

《大教堂与集市》读后感

姓名：薛晓波 学号：MF1932216

一、思考

在读完这本开源软件业的行业解读“圣经”后，给我个人感触最大的还是从开源软件精神到商业模式的深刻解读，并且全程只要以Linux的出现及发展为例，从头梳理了开源软件的发展史，最终借助心智层与开垦地的历史介绍了开源的文化及经济内涵，让我们在这个互联网发展趋于成熟的时代下能够回过头从新审视开源及闭源的深刻含义与他们之间的不同之处。而关于商业部分的总结个人认为作者做了非常深刻而全面的抽象，分条列点地指出了开源的经济结构。

上世纪九十年代末期，网景公司在与微软公司的浏览器大战中败下阵来，面临着公司的生存危机。他们决定试试开源的方式。《大教堂与集市》这本书就是在这样的时空环境下写就的。它的作者埃里克雷蒙就是网景公司践行开源运动时所聘请的顾问。这本书为开源运动奠定了理论基础。他系统阐述了互联网条件下的协作模式，同行审评的优势，回答了《人月神话》中提出的银弹问题，人员管理成本问题。如今，微软、苹果这些曾经的大教堂都纷纷进入了开源领域。开源软件作为软件工程的另一种组织形式已经毋庸置疑。

全书给我留下的最深印象就是：作者在不予余力地在夸奖开源的好处，甚至号召各大小软件商，只要条件成熟，就应该把软件开源。

二、书中核心观点摘要

1. 两种模式的关键差别

Linus定律道出了大教堂模式和集市模式最关键的差别：在大教堂建筑者看来，bug是棘手的、难以发现的、隐藏在深处的，要经过几个人数月的全心投入和仔细检查，才能有点信心说已经剔除了所有错误。而发布间隔越长，倘若等待已久的发布版本并不完美，人们的失望就越发不可避免。

2. 如何开始一个开源项目

显然，你不可能从零开始实施集市模式。可以用集市模式测试、排错和完善项目，但以集市模式从零开始一个项目是非常困难的。Linus没有这么试过，我也没有。开发者社区从成立伊始，就需要一个可以运行和测试的东西。

当开始建设社区的时候，你需要拿出一个像样的承诺。程序此时并不需要特别好，它可以简陋、有错、不完整，文档可以少得可怜。但它至少要做到：能运行，让潜在的合作开发者相信，这个软件在可预见的未来，能演变成一个非常棒的东西。

3. 开源与专制公司之争

目前来看，传统的开发管理相对于开源，至少在两方面(资源调配和组织)都没有胜算，而且似乎在第三点(动机)上也快要玩完了。可怜的传统管理者，现在是四面楚歌，在“监管”这个话题上也无法获取一丝安慰，开源社区最强大的一个长项就是非中心化的同行评审，所有致力于细节不被疏漏的传统方法，都无法和它相比。

开源的优势

(1) 同类的软件，先开源的往往会吸引最多的用户和最有激情的合作开发者，后开源的只能吃剩饭。社区之所以有黏性，是因为用户对软件已经熟悉，并且开发者已经更新代码上投入了太多时间。

(2) 对于传统软件，一旦市场成熟，销售放慢，为削减开支，大多数供应商将不得不放弃维护和服务，使软件沦为“孤儿产品”（想想微软的XP），对此时的用户来说，即使软件仍可正常使用，却也往往只得壮士断腕进行放弃，而选择有后续维护服务的软件；但对于大型开源系统/软件来说，则不存在这类问题：由于公开了源代码，因此使得后续服务变得简单，即使官方不再提供服务，相信只要市场还在，会有后续者来进行后期维护升级的。

(3) 对于像在linux这种开源系统/软件中进行奉献的程序员，他们中很多人是因为问题自身的魅力而去解决它的，激励效果有时会比单纯的金钱要有效得多。而且对于进行奉献的程序员们，还会获得一份好名声，这在现代社会，一个好名声无论是想找个好工作还是进行创业，都会是一笔无形的大额资产。

不仅如此，软件开源对提高软件商本身的服务质量绝对是立竿见影——由于软件本身免费，所以软件商只能通过后续的优质服务来进行赚钱，这不同于传统软件那种卖出就OK，后期维护却差强人意的模式，如果大部分的软件商都要通过比拼服务质量来赚钱，那么软件行业的整体水平和服务质量绝对会上一个高台阶。

总结

本书内容不少，作者在书中前前后后也说了许多，如果只用书中的几句话总结全书，我会选择如下两段：

软件很大程度上是一个服务行业，虽然长期以来都毫无根据地被错认为是制造行业。

“大教堂与集市”中的论断：最终，当自由市场经济开始创造出足够的财富盈余时，大量程序员可以生活在后稀缺的礼物文化中，而软件产品的工业\工厂模式注定走向衰亡。

综上，作者给出软件行业避免死亡的解决之道便是：开源+服务。最后需要提醒的是，开源运动和理查德斯托曼领导的自由软件运动不是一回事。开源运动更多的是一种软件的开发方式，虽然也强调开放源码、免费分享的黑客精神。但并不排斥世俗、商业。而自由软件运动则更像是一种意识形态的运动，非常的理想主义。非常激烈地反对商业化，有点乌托邦化。这客观上其实给源代码的分享带来了不少的阻力。