

КЛУБНОЕ РЕМЕСЛЕННОЕ ВОСПИТАНИЕ: СОЦИАЛЬНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Михаил Кордонский,
журналист, член Союза писателей Украины

Структура клубного дистантного образования

Клуб «Смайлик» внешне сильно отличается от типового детского клуба формами коммуникации и общения. Все дети имеют дома компьютеры и Интернет. Но в то же время живут в одном городе и раз в неделю проводят вместе вечер в клубе. Конечно, сверх того встречаются и между собой, и с педагогом не по расписанию, а так, по дружбе. Но главное, внутриклубный трафик электронной почты составляет в среднем 33 кБ в сутки.

Это значит, что за каждый год пребывания в клубе учащиеся прочитывали около семи мегабайт текста, что равно по объёму:

- 14 книгам Дмитрия Рассохина и Артемия Лебедева «Краткое руководство по HTML»;
- или четырём книгам Мориса Баха «Архитектура Unix»;
- или 16 книгам А. Мильвидского «Руководство по глобальной компьютерной сети Internet»;
- или пятистам книгам Андрея Богатырёва «Руководство полного идиота по программированию (на языке Си)».

Заметную часть трафика составляют цитаты из этих и подобных им книг, остальное — то, что пишут педагог и сами учащиеся.

О чём эти письма? О приколах, анекдотах и днях рождения? Не без

того. Но на 90% — о тэгах HTML, IP-адресах, функциях Java-script, пингах и хостингах, точках на дюйм и секторах на трек, регистрах и разрядах, требованиях клиента и сроках выполнения заказа и, в общем, обо всем, что составляет предмет обучения. Собственно, это и есть обучение. Многоуровневая структура технического обеспечения клубного дистантного образования включает в себя:

- две телеконференции;
- регулярно обновляемую веб-страницу с текущими работами и графиком их выполнения;
- регулярно обновляемую веб-страницу со списком EML-адресов, ICQ и домашних в клубе;
- трафик частных писем между всеми членами клуба, включая педагога;
- еженедельные очные встречи клуба;
- хождение друг к другу в гости, в том числе к педагогу, для получения очных уроков, да и просто так.

Телеконференция, называемая ещё mailing-list, эхоконференция и т.п. — это конструкция, при которой каждое электронное письмо, написанное на специальный адрес конференции, автоматически рассылается всем её подписчикам. Ответ на это письмо по умолчанию тоже посылается всем, таким образом создаётся своеобразная беседа. На конференцию можно подписаться или, наоборот, отписаться — перестать получать сообщения из неё. Обычно в каждой телеконференции есть модератор —

человек, регулирующий список подписчиков и выполнение правил конференции. Эти правила, в основном, касаются ограничений тематики.

Две минимальные телеконференции: одна деловая, она же учебная, вторая — для общения на вольные темы. В «Смайлике» в какой-то момент пришлось разделить деловую конференцию на две: учебную и собственно деловую, в которой обсуждались только заказы, сроки, задания. В учебной конференции больше участвовали новички.

Среди очных встреч основной была та, что для вольного общения. Фактически разговоры там были большей частью о том же: о чем ещё могут говорить пятнадцать юных хакеров? Ещё, кстати, на этой встрече, именуемой тусовкой, был торжественный момент выдачи зарплаты. На неё же приходили и те «нетипичные» члены клуба, кто не имел домашних компьютеров или имел, но не участвовал в выполнении заданий, образовательном процессе.

Второй в неделю день очного расписания клуба, не основной, был посвящён как раз тем компьютерным делам, которые сложно освоить заочно. Сборка и ремонт компьютеров, например.

Во всех этих формах складывается многоуровневая сетевая структура общения.

Педагог — конференция — ученики. Задания на выполнение работ, отчёты об их выполнении, вопросы учеников, ответы и консультации педагога (последнее, собственно, и есть отдалённый аналог «уроков»), свободное общение на любые темы.

Ученики — конференция — ученики. Одни ученики могут сами отвечать на вопросы других, если знают. Так создаётся ещё одна структура обучения, в которой, между прочим, учится и сам педагог. В клубной системе совершенно не зазорно учителю обратиться за «уроком» к ученикам.

Ученики — ученики.

Ученики — педагог. Всё то же самое, но не на клубных территориях (в конференции, помещении), а при хождении друг к другу в гости.

