



Jan Keller

Tři sociální světy

*Sociální struktura postindustriální
společnosti*

Praha 2010

klíčová slova: elity, individualizace, exkluze, postindustriální společnost, sociální nerovnosti, statusové skupiny, střední třídy

Text této knihy je jedním z výstupů prací na grantu č. 403/09/1720 financovaném Grantovou agenturou ČR.

Odborně posoudily PhDr. Zuzana Kusá, CSc., a doc. PhDr. Jadwiga Šanderová, CSc.

Vydalo **SOCIOLOGICKÉ NAKLADATELSTVÍ (SLON)**, Praha 2010.
Vydání první.

Copyright © Jan Keller 2010

ISBN 978-80-7419-031-5

Obsah

Nerovnost a nesouměřitelnost	9
Kapitola první	
Past postindustriální společnosti	13
1.1 Co se slibovalo od postindustriální společnosti	14
1.2 Proč narůstá nerovnost	18
1.3 Útok na společnost zaměstnání	22
1.4 Úloha organizací při přechodu od nerovnosti k nesouměřitelnosti	27
Kapitola druhá	
Arogance financí	34
2.1 Proměna ekonomiky v odvětví finančnictví	35
2.2 Sociální stát ve službách zisku	40
2.3 Vzdělání ve službách zisku	46
2.4 Globalizace a sociální struktura	53
Kapitola třetí	
Kasta vyvolených	62
3.1 Teorie elit	64
3.2 Diskrétní elita	70
3.3 Pomocná elita	78
3.4 Opevňování úspěšných	85
Kapitola čtvrtá	
Deklasování	89
4.1 Kam mizejí dělníci	90
4.2 Na okraji trhu práce	96
4.3 Oddělování přebytečných	102
4.4 Kriminalizace chudoby	109

Kapitola pátá	
Diferenciace středních vrstev	117
5.1 Střední vrstvy a konec tříd	118
5.2 Mezi statusovými skupinami a individualizací	124
5.3 Postindustriální společnost a ohrožení středních vrstev	130
5.4 Teorie uzavírání jako filozofie servisní třídy	136
Kapitola šestá	
Vědecké zastírání poměrů	145
6.1 Nová sociální rizika	146
6.2 Individualizace	155
6.3 Sociální kapitál	163
6.4 Sociální vyloučení	168
Kapitola sedmá	
Logika sociálních světů	173
7.1 Teorie stratifikace	174
7.2 Společnost přesýpacích hodin	179
7.3 Kolik měst skrývá město?	183
7.4 Sociální struktura postindustriální společnosti	191
Literatura	200
Jmenný rejstřík	208
Věcný rejstřík	210

Nerovnost a nesouměřitelnost

Desetiletá zkušenost s „ekonomickou transformací“ ukazuje, že restaurace kapitalismu nevyřešila ani jednu z podstatných otázek dneška, pouze je všechny zatemnila nebo odsunula, a nepřímo tak vyzvala kritické myšlení, aby nemeškalo a dalo se do práce.

Karel Kosík, květen 2000

Od poslední čtvrtiny 20. století přecházejí ekonomicky vyspělé země ze stadia průmyslového do fáze postindustriální. V téže době dochází v těchto zemích k výraznému nárůstu sociálních nerovností a ke vzestupu chudoby a bídy.

Sociologie se však právě v této kritické době zabývá kategorií, které by jí umožnily sociální nerovnost a příčiny nárůstu bídy analyzovat. Konstatuje nejen zánik tříd, ale dokonce i rozpad sociálních vrstev. Hovoří o pokračující individualizaci společnosti, či o příchodu blíže nedefinované společnosti postmoderní. Větší pozornost než zkoumání sociálních nerovností věnují mnozí dnešní sociologové problémům identity a důvěry. Namísto o nárůstu bídy a chudoby hovoří jejich kolegové o nových sociálních rizicích. Místo toho, aby byl analyzován mechanismus reprodukce majetku a moci, je pozornost odváděna ke studiu horizontálních sítí, v nichž prý každý podle své vlastní volby reprodukuje svůj sociální, kulturní a symbolický kapitál.

V důsledku toho všeho nejen samotné sociologii, ale také dalším společenskovědním disciplínám snadno uniká, že jsme dost možná svědky mnohem výraznějšího a závažnějšího zlomu v dějinách moderní společnosti, než o jakém hovoří ti, kdo zvěstují příchod postindustriální éry. Opouštíme společnost spojitě odstupňované nerovnosti a zapadáme stále hlouběji do naprosté majetkové, mocenské a sociální nesouměřitelnosti.

