

## Μιχάλης Μπλέτσας

# Ανέφικτος ο στόχος των 100 δολαρίων πριν από το 2008

Κοινωνικό πείραμα είναι το laptop των 100 δολαρίων, που έχει στόχο να φτάσει σε όσο το δυνατόν περισσότερα παιδιά του αναπτυσσόμενου κόσμου, δήλωσε από τη Θεσσαλονίκη ο Μιχάλης Μπλέτσας, υπεύθυνος διασύνδεσης του «One laptop per child»

**Παιδί οικογένεια με ρίζες σχεδόν από όλη την Ελλάδα, ο Μιχάλης Μπλέτσας από τα Χανιά, με σπουδές και πτυχία από το Αριστοτέλειο και από το ΜΠ, άφησε την καριέρα του -ή, καλύτερα, την "πάγωσε"- στο περίφημο Media Lab του ΜΠ για να ακολουθήσει το όνειρο του Νικόλας Νεγκροπόντε και το δικό του: Να δώσουν στα παιδιά του αναπτυσσόμενου κόσμου από ένα laptop των 100 δολαρίων. Παντρεμένος με Ελληνοαμερικανίδα, από την οποία απέκτησε δίδυμα, αισθάνεται ότι ζει την οικογένεια του "Γάμος αλά ελληνικά" και αυτό του αρέσει πάρα πολύ.**

### ■ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΘΩΜΑ ΤΖΗΡΟ

**Ο** Μιχάλης Μπλέτσας βρέθηκε στη Θεσσαλονίκη, στο πλαίσιο του 12ου Συνεδρίου Εφαρμογών Πληροφορικής, το οποίο ήταν ενταγμένο στην 20ή Infosystem, καλεσμένος από τη Helexpro με παρέμβαση του Ελληνογερμανικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης. Η ομιλία του πάνω στο τι ακολουθεί 25 χρόνια μετά το πρώτο PC της IBM ήταν και η κεντρική ομιλία του συνεδρίου.

Την επομένη βρεθήκαμε να συζητάμε στο ξενοδοχείο όπου φιλοξενήθηκε για το όραμά του, για την οικογένειά του, για την Ελλάδα. Μίλησε με πάθος για αυτό που πιστεύει πως είναι πολύ μεγαλύτερο από μια τεχνολογική εξέλιξη, το λεγόμενο laptop των 100 δολαρίων, που έχει στόχο να φτάσει σε όσο το δυνατόν περισσότερα παιδιά του αναπτυσσόμενου κόσμου. Για αυτόν είναι ένα κοινωνικό πείραμα:

"Οι χώρες με τις οποίες μιλάμε είναι πάνω από 150, μιλάμε με κυβερνήσεις, με τον ΟΗΕ και γενικά με οργανισμούς που μπορεί να κάνουν μεγάλες παραγγελίες. Ο στόχος των 100 δολαρίων δεν μπορεί να γίνει εφικτός πριν από το 2008. Σήμερα το κόστος είναι γύρω στα 140 δολάρια και προσπαθούμε συνεχώς να το μειώσουμε. Το κόστος ανεβαίνει πάντα και από τα έξοδα διακίνησης, γι' αυτό και μιλάμε με κυβερνήσεις, μια και εκτός από τη δυνατότητα μεγάλων παραγγελιών θα μπορούν να αναλάβουν την αποθήκευση και διανομή των laptop", ανέφερε.

Στο μυαλό μου τριγυρνούσε η ερώτηση αν είναι δυνατόν σε παιδιά που δεν έχουν εξασφαλίσει την επιβίωσή τους να τους δίνεις laptop, έστω και των 100 δολαρίων. Με γλίτωσε από τον κόπο να το ρωτήσω ο συνομιλητής μου.



**Να φανταστείτε ότι μας αποκαλούν τεχνομαρξιστές. Το αστείο είναι ότι ο Νικόλας (Negroponte) ήταν πάντα venture capitalist, από εκεί έχει κάνει τα λεφτά του**

**Κριτήρια επιλογής.** "Η επιλογή των πρώτων κρατών με τα οποία θα μιλούσαμε και θα προσπαθούσαμε να προωθήσουμε το laptop έγινε με συγκεκριμένα κριτήρια. Πρώτα από όλα θεωρήσαμε ότι αυτές οι χώρες θα πρέπει να έχουν λύσει το πρόβλημα της άμεσης επιβίωσης. Δηλαδή οι πολίτες τους να έχουν να φάνε και να έχουν νερό να πίνουν. Δεύτερο κριτήριο ήταν το μέγεθός τους. Θα έπρεπε να είναι μεγάλες. Το τρίτο κριτήριο ήταν το ότι θα έπρε-

