

linux学习园地03669

[首页](#) | [博文目录](#) | [关于我](#)

0Udhk5f

博客访问：596243
博文数量：729
博客积分：6000
博客等级：准将
技术积分：5005
用户组：普通用户
注册时间：2008-09-18 11:52

加关注

短消息

论坛

加好友

文章分类

全部博文 (729)

未分配的博文 (729)

文章存档

2011年 (1)

2008年 (728)

我的朋友

最近访客



cynthia



格伯纳



浪花小雨



Bsolar



2290245



原野牧歌

推荐博文

·DPDK virtio-net加载注意事项...

·当你敲下命令的瞬间，发生了...

·rman异机恢复

·修改 Linux 的内核参数并添加...

背景知识之Linux背后的人

转载 分类： 2008-09-18 11:57:22

1. Linus和Bill

似乎在一夜之间，这个名字突然变得同象比尔。盖茨一样的耳熟能详。但是比尔。盖茨，哪怕身价有数不清亿的百万美金，也永远不会变成Linux Torvalds。这位29岁的芬兰人，简单而强大的Linux操作系统的创造者，超越了盖茨的神话。也有传闻说盖茨是一个卓越的程序员，但Linus是货真价实的高手。还在大学里时就完成了一个货真价实的操作系统。年轻时的盖茨把拷贝他自己平庸的程序程序员同行称为“贼”，而慷慨的Linus把他的杰作与全世界共享。哪个人，哪种运动会取胜，也许会决定技术发展的未来。

两年之前，如果有谁说技术巨人和微软的亲密合作伙伴HP，会忙着保证她生产的电脑顺利运行Linux，那会是天方夜谭。但Linus采取的开发模式，邀请全世界共享和改进他的个人原创，从而引发了一场革命。怀疑论者觉得微软面对美国司法部的起诉，把Linux标为值得重视的竞争对手，只是在制造假想敌，以洗脱垄断的罪名。但微软透露的真相也许比他们想象得多。去年岁末，一份称作“万圣节文档”的微软内部白皮书泄露到媒体，它的结论也许会让盖茨睡不安寝。

Linus被不少人认为是开放源码软件（open source software）的最佳代表人物，微软对付竞争对手的传统套路恐怕对他无可奈何。“Linux和其他开放源码软件，日渐可信地证实了OSS至少同商业软件同样强壮，如果没有超越后者。”微软工程师Vinod Valloppillil 的白皮书这样写道：“OSS累积，发挥Internet上千百万人集体智能的能力令人惊异。”

但“万圣节文档”没有提到的是，Linus已经证明他是众多反盖茨人物中最高明，最强有力的一个。Oracle的CEO Larry Ellison的NC攻势只是过眼烟云，Sun的CEO Scott McNealy 尽管在JAVA上取得巨大的成功，但似乎已深陷在无条件的反对盖茨的泥淖之中；相比之下，Linus 始终没有偏离自己的道路。尽管他自己绝不会承认，但你可以说他是一个圆滑老练的政治家。他避免了纯粹自由软件的支持者和以盈利为目的的厂商新人之间的对峙，将Linux搞得分崩离析。他欢迎所有能增强软件可靠性和可用性的商业Linux版本和商业Linux软件，也依然不遗余力地支持那些和他一起开创局面的自由软件激进派。

难以置信的是，在这个IPO和高科技亿万富翁层出不穷的时代，Linus并不显得急于将成功兑换成现钞。他仍然开着1997年初，离开芬兰开始在美国第一份工作（也是到目前为止唯一的工作——这是在硅谷）买的那辆Pontiac Grand Am。一年之前，当Santa Clara 的那间小公寓再也住不下Linus，他的幼儿园教师妻子和他们的两个女儿时，他们租了所看的第一间房子——就在马路对面。关于他的雇主，高度保密的 Transmeta公司的各种谣言，在硅谷甚嚣尘上，但到目前为止，Linus似乎没有什么大发一笔横财的迹象。

面对面聊天时，这位被大多数人只以名字Linus相称的人，戴着眼镜，语音轻柔，容易接近，对

自己的才能和成就充满自豪，而且十分幽默。他从前是出名地逮什么吃什么，现在则对寿司情有独钟。由于编程太多，他的肚子已经有点儿凸，不过他的声音和他顽童般的笑容里远没有失去芬兰特色的那种轻快。

