

# TRH, OBCHOD, programátoři

Jiří Peška

## 1. VYMEZENÍ

Popisované skutečnosti se stejně jako předpověď počasí týkají území Čech, Moravy a Slezska. Referát vychází z předpokladů, že existují i jiné typy počítačů než PC, že tyto různé typy a různé úrovně počítačů jsou spojovány a programátoři by měli pracovat na tom, aby tyto soustavy poskytovaly informace, kterými se celý komplex lidí, strojů a spojení zaplatí. Jako programování je zde chápána účast v celém cyklu života programu (návrh, kódování, ladění, údržba). Mnohé z toho, co kritizují, má svůj líc, který by mohl být pochválen. Snad na to dojde příště.

Styl příspěvku není hezký; především není jednotný. Jako by kombinoval psaný a mluvený způsob. Však také má sloužit k diskusi.

## 2. TVRZENÍ

I když stále více lidí odchází pro stále větší výplaty přímo od obrazovek počítačů, je nepochybné, že programátoři leží v troskách. Podlehli byznysu a své nemohoucnosti.

Situaci charakterizují následující skutečnosti:

- a) ti, kteří prodávají, jsou chytřejší než ti, co kupují
- b) počítačový svět se pro naše programátory stal příliš složitým
- c) programátoři zanikli v masce kutilů a uživatelů PC.

## 3. OBCHODNÍCI JSOU CHYTŘEJŠÍ

Lepší programátoři přešli v posledních dvou letech mezi obchodníky smíšeným programátorským zbožím. Všechno, co se kdy naučili, jim slouží k tomu, aby prodali.

Pod vlivem obchodníků a za přispění zvláštních sklonů programátorů se nejdůležitější funkcí software stal jeho význam v oblasti společenské konverzace (do kategorie společenské konverzace náleží i mnohé časopisecké články). Název softwarového produktu a jeho verze jsou prestižními tématy hovorů. Značka a verze software má stejný společenský význam jako značky parfémů a cigaret. Zřejmě podobně jako v těchto oborech se stále více péče bude věnovat obalům, protože jejich význam pro prodej bude rozhodující. (Už teď se začátek některých recenzí software s jejich popisem rozbalování příliš neliší od

popisu začátku svatební noci.) Vnější reklamní atributy se staly důležitějšími než užitná hodnota, kterou není jednoduché rozpoznat.

Naši nejchytřejší a nejdravější kolegové, kteří přešli k obchodníkům, dostali do rukou vybudovaný aparát prodeje, především reklamy, a využívají jej. Jejich prodej se neliší od prodeje pracích prášků, a tak se nemůžeme divit, že zráme. Software a organizace jeho prodeje sem byly vneseny zvnějšku a odpovídají dobře. Zákazníci jsou však zpoždění několik let. A kdo vlastně jsou ti zákazníci? Kromě několika specializovaných odvětví je to neprofilovaná masa, která nerozlišuje pojmy počítač jako prostředek a počítač jako cíl. To prodeji zatím nevaří – spíše naopak.

Počítač jako prostředek – k čemu? Snad na psaní textů. Ano, proto také u textových editorů jsou nejlepší výsledky. Podařilo se udělat si slušnou představu, jak by měl vypadat národní editor.

K čemu ještě by mohl být počítač? Na účetnictví? No ano, je to sice z jakýchsi důvodů horší než s textovým editorem, ale časem se to také nějak vyšpekuluje.

Další náměty na využití počítačů jsou mnohem obecnější, a tudíž i neurčitější. Například řízení podniku. To jsou bezbřehé záležitosti, které se řeší roky. Nikdy nikam nedospějí, nikdo neví proč. Snad je to tím, že jsme před rokem začínali s nedokonalým software. S tímhle software, co je nový tento měsíc, prý porazili Američani Sadáma. To by bylo, aby s ním naši lidé také něco neporazili!