πε να είναι σε διαφορετικά σημεία της υδρογείου. Οι πρώτες που επιλέχθηκαν ήταν η Βραζιλία, η Νιγηρία και η Ταϊλάνδη. Στη συνέχεια ακολούθησε και η Αργεντινή, αλλά για συγκεκριμένους λόγους. Η επαφή έγινε με φιλανθρωπικό ίδρυμα που συνεργαζόταν στενά με το υπουργείο Παιδείας και εξασφάλιζε την ποσότητα των υπολογιστών που απαιτούνται. Ένας δεύτερος λόγος ήταν και η γλώσσα, τα ισπανικά. Το να μπορούμε να έχουμε εφαρμογές στα ισπανικά ήταν σημαντικό λόγος για να συνεργαστούμε με ένα ισπανόφωνο κράτος. Από τους αρχικούς στόχους ήταν και η Ινδία με την Κίνα, αλλά από ό,τι φαίνεται δεν πρόκειται να γίνει. Η Ινδία, γιατί παίζει με τις μεγάλες εταιρείες αλλά και λόγω του ακαδημαϊκού κατεστημένου της. Με λίγα λόγια καταλίξαν να πούνε ότι καλό είναι το laptop των 100 δολαρίων, αλλά είναι ακριβό. Υποσχεθήκαμε ότι θα βγάλουν αντίστοιχο προϊόν με κόστος δέκα δολάρια σε τρία χρόνια. Στην Κίνα ο Νικόλας (Νεγκροπόντε) δεν κατάφερε να μιλήσει με το πρόεδρο και μίλησε με την υπερυπουργό που είχε και το Παιδείας. Αυτή του είπε ότι το προϊόν σας είναι μαθητοκεντρικό, ενώ το σύστημά μας είναι δασκαλοκεντρικό, και το απέρριψε. Οι Κινέζοι πιθανότατα θα κάνουν το δικό τους σύστημα".

**Διανομή από τις κυβερνήσεις.** "Η φιλοσοφία της σχεδίασης του προϊόντος στηρίζεται πως ό,τι κάνεις το κάνεις σχεδιασμένο για το κοινό που στοχεύεις. Θα μπορούσαμε να πάρουμε φθηνά κομμάτια υπολογιστών, υπάρχουσας τεχνολογίας, και να τα συνθέσουμε σε έναν υπολογιστή χαμηλού κόστους και να τον βγάλουμε στην αγο-



Το Laptop όταν χρησιμοποιείται σαν ηλεκτρονικό βιβλίο.

ρά. Ένα παρόμοιο παράδειγμα είχαμε από την Intel, που προσπαθώντας να βγάλει ένα ανταγωνιστικό προϊόν έφτιαξε έναν υπολογιστή 400 δολαρίων και προσπάθησε να τον πουλήσει στη Νιγηρία. Χάρισε 50 υπολογιστές, desktop, σε σχολείο στη γειτονιά του προέδρου της χώρας, που και ρεύμα έχει αλλά και σύνδεση Internet μέσω ασύρματης τεχνολογίας Wi-Max. Διηλαθί όλα ιδανικά αλλά και με μεγαλύτερο κόστος. Από την άλλη ο δικός μας υπολογιστής είναι φτιαγμένος έτσι ώστε να μεταφέρεται εύκολα, σπριτζίζεται στη λογική του ότι "αμάξι που νοικιάζεις δεν το πλένεις" και γι' αυτό μοιράζεται από τις κυβερνήσεις στους μαθητές, που τον παίρνουν μαζί τους στο σπίτι. Στην Καμπότζη, όταν δοκιμάζαμε τη χρήση του υπολογιστή, όταν τα παιδιά τον πήγαν σπίτι, οι γονείς τους την άλλη μέρα τον φέρανε πίσω από φόβο μήπως χαλάσει και χρειαστεί να τον πληρώσουν με το μινιατικό τους! Όταν οι δάσκαλοι τους διαβεβαίωσαν ότι δεν έχουν καμία ευθύνη και ότι μπορούν να τον κρατήσουν σπίτι, διαπιστώσαμε ότι ο υπολογιστής είχε και άλλη μια ιδιότητα. Ήταν το πιο φωτεινό σημείο στα σπίτια τους, που δεν είχαν ηλεκτρικό! Για μένα ο υπολογιστής είναι δικτύωση. Όταν ανοίγει το Laptop δεν βλέπεις κανείς στην επιφάνεια εργασίας προγράμματα ή αρχεία, παρά μόνο πόσο άλλο είναι συνδεδεμένοι σε ένα ενιαίο δίκτυο και τι κάνουν. Ποιοι είναι