Ostrá nesouměřitelnost sociálních pozic není zajisté ničím novým. Byla charakteristickým rysem společností tradičních a stála i na počátku moder-

nity. Výrazné sociální bariéry, nesrovnatelné cíle a hodnoty a zcela odlišné životní styly oddělovaly šlechtu od neurozené buržoazie. Majitelé továren zase žili ve zcela jiném světě než proletáři. Lišili se od nich jak možnostmi a prostředky, tak svými šancemi a životními aspiracemi.

Až do poměrně nedávné doby byl ovšem vývoj moderní společnosti nesen snahou překlenout propastné výchozí nesouměřitelnosti a nahradit je pouhou jemně odstupňovanou nerovností. Úspěch v tomto úsilí byl mimo jiné základní premisou teorie otevřené společnosti a zcela praktickým předpokladem rozvoje demokracie.

Tento pokus trval déle než sto let a ústřední roli v něm sehrál sociální stát spolu s rozvojem společnosti zaměstnání. Pojistky obsažené v zákoníku práce a prvky sociální ochrany navázané na zaměstnanecký poměr zmírnily naprostou asymetričnost postavení pracovníka a zaměstnavatele z dob počátků kapitalismu. Díky těmto změnám byla příkrá sociální nesouměřitelnost životních podmínek celých velkých skupin lidí vystřídána pouhou nerovností pozic, kterou bylo možno s většími, či menšími výhradami tolerovat.

Své vrcholné období zažila společnost tolerované nerovnosti a sociálního smíru ve třiceti letech, jež následovaly po druhé světové válce. I když nadále existovaly značné rozdíly v příjmu a životní úrovni různých kategorií obyvatel, přinejmenším tři okolnosti způsobovaly, že je přijímala téměř celá společnost.

Za prvé se jednalo o rozdíly pouze pozvolné, které odpovídaly postavení každého jednotlivce na spojitě škále příjmů. Mezi vedením firmy, které pobíralo ještě v sedmdesátých letech 20. století zhruba pětinasobek průměrného zaměstnaneckého platu, a nejnižší odměňovanými pracovníky se klenula dlouhá řada jemně odstupňovaných příjmových rozdílů.

Za druhé byli zaměstnanci stojící na obou pólech příjmové a mocenské škály spojeni v zásadě stejnými sociálními právy. Žádný z nich nepracoval pouze pro firmu a pro svoji bezprostřední spotřebu, ale též pro dlouhodobé zajištění sebe a své rodiny. Část plodů jeho práce byla formou pojistného a daní nasměrována na jeho vlastní sociální zabezpečení a na zabezpečení celé jeho domácnosti.

A konečně za třetí docházelo ve třiceti poválečných letech k téměř všeobecné vzestupné sociální mobilitě. Každá ze skupin na jemně diferencované škále příjmů mohla doufat, že do budoucna se také její situace bude zlepšovat. I když různí lidé vystupovali z výtahu sociálního vzestupu v různých patrech, všichni, anebo téměř všichni, byli vyváženi směrem nahoru.

Od poslední čtvrtiny 20. století se ovšem prudkým tempem množí známky toho, že relativní, spojitá a jemně odstupňovaná sociální nerovnost

je opět nahrazována absolutní, diskontinuitní, nejednou až brutální nesouměřitelností.

Nejde o to, že existují případy závratného bohatství a na druhé straně neméně ohromující případy beznadějné bídy. To existovalo vždycky. Problém je v tom, že dříve spojitá pyramida majetku, moci a prestiže se rozpadá a na jejích obou koncích se vydělují zvláštní sociální světy. Fungují svou vlastní logikou a vzdalují se jeden druhému a všechny společně hodnotám otevřené společnosti.¹

Jakkoliv může být empiricky obtížné určit, kde končí nerovnost a začíná nesouměřitelnost, taková hranice nepochybně existuje. V rovině sociální struktury ji představuje, jak již bylo naznačeno, rozdíl mezi pozvolnou kontinuitou pozic a jejich naprostou neporovnatelností. V politické rovině se kryje s rozdílem mezi otevřenou společností a mezi poměry, kdy privilegovaní se oddělují od zbytku společnosti a žijí zcela mimo ni. V rovině sociálně psychologické platí, že zatímco pouhá nerovnost nebere lidem ambice vypracovat se vlastním přičiněním a dosáhnout lepšího osudu pro sebe a své potomky, po překročení určité hranice vede nesouměřitelnost k rezignaci jednotlivců. Může však také vyústit v nepředvídatelné výbuchy skupinového hněvu.