Linus看来是一个平民主义者，他希望打破垄断性软件定价的思想方式，也反映在他的其他口味上。比如，他不买精装书，因为他相信精装书卖不太好，所以定价一定偏贵。同样，他更喜欢好莱坞的娱乐片，而不是欧洲的高品位艺术电影。他的父亲在电台工作，他的母亲翻译报纸新闻，叔叔为芬兰电视台工作，祖父是报纸记者，所以他理解新闻媒体，而且似乎也对于自己越来越出名自得其乐。

2. 叛逆，叛逆

问：你是否认为自己是传统的，正面意义上的黑客，一个叛逆者？我觉得仅称你为“一心编程的程序员”是不够的。

答：我一般试图避免用黑客这个词。在和其他搞技术的人私下交谈时，我会称自己黑客。但同媒体接触时我只说“程序员”什么的，因为现在黑客往往是另外一个意思。

问：那么“叛逆者”这个标签如何？

答：“叛逆者”意味着你为某种事业而战，而且是在反对另一些东西。我不说自己叛逆，我说自己是有准则的。（ethical instead of rebel）叛逆的根本意义在于反对，而我觉得有自己的目的，两者的区别就是这样。我有自己的准则，我不关心别人是否也相信这些准则，我觉得这完全是个人的选择。

问：那么你如何描述你的准则和目标呢？

答：我的基本生活准则是：“己所不欲，勿施于人”，这不是仅限于基督教的思想，这是世界性的。这条准则很简单，而且在绝大多数情况下它可以告诉你该做什么。如果你举棋不定“我该干什么”，你可以自问“我会希望他（她）干什么？”马上你就知道答案了。

问：你是否相信你的工作或者你的技术中，有一定社会或政治的因素？

答：从开始就不是这样。一开始和社会完全无关，最初的动力是技术和我的个人兴趣。没有政治性是因为：政治在本质上就是要改变人的想法，我一直不希望这种事发生在我头上。

但许多其他的“开放源码”人士未必和我一个想法。其中许多是政治性的：一些人试图让另一些人接受自己的观点，我不希望自己那样做。我也会谈自己的看法，但只是在别人问我之后。

问：有许多机会你可以下海，或者决定Linux操作系统应该商业化，但你显然没有这样做，这让我很奇怪。为什么？

答：这是我个人的兴趣问题。吸引我搞Linux的一直是技术。它一开始就不是为了赚钱，即使到了可以赚钱的时候，那也不是我的本意。商业化会改变我的动机。

我很高兴有人在Linux上赚钱，那样增加了Linux的深度，也引入了新的动机和新的因素，如果不是因为商业目的那是不可能的。但我开始Linux的时候，商业化并不是我的选择。

问：许多人会认为那是一个困难的抉择。但你却处之泰然，你觉得是为什么呢？

答：也许在美国这是一个困难的抉择，但在世界的其他许多地方就未必了。美国是以金钱为中心的，每个人都重视钱，这当然也有好处。

但在芬兰就不一样了。那里的文化背景下，成功是值得赞赏的，但你也欣赏别的东西，也许更多一些。比如说我的家族就很重视学位。他们认为学习是重要的，他们并不太在乎钱。

3. Linus 2.0

问：围绕着你在Transmeta的工作有着重重的谜团，能给我点提示什么时候可以真相大白吗？

答：不行。也许明天就可以，也许得等15年。

问：是Transmeta找你还是你找Transmeta？

答：双向选择吧。我认识一个瑞典人，他在Transmeta工作。他到了赫尔辛基呆了一天和我见面，那时我说：“总算可以毕业了。”，因为那时我已经几年没有好好放松了。然后他就问我是否愿意去 Transmeta，然后我和他的老板谈。一周之后，1996年的秋天，我就坐飞机到加州来看。

问：我理解你不能透露和工作有关的事情，但是可以告诉我这份工作哪一点让你兴奋吗？

答：部分原因是那时我已经在Linux上干了6年，也希望有一些别的东西。我可不想在一根绳上吊死。我不希望Linux是我生活的全部，我希望能够找到一些本身就能激励人的东西。而且，小公司人情味比较足。还有，涉足一些世界上没有其他人涉足的领域也让人兴奋。

问：那些东西和Linux无关吧？

答：他们在内部就用Linux。我每天都用。他们也欢迎我在Linux上面的工作。一方面是因为公关效应，另一方面是因为内部也用得上。

问：但你在Linux上的工作是没有报酬的。许多人奇怪你怎么会花这么多时间在没有钱的...