В журнале «Школьные технологии» в статье А. Калмыкова и Л. Хачатурова «Опыт организации виртуальных образовательных сред» (2000, № 2) описана очень похожая структура для учебного заведения из многих групп. Если упростить нарисованную в «Школьных технологиях» схему до одной группы, то получится почти то же самое. Я ни в коем случае не оспариваю приоритет А. Калмыкова и Л. Хачатурова в изобретении этой схемы. И это служит доказательством того, что такая схема организации дистантного образования не случайна, а складывается естественно, исходя из некоей целесообразности.

Социальные и экономические основы концепции «Смайлика»

Клуб, состоящий из детей, которые имеют домашний компьютер, создан прежде всего для того, чтобы избавиться от самой дорогостоящей части бюджета образования: капитальных сооружений. А для нашего ремесла — ещё и от стоимости компьютерной техники и её обслуживания. И чтобы мягко перенести расходы на образование детей в семью.

Компьютер и Интернет — дорогие игрушки. Если это игрушки. Сколько раз за время существования «Смайлика» я видел: как только родители убеждались, что ребёнок учится серьёзному ремеслу, а особенно когда он сам зарабатывал хоть несколько долларов, в семье находились деньги на Интернет, апгрейд, новый модем, монитор и прочее. Ребёнок, овладевающий нашим ремеслом, сможет найти себе работу.

Я глубоко убеждён, что у подавляющего большинства наших семей, даже небогатых, есть выбор. Стиральная машина примерно равна по стоимости компьютеру б/у, а если

стирать руками и размораживать старый холодильник вручную, то хватит и на недорогой новый компьютер.

Кроме того, психологически для людей очень важна не только цель, но и форма вложения денег. Вместо того чтобы нести их куда-то (в частную школу, на компьютерные курсы) семья покупает *своему* ребёнку *свой* компьютер, платит за *свой* семейный Интернет.

Через год работы с каждым клубным поколением эти проблемы исчезают: ребёнок как бы сам себе зарабатывал на Интернет. Некоторые, особо талантливые, — и на большее. Но если считать не «как бы», а точно и честно, то образование — это всегда расходная часть бюджета. Только теперь уже не государства, а семьи. Концепция «Смайлика» позволяет создать самодостаточную структуру, состоящую из детей, семей и педагога. Реально в «Смайлике» ещё сохранялись кое-какие атрибуты государственного дополнительного образования: бесплатное помещение и зарплата педагога — 9 долларов в месяц. Но по месту жительства такое помещение детского клуба, как у нас было: в подвале, обшарпанное, с одним 486-м компьютером и модемом на 14400... Да на несколько часов на один раз в неделю найти такое не проблема. Мы специально экспериментировали, тренировали ситуацию, когда помещение заберут (почти все остальные детские клубы уже забрали, наш — из последних). Собирались в дешёвых интернет-кафе, в школах (директора записывали в отчёт наш кружок как свой и не брали арендной платы). Да и на квартирах друг у друга собирались. Ну, 15 человек, в тесноте, да не в обиде. Родители чаем поили. В общем, помещение и компьютерный класс вычеркнуть из сметы очень легко.

Есть гораздо более сложные социально-экономические вопросы.

Начальный период

В «Смайлик» часто приходили дети, имеющие компьютеры и телефоны, но не имеющие модема и Интернета. Это зависит от социально-экономической обстановки в ареале клуба и от степени интернетизации. Цены на Интернет

постоянно падают, и эта ситуация сглаживается. И всё же пока остаётся.

Но главные барьеры и здесь не экономические, а психологические. Дешёвый б.у. модем равен по стоимости разнице между лучшей и худшей парой обуви. Проблема выбора. Но какова бы ни была природа барьера, преодолевать его надо.

Решение в «Смайлике» было такое: у нас были ресурсы для новичков на первое время. Предоставляли их меценаты, спонсоры, неформальные сообщества (конкретно — ФИДО), просто альтруисты-одиночки. Очень важно, что не в денежном виде, а в часах Интернета.

Всем желающим Смайликам давался в бесплатный прокат такой модем на одном условии: через определённое время после получения модема ты должен подключиться к ФИДО. Это бесплатная сеть, но настройка программного обеспечения для неё гораздо сложнее, чем для сети Интернет. Естественно, всем помогали настроить; это делали и «фидошники», и педагог, и сами дети.

Уже на этом этапе из 30–40 новичков оставалось 10–15. Это был своеобразный тест на дееспособность для тех, кто, уклоняясь от активного выбора, предъясняет псевдобедность.

