экономики до разговоров о карьере, бедности и успехе. В Германии в учебном году 2024/25 почти 39% начинающих обучение пришли на группу права, экономики и социальных наук; медицина и науки о здоровье — чуть больше 5%.^[1] Это не чистая экономика: категория шире. Но масштаб перекоса понятен.

Этот текст — о мифе, который делает выгоду похожей на человеческую природу. И о том, почему этот миф не безобиден: он даёт моральное прикрытие вполне конкретным практикам, от которых одни становятся богаче, а другие почему-то должны радоваться, что им вообще разрешили работать.

Миф о человеке

Цивилизации держатся не только на камне, железе и электричестве. Они держатся на общих историях, в которые люди верят вместе. Деньги работают, пока люди, банки, магазины и государства ведут себя так, будто эти знаки действительно имеют силу. Государство существует не только как здания и границы, а как общий порядок, который признают чиновники, суды, полиция, школы и миллионы обычных людей. Компания существует не как природный объект, а как юридическая конструкция, с которой суды, банки, работники и покупатели обращаются как с реальным участником мира.

Юваль Ной Харари хорошо показывает: способность верить в общие мифы позволяет огромному количеству незнакомых людей действовать согласованно.^[2] Миф здесь не обязательно означает ложь. Это могут быть общие ценности, правила и образы мира — всё, что собирает людей в одну реальность. Но именно поэтому важно, какой миф нами управляет. Одни мифы помогают людям жить вместе. Другие выдают насилие, алчность и власть сильного за естественный порядок.

У нашей цивилизации есть такой миф о человеке — вездесущий, встроенный в язык, школу, работу и представления об успехе. Настолько привычный, что его почти никто не замечает.

История обычно начинается с картинки из учебника. У одного человека мешок яблок, у другого — пара ботинок. Тому, у кого яблоки, нужны ботинки. Но сапожнику яблоки не нужны: ему нужно зерно, соль или коза. Обмен срывается. Люди мучаются с бартером, пока не придумывают универсальный посредник — деньги.

В учебнике это выглядит как естественная цепочка. Бартер неудобен, поэтому люди придумывают деньги. Деньги упрощают обмен. Обмен расширяется в рынки. Рынки позволяют накапливать богатство. Накопленное богатство требует хранения, учёта и займов. Так появляются банки, кредиты, проценты, биржи, инвестиции и всё остальное.

У Адама Смита эта история получает классическую форму: разделение труда повышает производительность, само разделение труда вырастает из склонности к обмену, а деньги появляются как техническое решение проблемы прямого обмена.^[3]

В центре этой схемы человек описан одной простой моделью: он сравнивает варианты, торгуется и выбирает максимальную выгоду. Так частный пример из учебника превращается в рассказ о человеческой природе.

Эту историю преподают в школах. Её пересказывают учебники. На ней построена рыночная идеология. Она подаётся не как одна из гипотез, а как трезвый взгляд на вещи. Как реализм. Кто думает иначе — тот наивный романтик.

Проблема в том, что это не история, а идеологическая конструкция.

Антрополог Дэвид Гребер называет её "учредительным мифом экономики".^[4] И показывает: антропология не знает ни одного реально описанного общества, где существовала бы "чистая бартерная экономика", из которой потом выросли деньги. Ни одного. Эту схему — бартер, потом деньги, потом кредит — учебники повторяют уже триста лет.

А как на самом деле устроена человеческая жизнь?

Попроси у коллеги зарядку для телефона — он, скорее всего, просто даст её. И вряд ли потом выставит счёт за использование. Сосед придержит дверь, когда у тебя в руках коробки. Друг заберёт тебя ночью с вокзала, если последний автобус уже ушёл. В семье, в дружбе, в команде большая часть жизни держится не на расчёте, а на простом "надо помочь".

Гребер называет это "базовой взаимностью": если люди не считают друг друга врагами, они обычно помогают, когда видят нужду и могут помочь. Но человеческая взаимность не заканчивается на мелких услугах. Люди ночами сидят у больничной койки. Вытаскивают незнакомых из огня. Закрывают собой детей.

Это не сентиментальность. Это основа, на которой вообще возможна совместная жизнь. Без неё нет ни семьи, ни соседства, ни команды, ни общества.