συνδεδεμένοι μπορούν να το δουν μόνο αν το επιτρέψουν οι άλλοι. Αυτό κατευθείαν παροτρύνει τα παιδιά να επικοινωνήσουν. Μόνο μέσω της επικοινωνίας μπορούμε να επιτύχουμε συμμετοχικότητα και συνεργασία μεταξύ των ανθρώπων μιας κοινωνίας. Αυτό είναι κάτι που μαθαίνεται από νωρίς και εδώ βοηθάει η λογική με την οποία είναι φτιαγμένο το laptop".

**Ναι, αλλά ας μην ξεχνάμε ότι δεν λείπουν τα ανελεύθερα καθεστώτα, τα οποία ένα εργαλείο δικτύωσης και ανταλλαγής απόψεων μπορεί να μη το δουν με καλό μάτι.**

Αν καταφέρουμε να δώσουμε τα laptop σε τέτοια καθεστώτα έχουμε διπλό κέρδος. Από την μια πετυχαίνουμε τον αρχικό μας στόχο που είναι εκπαιδευτικός αλλά από την άλλη ίσως να βοηθήσουμε, μέσω της γνώσης και της ελευθερίας λόγου, μπορεί να τους τραβήξει το χαλί κάτω από τα πόδια. Σε περιπτώσεις τέτοιων καθεστώτων τα προωθούμε σαν ηλεκτρονικό βιβλίο. Στους Κινέζους δεν πέρασε και ειπών ότι θα ελέγχουν τα πάντα. Τελικά μπορεί να λειτουργήσει σαν ηλεκτρονικός δούρειος ίππος.

**Και η Ελλάδα, που πάσχει από συνεργασία μεταξύ των πολιτών, τι γίνεται, μένει έξω από τον υπολογιστή των 100 δολαρίων; Θα πρέπει να είναι αστέιο αυτό, τι**

**στιγμή που δύο από τα βασικά μέλη του οργανισμού είναι ελληνικής καταγωγής.**

Είχαμε συζητήσεις πέρσι στην Τύνιδα με τον γραμματέα της ΚΤΠ κ. Ασπμακόπουλο, αλλά δεν κατέληξαν πουθενά. Θα θέλαμε να κάνουμε κάτι με την Ελλάδα, αλλά στο επίπεδο που γίνονται οι συζητήσεις, δεν βλέπουμε σύντομα να γίνεται κάτι. Εκεί που θέλουμε να εστιάσουμε -και είναι έξω από τις αρχικές προδιαγραφές- είναι ομάδες ανθρώπων όπως οι Ρόμα και οι πρόσφυγες. Γίνονται προσπάθειες και ίσως υπάρξει μια επίσημη ανακοίνωση μέσα στις επόμενες εβδομάδες για να δώσουμε τους υπολογιστές σε προσφυγικούς καταυλισμούς. Στην

**Είχαμε συζητήσεις πέρσι στην Τύνιδα με τον γραμματέα της ΚΤΠ κ. Ασπμακόπουλο, αλλά δεν κατέληξαν πουθενά. Θα θέλαμε να κάνουμε κάτι με την Ελλάδα, αλλά στο επίπεδο που γίνονται οι συζητήσεις δεν βλέπουμε σύντομα να γίνεται κάτι**

προσπάθεια αυτή συνεργαζόμαστε με την UNDP (υπηρεσία των Ηνωμένων Εθνών για τις αναπτυσσόμενες χώρες) και τον επικεφαλής της, τον Kemal Dervis. Έχουμε μάλλον σχεδιάσει και μοντέλο του laptop των 100 δολαρίων με τα χρώματα και το σήμα του Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών.

**Δηλαδή άνθρωποι που έχουν ξεριζωθεί, που δεν ξέρουν αν θα γυρίσουν ποτέ πίσω στις πατρίδες τους, χρειάζονται laptop;**

Ίσως ακούγεται περίεργο, αλλά ας μην ξεχνάμε ότι η ανάγκη για εκπαίδευση των παιδιών υπάρχει, όπου και αν βρίσκονται αυτά. Υπάρχουν προσφυγικοί καταυλισμοί που χρονίζουν, όπως, ας πούμε, στην Παλαιστίνη. Οι χώροι αυτοί είναι κατάλληλοι, γιατί δεν έχουν σωμαγείς κατασκευές, οπότε η δικτύωση είναι εύκολη, και γιατί αποτελούνται από ανθρώπους που έχουν κάτι να πουν, έχουν κάτι να μοιραστούν, κάτι να φωνάξουν. Αφού πρώτα καταλάβουν ότι δεν είναι μόνοι τους, από μικρή ηλικία, τότε μπορούν, μέσα από τις εκπαιδευτικές εφαρμογές, να καταλάβουν την αξία της συνεργασίας.