Параллельно с отладкой связи по ФИДО Смайлики научались основам HTML, немножко графике и делали пробные простенькие WEB-странички в локальном режиме. Следующий этап — выполнение заданий по WEB-дизайну уже не учебных, а, с точки зрения учащихся, бартерных. Смайлик, взявшийся за такую работу, получал «аванс» в виде какого-то количества часов Интернета, а в случае успешного и своевременного выполнения — и «расчёт».

Все упоминания о том, что дети сами зарабатывали вебством деньги, относятся к более позднему периоду, когда они уже научились. А в первый год обучения за работу, которую они делают, никто платить не будет даже бартером. Часы Интернета дают меценаты, вполне сознавая, что это — пожертвование на образование. Платят, но неявно, родители: за компьютер, электроэнергию и телефон. А как только увидят на сайте в Интернете работу за подписью своего ребёнка, так уже готовы платить и явно. На этом этапе большинство родителей купили нормальные модели, а прокатные «фидошные» вернулись в клуб дожидаться следующего поколения.

Ремесленное воспитание

Ремесло — один из способов надёжно заработать на кусок хлеба, а в богатых странах и на комфортную жизнь «среднего класса». Это один из способов, но не единственный. Зарабатывают на жизнь и учёные, и деятели искусства, и менеджеры, и предприниматели, и политики. Да, среди них тоже есть «творцы» и «ремесленники». Но в основном речь идёт всё-таки о ремесленных профессиях.

Человек, кормящийся ремеслом, кроме чисто технологической возможности выполнения задачи может ещё вот что:

- делать то, что нужно заказчику, а не то, что правильно (нужно, истинно, качественно, высокопрофессионально и т.п.);
- делать работу в срок, договоренный с заказчиком;
- на собственном опыте знать, что невыполнение работы в срок по уважительной причине является для заказчика уважительной причиной для отказа от оплаты.

Эти параметры принципиально отличают труд ремесленника от труда научного сотрудника, к примеру. Учёный должен искать истину, действовать только научными методами. В науке официально признаётся отрицательный результат. И вообще результат, а вовсе не продукт.

Вот сами и решайте: отличается ли воспитание учёного от воспитания ремесленника.

Конечно, здесь описан только «чёрно-белый» вариант, без полутонов. Однако наука во всем мире финансируется из бюджета или через гранты, и даже юридически эти принципиальные различия учтены. С другой стороны, сапожнику или сантехнику платят после того, как подошва пришита и труба поставлена, а не вместо того. Затыжка сроков — да, это в странах с неэффективной экономикой обычное дело. Но как только начинаешь общаться с заказчиками-американцами, даже с теми, кто ещё пару лет назад были русскими, они этого уже не понимают. Сменили менталитет вместе с гражданством. А может, и прикидываются, но за опоздавшую работу всё равно не платят.

В «Смайлике» с самого начала, с «бартера», модель ремесленника разыгрывалась на уровне ролевой игры. (Вообще-то любой клуб можно рассматривать как дискретную ролевую игру.) Но очень жёстко! Условия работы — сроки, качество — оплата. Через год такого обучения плюс воспитания можно смело брать коммерческий заказ на создание сайта от любого, даже западного заказчика: сделают.

Клубное ремесленное обучение

По моему глубокому убеждению, ремесленное обучение с помощью выполнения учебных, «ненастоящих» работ малоэффективно. Я не буду здесь ссылаться на научные труды, они по этому вопросу противоречивы. Моё убеждение строится исключительно на двадцатилетнем опыте практической работы педагогом.

Высокая эффективность, то есть получение максимума умений, знаний и навыков с минимальными затратами времени, особенно важна для дополнительного образования. Дети могут уделить нам только часть времени, оставшегося от школы

и семейных обязанностей. Значит, нужно «уложиться» в этот остаток, используя его как можно рациональнее. Однако закон сохранения в технологии говорит, что всегда что-то делается за счёт чего-то. За счёт чего клубное обучение становится на порядок более эффективным, чем традиционное?

Раскрепощение творческих возможностей учащихся влечёт за собой более полное использование их интеллектуального потенциала, а это, в свою очередь, приводит к повышению производительности труда.

Система прежде всего моральных, но, отчасти, и материальных стимулов увеличивает интенсивность труда.

Перераспределение времени досуга учащихся происходит за счёт развлечений, пассивного отдыха, сна.