Pro vystižení sociální nesouměřitelnosti má sociologie k dispozici tři základní kategorie – kasty, stavy a třídy. Všechny tři popisují a objasňují situace, kdy různé skupiny lidí žijí v naprosto odlišných, navzájem neporovnatelných sociálních světech. Společnosti kastovní, stavovské a třídní se jistě liší mírou mobility, která dovoluje, či naopak brání člověku přejít z jednoho světa do druhého. Na vlastním faktu propastné odlišnosti sociálních světů se tím však nic podstatného nemění.

Sociologie, která po většinu 20. století velice pečlivě komentovala přechod společnosti od tradičních forem nesouměřitelnosti k pouhé moderní nerovnosti a poměřovala ho sofistikovanými metodami sociální stratifikace, začíná v situaci, kdy trend se radikálně zvrátil, hovořit raději o něčem jiném. Mnozí sociologové obracejí svoji pozornost směrem k procesu individualizace, což jim umožňuje nevidět zásadní proměny, k nimž dochází v rámci sociálních struktur.

¹ Již z povahy věci není jednoduché rozhodnout, ve kterém bodě můžeme hovořit o vynořující se nesouměřitelnosti sociálních světů, která už opět nahrazuje pouhou nerovnost. V obecné rovině ovšem není nijak složité obojí oddělit: Nerovnost se mění v nesouměřitelnost tehdy, když kvantita odlišností naroste natolik, že přechází v odlišnou kvalitu. Nemá pak příliš smyslu měřit, o kolik je na tom kdo lépe, anebo hůře, protože odlišnosti se už odvíjejí v různém prostoru, a to nejen v přeneseném, ale i doslovném slova smyslu. Např. nemá smysl měřit odlišnost příjmů z vykonávané profese mezi majetkovou elitou a středními vrstvami, jestliže pouhých 8 % příjmů majetkové elity pochází z vykonávané profese, jako je tomu dnes například ve Francii.

Pokud ještě vůbec hovoří o společnosti jako celku, pak s oblibou fantazírují o příchodu postmoderny, ve které prý přestává platit vše z determinujících tlaků klasické modernity a ve které je tedy valná část dosavadního sociologického poznání prakticky k ničemu. Zatímco tito postmoderně orientovaní sociologové prokazují neobyčejný důvtip a eleganci ve snaze odlákat pozornost odborné obce i laiků od skutečných problémů, sociální nesouměřitelnost se prohlubuje a dosahuje rekordních rozměrů v měřítku přímo planetárním.²

Pochybuje-li někdo o tom, že žijeme ve světě, kde nesouměřitelnost již dosáhla přímo astronomických rozměrů, měl by si uvědomit, že každý ze tří nejbohatších mužů světa vlastní dnes už více majetku, než kolik činí suma bohatství 48 nejchudších zemí.

Podobný omračující nepoměr se začíná projevovat také v rámci jednotlivých ekonomicky vyspělých zemí – nejbohatší žena Francie pobírá ročně příjem, o jaký se musí podělit 15 700 jejích spoluobčanů odkázaných na minimální mzdu.

Je snad zbytečné dodávat, že příkře narůstající majetková a příjmová nerovnost není problémem zdaleka jen sama o sobě. Propastné rozdíly v majetku odkazují na neméně propastné rozdíly v možnostech ovlivňovat směřování společnosti a zasahovat do osudů druhých lidí a celých zemí. Ti skutečně mocní to dnes činí způsobem, jemuž je krajně obtížné se bránit. Pokud však ti ostatní budou na obranu rezignovat, ponесou svůj díl viny za následky, které mohou snadno pocítit úplně všichni.

2 Jedno jediné horní procento světové populace vlastní již plných 40 % světového bohatství, deset procent nejbohatších vlastní dokonce 85 % světového bohatství. Na opačném pólu stojí polovina obyvatel zeměkoule. Připadá na ni pouhé jedno procento světového bohatství (Rothkopf 2009).

Kapitola první

Past postindustriální společnosti

*Konkurenceschopnost je jako boží milost.
Člověk ji buď má, anebo nemá. Ti, kdo ji
mají, budou spaseni. Ti však, kdo zhřešili
nekonkurenceschopností, budou zatraceni.*

Riccardo Petrella

Přechod od průmyslové k postindustriální společnosti bývá všeobecně pojímán jako kvalitativně nový a vyšší stupeň modernity. Potíž je v tom, že s tímto přechodem k vyššímu stupni modernity dochází k řadě procesů, s nimiž ti, kdo prorokovali příchod postindustriální éry, prostě nepočítali.