Рыночная идеология опирается на другую модель. Да, мы действительно живём в мире, где ресурсы ограничены. Но в этой модели дефицит становится не общей проблемой, которую люди решают вместе, а оправданием постоянной борьбы за ресурс. Человек конкурирует с другими и всё время выбирает, как получить больше, отдать меньше, выиграть позицию, удержать преимущество. Здесь бескомпромиссность легко превращается в добродетель, а прибыль — в доказательство правоты.

Почему миф держится? Не потому, что он верен. А потому, что он удобен. На нём держится картина мира, где рынок выглядит естественным состоянием человека, а всё остальное — отклонением, слабостью или наивностью.

И вот здесь миф перестаёт быть безобидной ошибкой.

Если человек "по природе" ищет выгоду, то жадность уже не порок, а норма. Помощь без расчёта становится глупостью. Давление на слабого — не подлостью, а "конкуренцией". Система, которая награждает хищников, выглядит не больной, а "естественной" и "рациональной".

В обычной человеческой морали человек, который ничего не делает, но забирает общий результат себе, выглядит как паразит. В рыночной логике похожий фокус получает совсем другое имя: эффективная бизнес-модель. Организуй так, чтобы другие работали больше, получали меньше, а разница оседала у тебя, — и это уже не стыд, а успех.

Так миф о человеческой природе даёт моральное прикрытие вполне конкретным

практикам. Это не жестокость — это рынок. Не эксплуатация — стимулы. Не война, пусть даже экономическая, — конкуренция. Не алчность — просто так устроены люди.

Даже бизнес не верит в миф

Дальше эту историю легко расширяют ещё одним шагом. Если рынок собирает множество производителей и покупателей, то конкуренция будто бы заставляет каждого работать лучше, дешевле и эффективнее. Плохие решения проигрывают, хорошие распространяются. Из частных попыток получить выгоду складывается общий прогресс.

В учебниковой версии это обычно связывают с "невидимой рукой рынка": никто специально не заботится об общем благе, но рынок сам всё приводит в порядок. Магия, только с графиками.

Но если принять это всерьёз, появляется странный вопрос: почему даже самая рыночная экономика не состоит из одного сплошного рынка?

Если рынок действительно является универсальным способом координации, фирма должна была бы быть не планом и не иерархией, а внутренним рынком: каждая задача превращается в отдельную сделку, каждый участник — в независимого продавца своей услуги, каждое решение — в предмет торга.

Но реальная фирма устроена наоборот: она вынимает большую часть работы из рынка.

Завод распределяет смены, материалы и станочное время через план. Больница распределяет врачей, койки, операционные и дежурства через расписания и протоколы. IT-команда не объявляет тендер на каждый баг: она планирует релиз, расставляет приоритеты и делит ответственность. Студия не собирает альбом через торги между музыкантами и звукорежиссёром: там есть сессии, роли, дедлайны и общее звучание.

Не потому, что внутри фирмы люди перестают искать выгоду. А потому что рынок как механизм координации слишком дорог и слишком медленен для такой работы.

Коуз говорил именно об этой границе. Рынок не бесплатен как процедура: чтобы организовать работу через него, нужно снова и снова определять предмет сделки, цену, ответственность, контроль качества и способ разрешения спора. Для разовой покупки это может быть нормально. Для постоянной совместной работы это становится лишним слоем трения.^[5]

Это и есть транзакционные издержки: цена самого превращения работы в сделку. Фирма не отменяет рынок вообще. Она выключает его внутри определённой зоны. Там, где нужны повторяемость, сложная зависимость задач и общий результат, вместо бесконечного торга появляются роли, зарплаты, план, расписание, ответственность и управленческое решение.

Это не отменяет конкуренцию между фирмами. Но показывает, что даже бизнес не доверяет рынку там, где нужна сложная работа. Внутри он заменяет конкуренцию координацией: общей целью, планом, ролями, доверием, стандартами и ответственностью.

Даже капитализм, когда ему нужно сделать что-то сложное, создаёт острова планирования

внутри океана рынка.