Чтобы «заставить» их так трудиться, никаких специальных действий предпринимать не нужно. Это происходит само собой. Психологи, наблюдавшие «Смайлик» и другие клубы, объясняли всё это очень подробно, говоря про мотивационные структуры. «Смайлик» — учреждение дополнительного образования. Ремесленное дело вебмастера сейчас есть у каждого выпускника в дополнение к его основной профессии. Все бывшие Смайлики поступили в вузы, большинство — на программистов или системщиков, но есть и социологи, педагоги, менеджеры и даже один студент Юридической академии — будущий следователь.

Вернёмся, однако, к методике обучения.

Совсем без учебных заданий обойтись невозможно, есть какой-то набор знаний для новичка, который приходится преподавать классическими способами. А в дальнейшем время от времени встречаются «барьерчики». Всё это мы старались свести к минимуму, а 95% обучения проходило так.

1. В телеконференции публикуется перечень работ: требования заказчиков, технические условия, сроки исполнения, оплата. В перечне — работы разной сложности, длительности, цены. Срок исполнения чаще всего — неделя, реже — три дня или две недели.

2. В течение суток с момента публикации ученики в той же конференции публикуют заявки на выполнение этих работ. Они сами решают: «потянут» ли эту работу по сложности, есть ли у них сейчас свободное время или лучше пропустить, дожидаться следующей серии.

3. Если на одну работу поступило несколько заявок, то педагог проводит нечто вроде конкурса. Чаще всего выигрывает тот, кто опубликовал свою заявку раньше.

4. Ученик, выполняющий работу, находится в приоритетном консультационном режиме: он может обратиться за помощью в конференцию, лично к педагогу по телефону, к другому Смайлику. Обучение новичков и консультации тоже считаются работой и вознаграждаются. Чаще всего ответы на вопросы публикуются в конференции, чтобы их могли прочитать все. Таким образом, автоматически выявляются типичные трудности, возникающие при овладении тем или иным технологическим процессом. Бывает, что вопрос («барьер») приходится разрешать в очном режиме; обычно это делается дома у ученика либо у учителя (в качестве которого может выступать другой ученик).

5. Если ученик не справляется с работой в срок, ему помогают, берут на себя часть работы, иногда дублируют. Часть зарплаты он получает только в том случае, если обратился за помощью заблаговременно, до срока выполнения работы. А если просто опоздал, то не только ничего не получает, но и на какое-то время теряет право брать платные и бартерные работы (пока на бесплатных не докажет, что может справиться).

Вот и вся, собственно, система организации образования. Что, слишком просто? Да. Попробуйте, у вас получится. Если в этой игре вы сможете сыграть роль окружающей жизни. А она жестока. А вы как, добры?

Как набирать детей в такой клуб?

Не через Интернет. Не знаю почему, но наш опыт проб и ошибок именно это показывает. Через обычные СМИ: газеты, телевидение. Хотя это не доходит до детей напрямую, но им передают родители. Ещё можно распространять информацию через школы и другие внешкольные учреждения, через дружественные клубы.

Ни в коем случае не разглашать публично место еженедельной клубной тусовки: его заполнят пустозвоны. Есть несколько других вариантов. Публикуется адрес электронной почты с указанием, что «вступительный экзамен» в клуб проводится по EML. Собственно, всё испытание состоит в проверке факта, что человек не только отправил одно письмо, но и ждёт ответа. Даже при отсутствии модела сделать это можно в интернет-клубе, у мамы на работе, у кого-то из знакомых. Фактически проверяются не умения и навыки подростка, а его дееспособность и целеустремлённость. Другой вариант: публикуется место и точное время встречи претендентов, но не территория клуба, а место проведения ролевой игры. Одна такая называлась «Улыбка планеты», проводилась в районном Доме творчества в течение восьми часов (бутерброды с собой). Компьютеры и Интернет мы туда на это время притащили.

Но самым удачным ходом оказалась городская олимпиада по Интернету среди школьников. Все подробности есть на сайте www.olympr.odessa.ua. Здесь важно, что из первой двадцатки лидеров олимпиады 15 стали членами клуба.