答：即使是那些无法想象世界上有人做事会出于兴趣的人——那种人是挺可悲的，但也是有这样的人，我也可以向他们解释：10年之后Linux要是真的一帆风顺，我就要风得风，要雨得雨了，就象在银行存钱一样。这不是我的目的，但可以这样告诉那些除此之外就无法理解的人。

我认为自己是一个艺术家，在做自己乐意做的事情。而且我也不用活得特别惨，因为程序员的待遇并不差。

4. 时间就是一切

问：你对资本主义的看法很有趣。看来你也相信自由软件的一些观点，但也不反对为软件和服务收费。什么情况下收费更合理，什么情况下免费更合理呢？

答：收费总是合理的。但当我开始时，我无法使用商业软件，因为它们太贵了。Linux存在的部分原因就是，我不希望任何人再陷入那种境地——这就是“己所不欲，勿施于人”。但同时我也不认为收钱就有错。

我并不反对钱。钱是个有趣的概念，但你必须选择最重要的东西？Linux好就好在，如果你是一家公司而且愿意付钱买一年365天，一天24小时的服务，你也得付一大笔钱——即使在Linux上那也是昂贵的，但如果你是一个穷学生，或者在第三世界国家，也许Linux会带给你接触一些新鲜事物的机会。

问：Linux发展的速度或者Linux发展的方向曾让你始料不及吗？

答：去年的事情也是经过一定酝酿过程的。在某种程度上，当一个公司决定支持Linux后，其他这么多公司会纷纷响应，这是让人吃惊的。不过，我从来没有在家里看得合不拢嘴，除了“哇”以外就说不了别的，我的反应更像是“嗯，够酷的，真的发生了。”

问：是不是可以说Linux很好地把握了时机？

答：Linux的成功是时机、需求和市场机会的组合。比如，Linux刚刚开发时，人们没有CDROM。Linux 面世后一年，CDROM就随处可见，于是突然就有了一种高性能价格比的商品化发行Linux的可能。所以，时机确实很好。Internet也是一个大好机会。Internet流行起来之前就已经有Linux了，但网络的基础架构一旦建立，Linux确实也或多或少地从中得益。

问：我还觉得从微软那方面的事情发展来看，Linux的出现也是恰逢其时？

答：出于公关的原因，司法部的起诉变成了一个对付微软的大聚会。两年以前，没有人质疑过微软，大家认为微软做的事情是理所当然的。人们崇拜微软：大公司，成功，大把赚钱，人们觉得那就是美国梦。司法部的起诉的一个结果是，一些原先喜欢微软的人现在改主意了。

5. 开发源码是民主

问：而且他们现在也知道除了微软以外还有别的选择？

答：你提到的这个事实意味着，突然之间你开始注意到有别的选择。以前人们并不寻找其他选择。现在，即使你不从Windows转到Linux，或者作其他的大改变，你还是会说：“看来微软说的东西还得想一想”我认为这很重要。

6. 开放 vs. 封闭

问：你如何对比你开发Linux的开放源码模式和微软开发Windows和Windows NT的封闭模式？

答：在Linux上，系统的使用者可以影响开发的方向。从用户无须放弃控制这个角度说，这就是民主。每个人都可以做任何的事情。当然，基本前提是你必须有足够的能力，不过那也不失为区分干活的人和干活的人的一种好办法。而且，即使是不修改软件的人也可以提建议，作测试，等等。

我想，作为一种开发模式，开发源码是相当优越的——尤其是与传统的商业化封闭开发环境相比。问题的本质是如何激励人去创造。

但确实有许多工作怎么样也算不上有趣，一项工作如果没有趣的话，必须靠其他的激励手段。最明显的就是通过钱。从某种程度上说，在封闭的环境下更容易挣钱。封闭模式依靠的是不给其他人提供完整的信息，从而限制竞争。限制竞争对于公司是有利的。

问：你有什么比喻可以描述这两种模式的差别吗？

答：我会这样说：封闭模式是一家出版社，它掌握的是铅字而不是语言。用户有读的自由，写的自由，但出版社决定什么样的东西可以出版发行，流传于世。你可以读，也可以用手写，但如果想要对书做什么改进的话，就得自己从头开始，或者求出版社。

问：那么，开放源码模式的比喻就应该是一台打印机喽，打印机什么都不限制。

答：对，你可以有任意多台的打印机，而且打印机之间可以共享字体。

问：这是一个有趣的比喻。为什么Linux和开放源码模式如此成功，能告诉我你的看法吗？

答：Linux能走到今天这一步，其中一个原因就是，它是弱者。在某种程度上，市场的力量对Linux的开发者没有太大的意义。人们开发Linux，是因为他们感兴趣的东西得不到足够的市场份额，而且他们也没有什么董事会跟在后面，必须每个季度解释财务状况。