Конкуренция против человека

Допустим, конкуренция иногда полезна как ограниченный инструмент: сравнить решения, выбрать лучший проект, не дать системе совсем заржаветь. В таком виде она может работать.

Проблема начинается, когда инструмент объявляют моралью.

В игре проигравший уходит с поля. В жизни он остаётся человеком: с телом, детьми, долгами, болезнями, страхом, старостью. Но конкурентная логика любит делать вид, что вся жизнь — это честный турнир. Кто проиграл, тот не справился. Кто отстал, тот балласт. Кто беден, тот плохо играл.

Гуманизм предлагает другие ценности. Человек ценен не потому, что победил. Не потому, что эффективен. Не потому, что полезен рынку. Он ценен до рейтинга, до зарплаты, до результата.

В гуманистической морали сила создаёт обязанность. Если ты сильнее, богаче, умнее, опытнее — это повод ограничить себя и помочь тем, кто слабее.

В конкурентной морали сила превращается в право. Победитель не должен объясняться: его победа уже считается доказательством. Слабому не помогают — его используют как доказательство, что система работает.

И вот здесь конкуренция становится не просто способом отбора. Она становится машиной морального оправдания. Она не только выбрасывает слабого. Она ещё объясняет, почему он сам виноват.

И эту мясорубку называют основой цивилизации? Серьёзно?

Рынок держится не на рынке

Но даже конкуренция не существует в пустоте.

Чтобы рынок вообще работал, ему нужен слой вещей, которые не сводятся к выгоде: доверие, право, суды, общие стандарты, запрет на прямое насилие, привычка держать слово, наказание за обман.

Без этого рынок не становится свободным. Он становится правом сильного.

Договор без суда превращается в бумагу. Реклама без ответственности быстро превращается в манипуляцию и обман. Работодатель, которому никто не ставит границы, использует чужую нужду как инструмент давления. Монополист, которого никто не ограничивает, быстро начинает писать правила под себя.

То есть рынок существует только потому, что вокруг него есть нерыночная оболочка: мораль, право, доверие, язык, воспитание, кооперация. Всё то, что нельзя свести к цене.

И вот здесь начинается главное лицемерие. Рыночная идеология говорит так, будто выгода сама всё объясняет. Но живёт она за счёт вещей, которым прямо противоречит. Пользуется ими как воздухом — и одновременно разъедает их, потому что всё это мешает чистой логике выгоды.

Это как человек, который часами доказывает, что дружбы не существует, а потом просит друзей помочь с переездом.

Победитель хочет закрыть игру

У конкуренции есть ещё одна встроенная ловушка.

Победитель конкурентной гонки не мечтает о вечной честной гонке. Он хочет, чтобы гонка закончилась. Чтобы преимущество стало не временным, а постоянным. Чтобы правила начали работать на него.

Победа в конкуренции — это всегда движение к монополии. Или к дуополии, если монополия пока не получилась. Бизнес, следующий собственной логике, не хочет всю жизнь бежать рядом с равными соперниками. Он хочет купить соперника, выдавить соперника, закрыть вход для новых, забрать канал доступа к покупателю, оформить патент, пролоббировать удобное правило, превратить временное преимущество в постоянную ренту.

Апологеты свободного рынка требуют свободы для рынка. Но эта свобода нужна ему не затем, чтобы все оставались свободными. Она нужна победителю, чтобы забрать свободу у остальных: навязать свои условия, отрезать доступ к покупателю, сделать равные возможности красивой табличкой на двери, за которой давно уже никого не ждут.

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

Вот такой странный культ: все должны соревноваться, пока кто-нибудь не станет достаточно сильным, чтобы соревнование отменить.

Математика преимущества

И дело не только в личной алчности победителя. К концентрации толкает сама механика игры: накопление, вероятность и запас прочности.

Представим честную игру. Два человека бросают монетку. Орёл или решка. Ставка — 1 монета. У одного в кармане 100 монет, у другого — 2.

Правила одинаковые. Вероятность одинаковая. Никто не жульничает.

Но тот, у кого 100, может пережить длинную серию поражений и всё равно остаться в игре. Тот, у кого 2, вылетит после двух неудач.