Как найти заказы

Чтобы не было проблем с поисками работы, следует помнить, что жизнь ремесленника, в отличие от творца, делится на две неравные части: работа и, собственно, сама жизнь. На работе делают то, что нужно заказчику (рынку, как сейчас говорят), и получают за

это деньги на жизнь. В самой же жизни есть семья, отдых, досуг, в том числе и клуб. Часть досуга можно использовать для реализации своих творческих способностей. Но денег за это не платят, наоборот, самому нужно тратиться: например, художнику — на краски, писателю — на издание своих книг и т.п.

Попытки совместить творческую самореализацию с оплатой не невозможны, но выходят за пределы парадигмы ремесленника, которую мы сейчас рассматриваем. С другой стороны, клуб — не только обучение, но и досуг и место творчества. Потому и клубное время, и клубные работы делились на две категории: платные и... творческие. Иногда некоторый компромисс составляют бартерные заказы. Строго говоря, неизбежен ещё какой-то минимум заданий категории «учебные».

Платные заказы найти и легко, и трудно. Достаточно преодолеть очередной психологический барьер, а других на этом пути нет. Есть гигантская незанятая ниша рынка: изготовление дешёвых низкопробных сайтов. Не в смысле содержания низкопробных, не порнографических каких-нибудь. А вот таких, как китайские товары: очень дешёвых, но с приемлемым соотношением цена/качество. Для ремесленного обучения и воспитания эти работы вполне годятся. Для того чтобы приступить к поиску таких заказов, нужно иметь какое-то количество уже сделанных сайтов и предъявлять их потенциальным заказчикам: «А вот что я умею».

Когда список готовых сайтов растягивается на экран, можно начинать рыскать по «доскам объявлений» в Интернете, по форумам, обсуждающим поиск удалённой работы, по сайтам кадровых агентств. Сам по себе поиск работодателей, установление контактов и взаимного доверия с ними, отработка способов взаимодействия — сложная и трудоёмкая работа.

Первоначальный список представляют сайты, сделанные бесплатно. Но для сторонних

заказчиков. В этой точке интересы маркетинга и педагогики совпадают. Как показывает опыт, наш потенциальный работодатель не в силах разделить в сознании качество нашей работы и содержание сайта. Например, как бы шикарно ни была оформлена личная страница, так называемая homepage, работодатели не воспринимают это всерьёз. И наоборот, достаточно скромно сделанный сайт солидной легальной организации, на котором мы числимся веб-дизайнерами, вызывает уважение. Может быть, здесь играет роль и то, что работодатель-то не знает, что сайт сделан бесплатно.

Первый шаг на этом пути мы совершили ещё до «Смайлика» в предыдущем клубе «Версия». Дело было в 1996 году, когда количество СМИ, имевших интернет-версию, во всем русскоязычном Интернете можно было пересчитать по пальцам. В буквальном смысле их было не больше двадцати. Бесплатных хостингов тоже ещё почти не было. Мы вместе с нашими меценатами — фирмой-провайдером — предложили местным газетам и журналам делать их электронные версии. Тогда Одесса на какое-то время стала третьим после Москвы и Питера городом в рунете по количеству электронных версий СМИ.

Во времена «Смайлика» мы подвергли дизайн этих изданий кардинальной переделке. Сделали несколько сайтов для благотворительных организаций, НКО и даже коммерческих фирм (уже не совсем бесплатно, не без элементов бартера). Сами придумывали поводы для создания сайтов с солидной видимостью. Например, акция по публикации в Сети молодых одесских поэтов и художников. На мероприятия такого рода несложно найти длинный список учредителей (они же ничего не платят!): горисполком, университет, музей. Да и любая коммерческая фирма, если спонсорский взнос сделать почти символическим. Ещё немножко игры с размером и цветом шрифтов на экране, и для потенциальных покупателей перечень учредителей воспринимается, как перечень заказчиков. Фактически мы используем их авторитет для своей «раскрутки».

Бесплатные заказы мы и относим к категории «творческие». Строго говоря, это не совсем так. Чистое творчество — это ситуация, когда Ван Гог двадцать раз рисует один букет подсолну-

хов, выбрасывая неудачные холсты, и даже гениальный ум художника не в состоянии помыслить, что каждый из этих черновиков на аукционах будущего будет собирать целые состояния. Но в пределах ремесленной модели и провинциального творческого уровня такая неточность вполне приемлема. Бесплатные заказчики и навязывают достаточно требований, чтобы отработать на них модель «внешнего заказчика», и оставляют на наше усмотрение почти всё, касающееся художественного оформления и конструкции, и не настолько жёстки к срокам исполнения работы. Существуют какие-то вполне естественные, но не административные ограничения. Например, если бумажная газета выходит еженедельно, то опоздание электронной версии¹ на неделю, само собой, выглядит дико. Графоманы — участники нашего «Проекта «ОдИн» — одолевали нас звонками и приходами: «Так когда же я буду в Интернете?» А именно сроки — один из самых трудных элементов ремесленного воспитания. Даже от самых способных к обучению новичков добиться коммерческой точности сроков нам почти никогда не удавалось. А чтобы новичок стал старичком... ему нужно что-то делать. Бесплатные заказы позволяют разрывать этот замкнутый круг.