你改变了游戏规则，从而也改变了市场。(You also change the market by changing the rules in ways that Microsoft isn't willing to fail on)源代码公开变成了一个卖点。突然之间有了一条新的游戏规则，并非所有的人都在乎这条规则，但只要有人在乎，他会不假思索地拒绝微软。这就象两军对阵一样：你不能让敌军挑选战场，你必须掌握主动。

问：你认为Linux有可能使微软或者其他的主流厂商改变他们的战略或者战场吗？

答：某种程度上我希望会是这样。用一个我自认为贴切的比喻来解释：让我们看当前美国最大的5家软件公司，把他们和50年代美国最大的5家汽车制造商作个比较。当时所有的汽车公司都在新功能，新附件上竞争，每年都会推出新车型。

听起来是不是很耳熟？现在每年都会有个新版本的Windows。当时汽车公司的工作是让人们注意每年的车型翻新。所以51年的凯迪拉克和52年的凯迪拉克差别很大。人们当然就会注意车型。为什么？公司就是希望人们在乎自己开的是什么车型，几几年的车型——新年的新车型会给公司赚取大量的利润。尽管前一年的车型照样工作得很好，公司还是希望卖新车型。

我和Linux就象当年的日本汽车制造业。确实，历史上有70年代石油危机，还有其他的因素。但问题的本质是美国的汽车业并不关心质量，而是关心新的功能，还有每年的新车型。然后，日本汽车出现了，一开始他们质量虽好，名声也不见得那么大，但是渐渐地用户们明白了：“嘿，日本汽车造得就是好。它们是没有流线型尾翼（fin），但是话讲到底，我每年换车干什么？”

我相信这是一个准确的比喻。如果微软能象美国汽车工业那样，改变它的做法，我会很高兴。如果微软真能改而在质量上和Linux竞争，那就是我的胜利。

问：微软的Steve Ballmer（第二号人物）最近提到开发Windows的源代码，你对此有何看法？

答：我所有的开发工作都是在Internet上完成的，你在Internet上学会的头一件事就是光说不练靠不住。（and the first thing you learn on the Internet is that talk is cheap.）除非看到了结果，否则我不相信任何言辞，这对所有的东西都是一样的，包括Ballmer的说法。眼见为实嘛。（Show me the money!）

7. Linux vs. NT

问：谈到Ballmer和他的真正用意，你觉得微软是确实害怕Linux呢，还是它只不过利用媒体炒做对付司法部的起诉？

答：我相信一开始这是微软的有意操作，特别是去年秋天Linux刚开始引起注意的时候。微软内部没有人会这样认真地看待Linux，但他们看到它可以利用，作为法庭辩护的一个依据。但他们失算了，事情的结果是引起了许多舆论界人士的兴趣：“这个Linux到底是什么东西？”

问：你认为Linux有可能比NT使用更广泛吗？

答：如果只是比较Linux和NT，我的回答是肯定的。Windows NT和Linux占有差不多的市场份额。〔编者按：根据IDG的报告，1998年底，NT的服务器市场占有率为38%，Linux 16%，其他UNIX 19%，NETWARE 23%。将来Linux会超过NT。那一天到的时候我不会太奇怪的。真正的目标是桌面系统。这不可能在一年、两年中发生，但也许会在3年，4年，5年间实现。〕

问：你认为两到三年内Linux会挑战微软在桌面市场的地位？

答：是三到四年。我希望那时Linux会成为非技术的电脑用户的选择之一。

问：那会对电脑工业和微软产生什么影响呢？

答：未必会到那样的地步。我只是认为，用户没有选择的市場是病态的。

问：你用病态这个词？

答：是的，是病态。你有一个非常广阔、复杂的市場，但有一家公司控制着这市場的绝大部分。不过最终垄断是维持不下去的。

在新兴的市場中，往往一个公司掌握着巨大的实力。当年的石油大王如此，当年的汽车工业如此，当年的电脑业也是如此，那时人们认为IBM是不可战胜的。最后总会演变成五六家大公司并立的局面，那样才会稳定。所以我认为当前的市場是病态的。