Формально игра честная. Фактически — нет. У бедного шанс забрать всё — примерно 2%. У богатого — примерно 98%. Запас на ошибки уже является преимуществом.^[6]

Это и есть математика концентрации: раннее преимущество кормит само себя. Чем больше у тебя запас, тем дольше ты можешь ждать, ошибаться, демпинговать, давить, переживать кризисы и покупать чужие поражения.

А реальный бизнес к идеально честным правилам даже не стремится. Он стремится превратить выигрыш в возможность выигрывать дальше: закрыть вход, купить инфраструктуру, занять канал доступа, задавить ценой, пролоббировать удобное правило.

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

А дальше преимущество начинает менять сам смысл работы. Чем сильнее игрок, тем больше он может тратить не на создание лучшей вещи, а на удержание позиции: рекламу, юристов, патенты, лоббизм, эксклюзивы, давление на поставщиков, контроль площадок и каналов доступа к покупателю. Это тоже часть конкурентной борьбы. Только выглядит она уже не как соревнование качества, а как война за то, чтобы другие вообще не добрались до старта.

Так конкуренция обещает отбор лучших, но снова и снова производит другое: концентрацию, защитные стены и бессмысленную трату сил на самую борьбу.

Свободный софт как контраргумент

После разговора о концентрации особенно интересно посмотреть туда, где логика присвоения дала сбой.

В технологиях миф о жадном человеке получает один из самых неприятных для себя контрпримеров. Не в красивой теории о добрых людях, а в самой материальной части современного мира: в серверах, телефонах, роутерах, облаках, базах данных, инструментах разработки и бесконечном количестве устройств, которые работают потому, что кто-то когда-то написал свободный софт.

Если человек всю жизнь сидел на Windows, Linux может казаться чужой системой для админов, гиков, ботанов и людей, которые почему-то любят терминал. Но Linux — не только картинка рабочего стола.

Android построен вокруг ядра Linux.^[7] Google называет Android самой популярной ОС в мире: больше 3 миллиардов активных устройств в 190+ странах.^[8] На 15 мая 2026 года W3Techs видит Linux на 61,4% сайтов, у которых известна серверная ОС.^[9]

Серверы, облака, роутеры, телевизоры, NAS, Android-магнитолы, кофеварки и гитарные примочки — огромная часть цифрового мира работает на программах, которые обычный пользователь вообще не видит.

И тут важно не перепутать. Свободный софт — точнее, свободное программное обеспечение — это не просто "бесплатно". В формуле Free Software Foundation речь не о цене, а о свободе: программу можно запускать, изучать, изменять и передавать дальше.^[10] Идея простая: программа должна быть ближе к математике, чем к товару. Теорема Пифагора — достижение и достояние всего человечества. Её можно использовать в школе, на стройке, в коммерческом проекте, в космическом аппарате или в песне, если очень захотеть. Никто не

может купить её, закрыть и запретить остальным применять без лицензии.

GPL делает следующий шаг: защищает общее от присвоения. Это не лицензия "берите бесплатно, а потом превращайте в частную собственность". Если ты распространяешь изменённую GPL-программу, ты обязан передать дальше те же свободы.

Человек, выпускающий программу под GPL, подписывается под почти безумной по рыночным меркам вещью: мой труд можно брать, изучать, менять и использовать; но никто не должен превратить его в закрытую частную собственность и лишит остальных тех же прав.

Даже автор уже выпущенной версии не может потом забрать её обратно у людей: они получили право пользоваться этой версией под GPL, и это право нельзя отозвать.^[11]

Это радикальная мысль. Люди могут вложить годы труда в сложнейшую систему и заранее сказать: это не станет моим маленьким королевством. Это будет принадлежать всем людям на Земле в равной степени. На этом можно работать инженером, получать зарплату, консультировать, поддерживать, собирать системы и зарабатывать честным трудом. Но нельзя присвоить общее и брать ренту просто за право пользоваться. Нельзя запретить передавать дальше. Нельзя запретить использовать в коммерческих или некоммерческих задачах.

Linux стоит именно на этом принципе. Он как теорема Пифагора: принадлежит всем, и никто не может сделать его своей закрытой собственностью. Его не создали Google, Microsoft или Amazon. Его не построила одна корпорация как продукт с лицензией за каждую установку. Ядро Linux распространяется под GPL-2.0.^[12] То есть общее нельзя забрать из общего мира и превратить в закрытый частный актив.