Různé zahraniční společnosti a jejich místní prodejci samozřejmě nabízejí i hotová řešení složitých problémů. To už jsou tak velké kšefty, že jimi neopovrhne ani sicilská mafie, a situace často podle toho vypadá. Naši proslápci se stávají lehkou obětí kšeftářů. Vydalo by to na samostatné, dlouhé a bolestné téma. Takový zahraniční expert přijde na 1 000 US \$ denně a jeho software je nezřídka na takové úrovni, že expert u něj musí být téměř neustále.

#### 4. ZTRÁTA ORIENTACE

Počítačový svět se propojováním stal velmi složitým a nám, kteří jsme svět nepropojený zvládli spíše v diskusích než ve skutečnosti, přesáhl přes hlavu. V nepříliš lepší situaci je i řada prodejců. Ti však, protože konkrétní argumenty, které by při dnešní složitosti počítačového světa byly přehledné a přesvědčivé, mohou jen těžko uvést, využívají všech známých reklamních triků, vytvářejí new speak, vytvářejí složitý svět mýtů a rituálů, zařikávání, ikon, pohádek, litaní (prý v Los Angeles většina mladých matek, aby uspala své děti, odřikává jim reklamní texty), aby byly zisky, aby byla získána moc v dané oblasti [3].

Firmy spoléhají na podprahové argumenty lesklých prospektů, předkládají nám bludné cíle, bludná řešení založená na pojmech, které sotva se zrodí, aby do poměrů vnesly trochu uspořádání, jsou rozmazány, stávají se iluzemi, jsou orientovány na prodej, jsou s barev-

nými efekty tištěny na obaly produktů, s nimiž budeme šťastni: budeme šťastni s Unixem, štěstí nám přinesou otevřené systémy, databáze, jsou i velké plakáty, že štěstí nám přinese používání kondomu... Oni, co to všechno píší, kdy budeme šťastni, tomu často také nerozumějí, oni se jen tak žijí. To už je totiž velmi složitý svět, nikoli jeho fragmenty jako textový editor nebo zřušované účetnictví. Kdesi jinde prý tyhle věci krásně fungují a když do toho vrazíme pár milionů, bude to ono. Bojím se, že kromě pár milionů budeme muset ještě ledacos vědět. Ale co? A kde se to naučíme? O tom byznysmeni hovoří málo. Řeknou nám nanejvýš, že software, co prodávají letos, nám pomůže o hodně víc než ten, co nám prodali vloni.

To, že se naše profese stává stále komplikovanější, je proces, který nepřekvapuje. Jiné obory – lékařství, právo, ekonomie – postihl už před staletími. Reakce na tento proces je specializace („... civilizace spočívá na faktu, že my všichni máme prospěch ze znalostí, které nevlastníme. A jedním ze způsobů, jimiž nám civilizace pomáhá překonávat tyto meze rozsahu individuálních znalostí, je přemáhání neznalosti nikoli získáváním více znalostí, nýbrž využíváním znalostí, které jsou a zůstanou široce rozptýlené mezi jednotlivci.“ [1]). Špatné ovšem je, že naše nynější situace připomíná medicínu sedmnáctého století, jak ji známe z Moliérových komedií – plnou ohlupujících šarlatánů.

Co by měl vědět každý programátor? Které znalosti tvoří základ jeho profese a jak organizovat využívání znalostí široce rozptýlených mezi jednotlivci? To jsou otázky dnešního programátorského Hamleta. Odpovědi by snad mohli znát ti, u nichž dnes znamená již včera, tj. ti se širším rozhledem, jsou-li u nás takoví.

Co třeba časopisy? Ty by nám mohly pomoci. Je v nich každý týden, každý měsíc tolik slov a hodně z nich je dokonce z ciziny, kde o tom něco vědí. Kupodivu však nejužitečnější jsou domácí produkty, seriály z domácí kuchyně. Zahraniční materiály často patří do kategorie společenské konverzace, do kategorie drbů. Informace využitelné pro našince nezřídka scházejí. Dozvídáme se, co si jakýsi Frank ve státě Ohio myslí o jakémsi problému [cituji například: „Náš plán stavíme na myšlence, že je lepší využít (obrazně řečeno) žiletku v náš prospěch, než se o ni pouze pořezat.“], ale rozhodně se nedozvíte nic, co by vám pomohlo v kterémkoli vašem problému.