Именно в этой точке находится самое слабое место всей концепции клуба. Люди согласны бесплатно учиться и даже платить за обучение, если их посадить за парты и читать лекции. Но они не хотят бесплатно «работать на дядю», производить продукты и услуги, не получая оплаты. Отмазки типа «ты платишь своим трудом за своё обучение» не помогают. Расчёты и сравнения «стоимости» клуба с ценой платных курсов убеждают только «прагматическую» часть сознания, они как бы «от ума», а словосочетание «бесплатная работа» вызывает эмоциональное отвращение. Действует очередной психологический

¹ <http://www.paco.odessa.ua/odessa/media/porto-fr>

барьер. Мы наблюдали увеличение этого барьера за три года существования «Смайлика», с 1998 по 2000. И это в провинции. Даже в этот период вряд ли можно было воспользоваться этой разработкой в Москве.

С другой стороны, средства связи дешевеют, охватывают малозаселённые территории, появляется возможность удалённой работы — это следствие процесса глобализации. А изменение общественного сознания всегда происходит медленнее, чем развитие технологии. Так что русская глубинка, по-моему, может пользоваться проектом «Смайлик» ещё многие годы.

С третьей стороны, провинциальным педагогам следует учесть другую крайность, связанную с содержанием коммерческих, платных заказов: оно иногда находится на пределе совести. Смайликам приходилось делать сайты с рекламой вечных двигателей, ищущих спонсоров молодых актрис, безработного кинорежиссёра в США — бывшего русского националиста, лекарств из Мёртвого моря и многоуровневого маркетинга.

Наверное, в каждом регионе и каждом конкретном случае можно найти какой-то баланс этих противоречий.

Как при всем вышеописанном честно платить налоги?

В «Смайлике» был один генеральный и очень простой способ. При выполнении работ каждый ученик (или его родитель) вступает в юридические отношения с работодателем как частное физическое лицо. Если работы выполняет группа детей, то трудовое соглашение с заказчиком заключает кто-то из родителей по очереди. Педагог играет роль координатора и менеджера на общественных началах. Таким образом, принцип распределённого обеспечения ресурсов распространяется и на сложную и трудоёмкую процедуру вычисления и внесения налогов. Каждый родитель или

учащийся (если он уже совершеннолетний) сам заполняет свою налоговую декларацию.

Все сопутствующие этому тонкие вопросы вроде «а не считаются ли помогающие тебе друзья наемными работниками», должны быть приведены в соответствие с совестью каждого гражданина по его личному усмотрению.

Заключение

Интернет — многоликое чудо, более того — чудовище нашего времени. Это и пресловутая виртуальная реальность, до тошноты исследуемая психологами и блестяще описанная в фэнтези Сергея Лукьяненко. Это и искажённое информационное пространство, где есть свои знаменитости, неизвестные в реальном мире. Впрочем, и реальный информационный мир представляет собой комбинацию множества информационных пространств, искажённых каждый по-своему. Но Интернет — самое большое из маргинальных сообществ.

Это и электронная почта, уже ставшая таким же типичным атрибутом организации, как факс. Это, увы, и порнография.

Это и политическое влияние, и пропаганда: в России все, даже мелкие политические партии, вынуждены учитывать сетевой электорат как значимую цифру и делать свои сайты.

Это и сотни миллиардов долларов ежегодных продаж товаров. Это и огромный объём коммерческой рекламы; по некоторым подсчётам ею занято 80% всех интернет-ресурсов.

Что мы со Смайликами выбрали для себя из этого всепланетного Диснейленда? Ответ очевиден: мы клеим куклы, шьём костюмы, строим лодки, прокладываем рельсы и подметаем мусор после миллионных толп посетителей. Мы — рабочие этого мира. Мы живём в реальном мире. И с ним необходимо ладить. **НО**