И Linux — это не одинокое ядро для специалистов. Вокруг него вырос целый континент свободного софта. Debian 13 "trixie", один из главных Linux-дистрибутивов, содержит 69 830 пакетов и больше 1,46 миллиарда строк кода.^[13]

Это интернет, офис, графика, музыка, видео, образование, наука, программирование, базы данных, серверы, безопасность, типографика, языки, доступность, игры, документация, инструменты для инженеров, художников, учёных, музыкантов и обычных пользователей.

Microsoft Windows со своими блокнотами и Paint рядом с таким культурным массивом выглядит не центром цифровой цивилизации, а маленьким закрытым набором программ одного поставщика.

В начале 2000-х это не выглядело как дружная экосистема с корпоративными спонсорами. Linux был идейным врагом закрытого софтового мира.

В утёкших внутренних документах Microsoft, известных как Halloween Documents, Linux и open source обсуждались как серьёзная угроза Windows и серверному бизнесу Microsoft.^[14] В 2001 году CEO Microsoft Стив Балмер назвал Linux "раковой опухолью" в смысле интеллектуальной собственности.^[15] В 2007 году Microsoft утверждала, что Linux и другой свободный софт нарушают 235 её патентов.^[16]

А потом Linux победил. Не в смысле "у всех на рабочем столе Linux". А в более важном

смысле: он стал нижним слоем интернета, телефонов, облаков и бесконечного количества железок — и вместе с этим идеологически разбил представление, что серьёзные системы могут рождаться только внутри закрытых корпораций. Проигравшие просто до сих пор громче рекламируют свои логотипы.

Когда стало ясно, что этот фундамент уже не снести, корпорации переобулись. Google, Microsoft, Amazon и остальные не создали Linux. Они присоединились к победителю. Сначала свободный софт называли угрозой, потом он победил, потом на его фундаменте начали строить бизнесы за миллиарды.

Это не внезапное просветление миллиардеров. Это идеологический разгром. Закрытая модель проиграла не потому, что корпорации стали добрее. Она проиграла потому, что люди не хотят жить в мире, где знание заперто, устройство запрещено понимать и менять, а каждое улучшение должно ждать разрешения владельца.

Конечно, паразиты быстро нашли лазейки. Можно формально не закрывать ядро, но построить вокруг него закрытое облако, магазин, аккаунт, подписку, API, формат, экосистему и правила доступа. Можно соблюдать букву лицензии и нарушать её дух: взять общее, поставить сверху кассу, контроль и зависимость, а потом рассказывать, что именно это и есть инновация.

Да, вы правильно поняли: монстры современного IT стоят на бесплатном для них фундаменте, который десятилетиями строили гики, хиппи, анархисты, академики, идеалисты и упрямые инженеры. Они сделали вещи, которыми можно пользоваться сколько угодно, где угодно и для чего угодно. Не спрашивая разрешения. Не выпрашивая доступ. Не доказывая владельцу, что ты достаточно выгодный пользователь.

SQLite — более тихий пример той же логики: самая распространённая база данных на Земле. Не Excel, которым пользуются не все. Не большая корпоративная система с продавцами, презентациями и лицензиями. А маленькая, надёжная, встраиваемая SQLite, которой пользуются почти все — чаще всего даже не зная об этом.

SQLite есть в каждом Android, каждом iPhone и iOS-устройстве, каждом Mac, каждой установке Windows 10/11, в Firefox, Chrome, Safari, Skype, iTunes, Dropbox, телевизорах, автомобильных мультимедийных системах и бесчисленном количестве приложений.^[17] Сам проект прямо пишет, что код находится в public domain и свободен для любого использования — коммерческого или частного.^[18]

Если вы любите Apple, одну из самых закрытых систем в мире, там под капотом тоже лежит не полностью собственная разработка Apple. Ядро и базовые части OS X, нынешней macOS, Apple называла Darwin. Apple сама писала, что Darwin — открытая технология, основанная на BSD, Mach 3.0 и технологиях Apple.^[19]

Это не значит, что macOS — это FreeBSD целиком. Это значит другое: даже самый глянцевоый закрытый продукт стоит на слоях свободного софта, Unix/BSD-культуры и общей инженерной работы. Чужой общий фундамент берут напрямую кодом или идеями, закрывают сверху лицензиями Apple и продают под логотипом надкушенного яблока.