Jaké jsou vlastně vaše problémy? Ví to někdo? Jak by to mohl vědět, cožpak tu existuje nějaká zpětná vazba oznamující reálný stav věcí u nás, cožpak existuje někdo, kdo by zpětnou vazbu, kdyby existovala, přijal? Jedno víme jistě: naše problémy nejsou zcela stejné jako problémy těch, od nichž se chceme učit.

## 5. KUTILSTVÍ

Kutilství je základní způsob práce programátorů. Kutilství je nezávazný, zkusmý („zkusíme, co to udělá“) způsob práce. Na rozdíl od ostatních činností se v programování vždy dosáhne stav, že to aspoň nějak funguje. Protože dovednosti programátorů nestačí na to, aby problémy byly před začátkem programování analyzovány v celé jejich složi-

tosti, řešení se lepší. Lepší se z jednotlivých fragmentů a výsledkem je slepenec nekonzistentních částí.

Je ovšem třeba říci, že se takřka nic jiného než fragmenty programátorům nenabízí. Naše odborné časopisy jsou orientovány fragmentárně. Problémy se v nich objevují v podobě jednotlivých částí, jejichž vzájemná souvislost není příliš patrná, a nemůže tedy sloužit k řešení skutečných, složitých úkolů. Možná, že se ve výběru témat v časopisech objevuje i snaha po čtenářské atraktivnosti, a tedy i odbytu. Z toho pak vyplývá orientace spíše na počítačové fandy, zabývající se společenskou konverzací, než na počítačové profesionály.

Vedoucí programátorských týmů neexistují. Neexistují jako pracovníci vybavení potřebnými znalostmi. To, co se při práci programátorských kolektivů odehrává, je převážně pouhá improvizace, nikoliv systematická práce kolektivu. Slovo kolektiv zdůrazňuji, protože soudím, že mluvit o programátoru jednotlivci – vřku samotáři, je zbytečné. Skutečné programování je činnost kolektivní. V prudkém rozporu s touto skutečností stojí neskonalý individualismus programátorů. Většina programátorů si lépe rozumí se svým počítačem než se svými kolegy. Typické pro programátory je, že vedoucí dělat nechťejí.

Počítače a jejich operační systémy jsou extenzí nervové soustavy programátorů. Poměrně často však jako by se situace obracela. Programátoři se zvrácně stávají extenzí operačních systémů (především samozřejmě extenzí PC DOS). Operační systém v okamžiku, kdy je v úzkých, přijde na něj nemoc a podobně, povolává svého programátora a programátor to chápe jako smysl své veškeré činnosti.

Přebujelý individualismus a neschopnost složitějšího organizování se projevuje i v nově vznikajících společnostech. Vytvářejí se spousty skupinek se stejným zaměřením a cílem: vydělat rychle a hodně. Vede to ke zbytečné konkurenci tam, kde by byla účinnější spolupráce, k nemožnosti součinnosti firem specializovaných na různé okruhy.

Bohémství programátorů se vždy projevovalo přehnanou pýchou intelektu a odmítáním učit se metody, ačkoli je to jedna z nejdůležitějších věcí, která by měla odlišovat počítačového profesionála od amatéra.

Metody tvorby programů jsou nejvíce využívány:

- v časopiseckých člancích
- na seminářích
- v diplomových pracích
- v reklamě.

Jakmile se metody vyčerpají v těchto okruzích, jsou opuštěny. Je zajisté především věcí praktiků, aby se sami snažili metody do praxe zavést a používat. Při jejich současné komplexnosti, náročnosti a relativně vysokých cenách potřebných nástrojů nelze však

počítat s tím, že se samy v praxi uchytí. Zavedení do praxe bude muset být náležitě podpořeno.

## 6. SOUHRN S NÁSTNNEM VÝCHODISEK

6.1. Nepodléhat iluzím pojmů zjednodušujících skutečnost. Chyba není v pojmech, které se stávají iluzemi a slogany (CASE, 4GL, otevřené systémy, UNIX, OOP), ale ve způsobu, jakým jsou interpretovány. Často je jejich hlavní funkcí být předmětem společenské konverzace, mnohdy neznamenaají nic určitého, ale téměř vždy jsou využívány ke zvýšení prodeje.

