**Киберсоциализм**

Гижко Станислав

Вы никогда не задумывались, какой смысл несёт в себе проникший сегодня едва ли не в каждый язык мира английский термин software? Ведь впервые использованный для обозначения упорядоченного набора машинных инструкций (читай, компьютерной программы) в 1957 году, он скрывает подтекст, понятный лишь тем, для кого английский - язык родной. Software составлен из двух частей: soft, означающей "мягкий", и ware, означающей... "товар". Да, software подразумевает коммерцию с самого начала, но есть ещё сильные личности, считающие продажу программного обеспечения недопустимой, а термин software, по большому счёту, неправильным.

Если вы вспомните проект GNU и его основателя Ричарда Столлмена - вы думаете в нужном направлении. Но Столлмен, предел мечтаний которого ограничивается свободной (свободной как слово, не как пиво) операционной системой - консерватор, с мировоззрением, построенным на компромиссах. Примером настоящего радикала может служить сравнительно малоизвестный в широких кругах канадский профессор Стив Манн (на фото) - непримиримый социалист информационных технологий. Перу Манна принадлежит своеобразный манифест движения Buy No Software (BNS) - что буквально переводится: "Не покупайте software". Манн, его коллеги и единомышленники не используют платное программное обеспечение, полагаясь в мире софта на вышеупомянутый проект GNU и собственные силы. Но они декларируют отказ не только от проприетарных программ. Сопоставимым злом кажутся им и закрытые цифровые форматы (DOC, PDF и т.п.) и даже само компьютерное железо: свои системы эти ребята собирают из выброшенной и пожертвованной рухляди. Раз в год, 24 декабря, сторонники Манна призывают всех желающих провести День без software (помните о глубоком смысле термина!), возвращая письма, содержащие аттачи в проприетарных форматах, и отказываясь от работы с такими документами, сознательно, хотя бы день, избегая использования несвободных программ.

Столлмен, носящийся со своими идеями, кажется многим добрым чудаком, без которых мир стал бы скучным. Манн в глазах обывателей смотрится настоящим экстремистом, посягающим на самые основы современного (информационного!) общества. Однако я призываю вас не торопиться с выводами. Прежде всего, канадский профессор - не злобный червяк, тихо подтачивающий фундамент социума: его вклад в науку трудно переоценить (ссылки на работы Стива, выполненные его собственными руками на свободных системах, можно встретить в большинстве статей по мобильному компьютингу). Во-вторых, необходимо понимать (для многих это, вероятно, станет открытием), что непримиримость к проприетарным информационным технологиям - не просто иррациональный всплеск эмоций: и Столлмен, и Манн, и миллионы их единомышленников (кто сознательно, а кто и подсознательно) протестуют против того, что англичане называют consumerism.

Изначально образованный от слова consumer ("потребитель"), термин этот нёс исключительно положительный смысл: большинство стандартных англо-русских словарей и по сей день переводят его как "защиту интересов потребителя". Однако, начиная с 60-ых, к первому толкованию добавилась ещё одна, уже негативная трактовка, означающая перепотребление. Бесстрастная статистика (конца 90-ых) свидетельствует: средний американец потребляет в год товаров в 30 раз больше, нежели средний индиец. Это и есть консьюмеризм в чистом виде - своего рода пагубная зависимость, порождённая маркетинговыми баснописцами. Для человека, страдающего такой зависимостью, товары теряют собственную значимость и становятся лишь символом причастности к некоей (часто фактически несуществующей) общественной группе. Идея о возможности достижения социального превосходства вбивается в головы обывателей посредством рекламы и, в конце концов, порождает в сознании жертвы (потенциального покупателя) веру в то, что сам акт покупки способен доставить большее удовлетворение, нежели собственно продукт, который приобретается. При этом консьюмеризм не так безобиден, каким может показаться на первый взгляд. Сегодня прослойка консьюмеристов в мире насчитывает (данные Worldwatch Institute) 1,7 миллиарда человек. И фальшиво мотивированные их запросы ведут, как минимум, к неоправданно быстрому истощению природных ресурсов, сказываются на состоянии окружающей среды.

Существует консьюмеризм и в мире информационных технологий. Гигантские очереди за дистрибутивом Windows 95 (девять лет назад) или Mac OS X (в прошлом году) - консьюмеризм. Регулярный цикл апгрейда программного и аппаратного обеспечения, принятый на современных предприятиях - тот же самый консьюмеризм. PR-службы компьютерных гигантов трудятся на славу, нам же с вами предоставлена роль тупых покупателей, своими руками копающими себе цифровую могилу: негативных следствий у ИТ-консьюмеризма хватает.

Как следствие, исчезновение у компьютерных пользователей потребности в доскональном изучении используемых инструментов. Зачем тратить время, силы и нервы на постижение того же MS Office, когда вы знаете, что, максимум, через год можно будет купить новый, "более удобный" и "более мощный" его вариант? Ненасытность потребителей помогает шестерёнкам производственных машин компьютерных корпораций крутиться быстрей, выбрасывая на рынок новые продукты, охватывая новые категории пользователей и, в конце концов, закабаляя весь мир информационных технологий. Со всем этим - с навязанным нам невежеством, с навязанными циклами апгрейда, что нужны лишь для удовлетворения аппетитов самих производителей, с переходом Сети под контроль транснациональных корпораций - и борются сторонники свободного software.

Я очень надеюсь, что сегодняшняя колонка станет для вас моментом истины, каким стало обнаружение связи между ИТ-социалистами и перепотреблением для меня. Посвятив тринадцать лет компьютерам, я понимаю сейчас, что только первые пять из них провёл в действительном постижении нового мира, а оставшиеся восемь - предавался потребительству. Проснувшаяся год назад тяга к Linux - отнюдь не иррациональна: свободный софт предоставляет уникальную возможность вернуться к истокам. И то, что такая возможность есть, здорово!