Вот почему разница между "можно брать" и GPL так важна. Одно дело — разрешить корпорации забрать общее, отполировать, запереть и поставить кассу у входа. Другое дело

— сказать: берите, но не присваивайте. Улучшайте, но не лишайте следующих людей той же свободы.

Свободный софт показывает прямо противоположное тому, что рассказывает рыночный миф. Для создания колоссальных по сложности и важности систем не обязательно нужна жадность, монополия, патентная дубинка и касса у входа. Люди строят такие вещи не ради ренты с каждой копии: из любопытства, мастерства, раздражения от плохих инструментов, желания решить свою задачу — и очень часто из желания сделать что-то хорошее для других.

Не потому, что их заставил рынок. Не потому, что им пообещали ренту с каждой копии. А потому что людям правда свойственно разбираться, делиться, учить, улучшать, собирать общее и оставлять после себя работающую вещь.

А рынок приходит потом. Когда уже есть что упаковать, закрыть, продать и назвать инновацией.

Не ждать разрешения

После свободного софта это может показаться маленьким примером. На самом деле это тот же нерв, только в культуре.

Миллионы людей по всему миру пишут песни, собирают группы, делают записи, играют концерты, выкладывают альбомы, репетируют в подвалах, комнатах, гаражах, студиях, школах, на кухнях и в наушниках посреди ночи. Не потому, что это рациональный карьерный план.

Каждый независимый музыкант знает арифметику. Почти никто не будет жить с музыки. Почти никто не станет большой группой. Почти никто не попадёт в верхний слой, где действительно есть деньги, команда, промо, туры, фестивали, плейлисты и нормальный производственный бюджет.

Даже когда индустрия хвастается успехом стриминга, цифры говорят холодно. В 2024 году у Spotify было около 12 миллионов тех, кто загрузил музыку; только 2,3% сгенерировали больше 1000 долларов выплат на платформе, а порог в 5000 долларов перешёл меньше чем один процент.^[20]

И это не прибыль музыканта. Это выплаты платформы до дележа с лейблом, дистрибьютором, издателем, участниками, продюсерами, долгами и налогами. И до расходов на запись, клипы, рекламу, таргет, PR, обложки, инструменты, репетиции и дорогу.

На верхнем этаже индустрии деньги стекаются к трём мейджорам — Universal Music Group, Sony Music Entertainment и Warner Music Group, — к платформам, к владельцам каталогов и к небольшому числу команд, которые в каждой нише забирают большую часть внимания.^[21]

Деньги идут к деньгам: в плейлисты и рекомендации легче попадает то, что уже протолкнули бюджетом, связями и машиной продвижения. Остальные знают правила игры заранее. И всё равно играют.

Вот это важно. Независимая музыка существует не потому, что музыканты плохо умеют считать. Обычно они как раз отлично умеют считать: сколько стоит репетиционная, сколько стоит запись, сколько стоит дорога, сколько стоит мастеринг, сколько стоит обложка, сколько пришло людей, сколько осталось после аренды, бензина и сломанного кабеля.

И всё равно они пишут.

Не как просители, которым индустрия ещё не выдала пропуск. Не как люди, которым "приходится" делать на шару, пока их не пустили к кассе. А как люди, которые гордятся тем, что делают музыку не внутри товарно-денежного обмена. Для нас музыка не товар, а индустрия не арбитр смысла.

Потому что музыка не начинается с рынка. Она начинается раньше: с желания выразить то, что иначе не выражается. С потребности превратить злость, любовь, страх, стыд, нежность, одиночество, память и шум в форму. С желания сказать другим: я тоже это чувствую; ты не один; вот так это звучит.

Музыку делают, чтобы оставить след. Чтобы сохранить лицо времени. Чтобы зафиксировать то, что обычно стирают. Чтобы собрать своих. Чтобы дать людям место, где они хотя бы на час перестают быть потребителями, сотрудниками, функциями и строками в отчёте.