6.2. Naši byznysmeni se budou muset výrazněji veřejně profilovat. Budou se muset jasněji rozdělit na překupníky a obchodníky. Obchodníci se budou vyznačovat solidností. Vezmou v úvahu, že prostředí, v němž prodávají, je jiné než prostředí, ve kterém prodávají jejich mateřské firmy na Západě. Prostředí je jiné především svou opožděností, zastalostí konzumentů. Často neexistují přesné představy, co mají počítače v informační sféře řešit, neexistují holová komplexní řešení, neexistuje poradenství, nejsou zvládnuty základní technologie. Ti obchodníci, kteří chtějí založit dlouhodobější existenci, seriózní obchod by měli v této přechodné době svůj prodej podpořit investicemi do výchovy programátorů, kteří nabízené produkty uplatní v praxi. Konkrétní řešení by pak měla být hlavním prodejním trumfem, větším než obecné řeči prospektů a reklam. Počítačové firmy by místo hokejistů mohly občas sponzorovat i programátory. Například by mohly podpořit vydání některých náročnějších učebnic nebo studijních pobytů.

6.3. Zákazníci se musí naučit být pány situace. Zatím jsou však spíše oběťmi obchodu.

6.4. Naše časopisy by měly pracovat se širším rejstříkem témat. Rozhodně není hlavním tématem počítačového světa milostné soužití DOSu s jeho programátorem. Měly by podporovat místní autory, kteří znají místní podmínky. Neměly by pracovat s rozmazanými pojmy. Měly by se věnovat metodologii a metodám, nikoli pouze nástrojům. Měly by se zabývat vedením týmů a projektů. Měly by podporovat zpětnou vazbu dávající signály o stavu našeho programování. Měly by rozlišovat:

- programování počítačů/sítí (příprava počítačů k jejich užívání)
- užívání počítačů (hlavní smysl existence počítačů)
- hraní si s počítačem (nejpopulárnější a nejlépe prodejné; sem patří i samoúčelné hraní si s programovacími nástroji, pouhé předstírání programování bez skutečného výsledku).

Časopisy by měly podporovat programování.

6.5. A co školy? Rozhodně by vyčtené věci měly kombinovat s větší mírou praxe. Neměly by spoléhat, jako již několikrát v minulosti, na to, že až jejich absolventi

dospějí do vedoucích funkcí, situaci změní. Situaci je třeba měnit okamžitě a stále. Je třeba hned vychovat vedoucí, je třeba doučit metodiky.

Zřejmě bude rovněž třeba přestavět celý způsob zácviku programátorů na pracovištích. Nutí k tomu zvýšená dynamika pohybu pracovníků. Při jisté standardizaci potřebné úrovně znalostí by snad i v tomto procesu mohly hrát svoji roli školy.

- 6.6. Všichni, kdo se považují za programátory, by měli udělat něco v každém z bodů 6.1 – 6.5. Měli by se učit, měli by být profesionálové se sebevědomím založeným na zdravých základech.

V tuto chvíli by patrně bylo nejužitečnější, kdyby se lidé z různých oborů – obchodu, škol, časopisů a praxe dohodli aspoň na jednom společném konkrétním kroku.

## 7. ZÁVĚR

Z programování je třeba udělat poctivé řemeslo.

## LITERATURA

- [1] Hayek F. A.: Právo, zákonodárství, svoboda, 1) Pravidla a řád, Academia Praha, 1991, str. 19
- [2] McLuhan M.: Jak rozumět médiím: extenze člověka, Odeon Praha, 1991
- [3] Abbs P.: Reklama, neklam ma!, Kultura život, ročník XXV, č. 36

---

**Autor:** RNDr. Jiří Peška  
OKD, akciová společnost  
Automatizace řízení  
Gregorova 3  
729 41 Ostrava 1  
Tel.: 227/2789, fax.: 225827