**Εκτός από τον Νεγκροπόντε, που διαπρέπεται ακόμα τη θέση του στο Media lab, όλοι οι άλλοι έχετε πάρει άδεια άνευ αποδοχών. Αυτό σημαίνει ότι έχετε θέσει ένα "σταθμό" στο έργο ή στο χρόνο που θα**

## Microsoft και Intel δεν το είδαν θετικά

Η αγορά όμως πώς αντέδρασε σε ένα τέτοιο μεγαλεπίβολο έργο;

Ούτε η Microsoft αλλά ούτε η Intel το είδαν θετικά, και αυτό γιατί χρησιμοποιούμε επεξεργαστή της AMD και σαν λειτουργικό το RED HAT linux. Είναι δεδομένο ότι κάποια στιγμή θα έχουμε μια σύγκρουση, αλλά υπάρχει τρόπος να την αντιμετωπίσουμε. Αυτό που δεν καταλαβαίνουν είναι ότι δεν απευθυνόμαστε στην ίδια αγορά. Να φανταστείτε ότι μας αποκαλούν τεχνομαρξιστές. Το αστέιο είναι ότι ο Νίκολας (Negroponte) ήταν πάντα venture capitalist, από εκεί έχει κάνει τα λεφτά του.

Οι χορηγοί μας, που είναι και εταιρείες πληροφορικής, έχουν αντιληφθεί ότι βοηθώντας μας αποκτούν και αυτοί τεχνολογία, που ορισμένοι, όπως εταιρεία που κατασκευάζει τις οθόνες μας, μπορούν να κερδίσουν άμεσα, διαχέοντας την τεχνολογία τους στην υπόλοιπη αγορά. Τελευταία συμφωνία με την ACS ASTRA, την εταιρεία που ελέγχει τους ομώνυμους δορυφόρους, απέφερε και λεφτά σαν χορηγία αλλά και πάρα πολύ φθινό πακέτο σύνδεσης Internet για χώρες όπου θα δοθούν τα laptop. Προφανώς η εταιρεία ευελπιστεί να κλείσει αργότερα συμβόλαιο με το αντίστοιχο κράτος.

**σταματάει την εργασία σας στο OLPC και θα γυρίσετε πίσω;**

Από το Media Lab φύγαμε με αυτό τον τρόπο γιατί το project είναι άσχετο με το MIT και εν πολλοίς έρχεται και σε σύγκρουση με τους κύριους χορηγούς του MIT, που είναι οι γνωστές εταιρείες της πληροφορικής. Εδώ που βρίσκομαι πληρώνομαι καλύτερα από ό,τι στο MIT, αλλά δουλεύω και περισσότερο. Η διαφορά βρίσκεται στο νόημα του έργου που κάνω. Υπάρχει κάποιος σκοπός πιο βαθύς, εκτός της τεχνολογίας. Κάποια στιγμή θα κληθούμε να διαλέξουμε, μια και δεν μπορούμε να κρατάμε για πάντα τις θέσεις μας. Αυτό που θα θέλαμε ήταν να βγάλουμε τουλάχιστον δύο "γενιές" του προϊόντος, πριν να το αφήσουμε. Βέβαια, όταν θα έρθει εκείνη η στιγμή, κανένας δεν ξέρει, μπορεί να έχουμε προχωρήσει σε επόμενο σχέδιο στα πλαίσια του laptop των 100 δολαρίων.

Η ουσία της προσπάθειάς του οργανισμού συνοψίζεται στην άποψη κορηγών του προγράμματος, όπως μας τη μετέφερε ο κ. Μπλέτσας: "Μία από τις εταιρείες χορηγούς έχει σαν ιδιοκτήτες δύο συνεργάτες από την Ινδονησία. Αυτό που μας είπαν ήταν ότι, αν εμείς δώσουμε 1.000.000 υπολογιστές στην Ινδονησία, θα μπορούσε ο επόμενος Bill Gates να είναι από την Ινδονησία. Στη χειρότερη περίπτωση θα μπορούσαν να βγουν 100 προγραμματιστές ή γενικά άνθρωποι της πληροφορικής".