Кто-то делает музыку из профессиональной гордости: потому что хороший рифф, точный звук, сильная строка и честный припев сами по себе имеют значение. Кто-то — из упрямства. Кто-то — из любви к сцене. Кто-то — потому что молчать хуже. Кто-то — потому что правда хочет сделать мир лучше, пусть даже одной песней, одним концертом, одним человеком в зале.

Панк не изобрёл эту логику, но назвал её вслух: DIY, Do It Yourself, "сделай сам". Не жди разрешения.

Не жди, пока лейбл признает тебя достойным. Не жди, пока алгоритм решит, что ты достаточно удобен для плейлиста. Не жди, пока кто-то с бюджетом объяснит тебе, что твоя песня не подходит сегменту. Пиши. Играй. Записывай. Зови людей. Помогай другим делать то же самое.

Но слово "сам" здесь обманчиво. DIY почти никогда не значит "один". На практике это сеть взаимопомощи.

Один человек рисует афишу. Другой даёт микрофоны. Третий умеет сводить звук. Кто-то пустит группу переночевать. Кто-то снимет видео. Кто-то напишет пост. Кто-то принесёт удлинитель. Кто-то починит кабель за десять минут до концерта. Кто-то соберёт деньги за вход, чтобы отбить аренду и бензин. Не чтобы построить империю. Чтобы концерт вообще случился.

Это не экономика максимальной выгоды. Это логика общего дела: сделать так, чтобы вещь появилась в мире.

Деньги там есть. Конечно есть. Нужно платить за помещение, бензин, струны, запись,

домен, печать, инструменты, звук, транспорт и время. Но деньги не являются верховным смыслом. Они служат делу, а не заменяют его. И именно этим можно гордиться.

Мы это знаем не по книжкам. Darwin's Cat тоже не родился из бизнес-стратегии. Никто не собирал нас как продукт под сегмент рынка. Никто не делал финансовую модель, чтобы понять, окупится ли песня. Мы делаем музыку потому, что не можем не делать. Она хороша, и мы хотим, чтобы вы её слышали.

Если человек по природе ищет только выгоду, независимая музыка вообще не должна существовать. Не в виде стартапа, который временно сжигает деньги ради будущего рынка.

А именно так: с пониманием, что рынок, скорее всего, никогда не станет главным смыслом этой работы. Что песня не обязана превращаться в актив. Что концерт не обязан быть строкой бизнес-плана.

Что за песней стоят месяцы работы: текст, музыка, аранжировки, партии, демки, поиск звука, репетиции, запись, сведение, обложка, сайт, первые живые исполнения.

И всё это может услышать сто человек. Или десять. Или один. Но если один человек действительно услышал — не пролистал, не поставил фоном, не попал в метрику удержания, а услышал — значит, это уже было не зря.

Миллионы людей продолжают делать музыку не потому, что не знают реальности, а потому что знают о человеке что-то более важное. Человеку нужно не только получать. Ему нужно выражать, делиться, свидетельствовать, спорить, утешать, злиться, любить, искать своих и оставлять после себя звук, в котором другой узнает себя.

И если всё это не вписывается в модель автомата по извлечению выгоды, проблема не в музыке.

Проблема в модели.

Вернуться к мифу

Теперь видно, где именно спрятан миф.

Миф не в том, что люди никогда не ищут выгоды. Ищут. Люди бывают жадными, трусливыми, мелочными, жестокими. Для этого не нужна экономическая теория.

Миф начинается там, где эти качества перестают называть своими именами. Где жадность объявляют природой. Где эгоизм называют рациональностью. Где эксплуатацию называют эффективностью. Где слабость другого превращают в возможность. Где заботу считают наивностью, а борьбу всех против всех — нормальным состоянием мира.

Вот в чём фокус: гнуснейшие человеческие качества не просто признают существующими. Их отмывают. Им выдают костюм, диплом, график, бизнес-термин и моральное оправдание.

В пределе из этого вырастает знакомая мерзость социального дарвинизма: если кто-то слабее, беднее или вытеснен, значит, он сам виноват и должен исчезнуть с дороги.

Но мы только что видели другое.