8. 今后5年的道路

问：你对自由软件和商业力量之间的对立有何看法？有些纯粹主义者不喜欢Redhat或者任何其他发售Linux 商业版的公司，他们认为Linux应该保持永远免费。

答：我试图避免看事情只分黑和白。我的观点是：有了Linux，你确实可以避免商业化。可以从网上下载你需要的一切，一分钱都不用付。但坦白的说，我不希望再下载所有的东西了。现在，如果有了一台新机器，我会插进一张Redhat或者Suse的光盘，然后安装，然后再加上我自己需要的其他东西。我不需要为光盘付钱，但如果有必要的话，我是乐意掏钱的。它们确实是提供了真正的服务。这就是选择。如果你看事情一定要分黑白，认为Linux就该彻底免费，那么你也是作出了自己的选择，但我觉得那样做是局限自己。

问：看来你并不担心Redhat和诸如此类的公司会操纵Linux？

答：那是因为Redhat这样的公司不会希望接管内核的开发——这个代价他们是明白的。他们会希望员工中有许多内核开发者，一旦发现问题，可以靠自己人解决。

但他们本身并不想涉足内核开发。一个象样的商业公司，总会花时间做市场调研，搞清楚客户在做些什么，可以带给用户怎样的额外功能或价值，保证产品容易安装，解决重要的细节漏洞。关键是成品——完成一个产品，还有市场运作和组织运营。(It's about finishing touches, and it's marketing and logistics.)

问：你认为5年之后，Linux会发展成什么样？

答：对我来说，最有趣的一点始终是它各种各样的用途。我对嵌入市场感兴趣，因为那里会有些别处找不到的特殊用途。从技术的角度，超级计算机总是很性感的，但是从另一方面说，它们有趣也是因为有别处没有的特殊需求。

我觉得最有趣的市場是桌面市場，因为桌面没有任何特殊化。而反过来讲，这意味着永远不会有一个人十全十美的解决方案——人们要用的东西太多了。技术上，这是一个极其困难的问题，这也就是为什么我特别关注桌面。我希望在5年之内，你可以看到Linux成为桌面系统的一个选择。也许不会替代微软，但至少会成为一个真正的选择。当2004年有人去电脑商店买他的第一台电脑时，他们会停下来考虑一下，到底是要Linux，Windows还是MacOS。

问：Linux和开放源码模式看来工作得很好，是否有其他新的商业模式引起你的兴趣呢？

答：有一种让我很感兴趣，但无法让我相信，那是“Internet语言化”(internet phrasing)的商业模式，内容包括把E-加在公司的名字前头，然后把股票的市值炒上一个数量级。我觉得这很有趣，但长远来看不会成功。

问：那你认为会发生什么呢？

答：我认为传统工业会非常重视Internet。一小部分走在前列的公司会一战成名，然后发展不错；剩下的成功机会十成中可能超不过一成。也许Yahoo会生存下来——它的名声太显赫了，单凭这名声就可以赚钱——品牌认同还是很重要的。但通过现在的商业模式他们不会赚钱，也许他们自己已经明白了。

问：最后的问题，你认为软件产品的价格走向会怎样？

答：当年PC公司和微软是通过制作廉价的软件进入软件普遍昂贵的市场的。你看这些规模小，但是富于进取心的公司——例如Borland，现在叫 Inprise，靠做编译器成名，或者微软，靠的是BASIC，他们就是这样进入市场的。令人沮丧的是，现在微软掌握掌握市场如此牢固，新一轮的涨价又开始了。Inprise当年率先推出价格低于100美金的编译器，引起了轰动，但当时的轰动已被淡忘了。我们又回到了软件价格居高不下的时候，因为又有大公司可以说：“你就该付这么多。”

我希望我们会再有一次那样的轰动。现在的经济模式允许以高价销售软件，但我相信那不会持久。这使有些人认为我是共产主义者，但我不是——我绝对相信竞争。我只是相信竞争会获胜，价格会再一次下跌。

本站文章仅代表作者观点,本站仅传递信息,并不表示赞同或反对.转载本站内容时请注明来自-Linux 伊甸园。如不注明,将根据《互联网著作权行政保护办法》追究其相应法律责任。

-----next-----



阅读(213) | 评论(0) | 转发(0) |

上一篇: Sobell 谈 bash 和 Linux 命令行命运

下一篇: 马其顿“模式”, 说明了什么?



给主人留下些什么吧! ~~

[关于我们](#) | [关于IT168](#) | [联系方式](#) | [广告合作](#) | [法律声明](#) | [免费注册](#)

Copyright 2001-2010 ChinaUnix.net All Rights Reserved 北京皓辰网域网络信息技术有限公司. 版权所有

感谢所有关心和支持过ChinaUnix的朋友们

16024965号-6