Даже бизнес, когда ему нужно сделать что-то сложное, уходит внутрь фирмы и заменяет рынок координацией. Конкуренция, если отпустить её без ограничений, стремится не к вечной свободе, а к монополии.

Свободный софт показывает, что люди способны создавать общий фундамент мира и защищать его от присвоения. Независимая музыка живёт не как товарная линия, а как способ говорить, играть, делиться и быть услышанными.

Это не мелкие исключения. Это огромные куски реальности.

Так происходит главная подмена. Не рыночная система воспитывает определённый тип поведения, а человек якобы от природы рыночный. Не система награждает хищника, а хищник якобы лучше соответствует реальности. Не правила игры толкают к накоплению власти, а победитель будто бы просто честно победил.

Миф удобен именно этим. Он снимает ответственность с устройства мира и перекладывает её на человека.

Если тебя вытеснили — значит, ты "слабее". Если кто-то забрал общий доступ — значит, он "эффективнее". Если свобода закончилась у всех, кроме победителя — значит, так работает "природа". Если человек делает что-то не ради рынка — значит, он "наивный", "глупый" или просто ещё не понял, как это монетизировать.

Но это ложь.

Человек не автомат по извлечению выгоды. Человек сложнее. Он может быть жадным. Может быть жестоким. Может предавать, торговаться, давить, забирать. Но он также может разбираться, делиться, учить, помогать, строить общее, делать музыку не ради рынка, писать свободный софт и отдавать годы жизни вещам, которые не обещают прибыли.

Мы живём в мифах. Это не оскорбление. Это человеческий способ собирать мир в смысл. У нас есть мозг, который умеет не только считать калории, риски и деньги, но и создавать истории о том, что важно, что допустимо, что стыдно, что прекрасно, ради чего стоит жить.

Старый миф, скорее всего, никто не сконструировал за одним столом как заговор. Он вырос из торговли, империй, бухгалтерии, учебников и победителей, которые объясняли свою победу естественным порядком. А потом начал усиливать сам себя: чем больше общество награждало выгоду, тем правдоподобнее звучала мысль, что человек и есть выгода.

Но если мифы собирают мир, их нельзя оставлять на самотёк. Мы не обязаны жить внутри истории, которая случайно стала сильной и теперь оправдывает худшее в человеке. Мы разумные существа. Мы можем выбирать, какие истории повторять, какие ценности передавать дальше, какие образы человека вшивать в школу, работу, культуру, технологии и музыку.

Поэтому вопрос не в том, жить с мифами или без мифов. Без них не получится. Вопрос в том, какие мифы будут управлять нашей жизнью.

Мы не обязаны мириться с мифом, который оправдывает алчность, эксплуатацию, цинизм

и власть сильного как "естественный порядок". Мы можем создавать другие мифы. Более честные. Более человеческие. Такие, в которых сила не даёт права давить, а создаёт обязанность помогать. В которых общее не считается ничьим, пока его не украл победитель. В которых человек ценен не потому, что выиграл, а потому что он человек.

Мы знаем о проблеме. Мы думаем над ней. И мы её решим. Не быстро, не чисто, не без ошибок. Но решим — потому что человечество уже много раз перепридумывало себя, когда старые истории становились слишком тесными.

Darwin's Cat тоже создаёт мифы. Маленькие, шумные, несовершенные. Может быть, это микроскопический кусочек следующего, более человеческого мифа. Мифа, в котором человек наконец перестанет оправдывать худшее в себе и начнёт строить мир вокруг лучшего.

Так будет.

Хой!

[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] Это классическая задача о разорении игрока. В честной игре с общей суммой капитала N и начальным капиталом i вероятность забрать всё равна i/N . Здесь у бедного игрока $i = 2$, $N = 102$, значит шанс победить в конечном счёте равен $2/102 = 1/51$, то есть примерно 1,96%. У богатого игрока шанс $100/102 = 50/51$, то есть примерно 98,04%. Ожидаемая длительность такой игры: $i(N - i) = 2 * 100 = 200$ раундов.

[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. Это вторичный источник: статья пересказывает данные Spotify Loud & Clear 2024, включая примерно 12 миллионов загрузивших музыку, 2,3% выше \$1,000 и меньше 1% выше \$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