V sociální oblasti dochází k prudkému nárůstu příjmových a dalších nerovností, v oblasti práce výrazně přibývá neplnohodnotných forem zaměstnání, což mimo jiné ohrožuje systémy financování sociálního státu. Zvyšování příjmových nerovností a šíření neplnohodnotných forem práce se promítá do prostorového uspořádání měst. V této souvislosti se hovoří o prudkém nárůstu socioprostorové segregace obyvatelstva, a to především ve velkých světových metropolích. Na všech kontinentech dochází k tomu, že skupiny úspěšných se opevňují ve svých rezidenčních čtvrtích, zatímco neúspěšní jsou vytlačováni do upadajících městských částí, jež v některých případech mají podobu ghetta.

Zatímco klasická sociologie věnovala velkou pozornost přechodu od tradiční společnosti k průmyslové modernitě a rozvinula pro potřeby analýzy tohoto historického přelomu rozsáhlý pojmový aparát, současná sociologie si nevypracovala srovnatelné kategorie, které by jí umožnily zachytit a analyzovat velký zlom, jímž prochází modernita právě nyní – přechod od průmyslové společnosti ke společnosti postindustriální. Po velice optimistických předpovědích z přelomu šedesátých a sedmdesátých let 20. století, které se bohužel nenaplnily, sociologové nevypracovali obecněji přijímanou realistickou teorii tohoto historického přechodu. Jejich analýzy se rozpadají do nepřehledné tříště navzájem nesouvisejících dobových diagnóz které

svým smícháváním podstatného a náhodného povahu zmíněného procesu dokonale zastírají.³

1.1 Co se slibovalo od postindustriální společnosti

Samotný název „postindustriální společnost“, byť je to vymezení čistě negativní, evokuje optimismus evolucionismu. Výraz „postindustriální“ sám od sebe budí zdání, že prakticky všechny výhody společnosti průmyslové zůstanou do budoucna zachovány, jen na místo těžkopádné, znečišťující a energeticky náročné tovární velkovýroby nastoupí odlehčená ekonomika poskytující mnohost sofistikovaných služeb šitých přímo na míru stále vzdělanějšího a stále bohatšího zákazníka.

Jak se však ukazuje, postindustriální společnost nese s sebou nečekaně tvrdou realitu prohlubujících se sociálních nerovností a nárůstu chudoby a bída, a to přímo uprostřed těch ekonomicky nejvyspělejších zemí. Nic z toho ani náznakem nepředvíдали dva nejznámější protagonisté „postindustriální společnosti“, francouzský sociolog Alain Touraine (1969) a americký sociolog Daniel Bell (1973).

Za jednu z hlavních slabin obou dnes již klasických sociologických děl lze považovat skutečnost, že v nich prakticky zcela absentuje prostorový prvek. Ani jeden z autorů nevěnoval větší pozornost tomu, že přechod od průmyslu ke službám se odehraje především v prostoru velkých měst a celých metropolitních oblastí. V prostoru měst s různou minulostí, různou funkcí v rámci světové ekonomiky, s odlišnou vzdělaností a profesní strukturou a s odlišným potenciálem osvojovat si inovace. Klíč k pochopení nesporných výhod, ale i vážných problémů, jež jsou s přechodem k postindustriální společnosti spojeny, leží ve městě.

Přes zdánlivou jednoznačnost je koncept postindustriální společnosti zatížen dlouhou řadou nejasností, takže není vůbec jednoduché ani v rovině teoretické analýzy, ani v rovině empirické vymezit jeho skutečný obsah. Nejednoznačnost a ambivalentnost tohoto pojmu je ukryta již v pracích obou zmíněných badatelů.

Francouzský i americký sociolog konstatují, že ve vyspělé moderní společnosti sektor služeb převýšil svou početností a svým významem sektor průmyslu. Když hovoří o službách, oba mají na mysli vysoce kvalifikované činnosti vyžadující zpravidla vysokoškolské vzdělání. Početnosti a významu

³ Kvalifikovaný přehled podstatné části těchto diagnóz podává obsáhlá práce Miloslava Petruska nazvaná *Společnosti pozdní doby* (Petrusek 2006).

málo kvalifikovaných, čistě rutinních služeb nevěnují prakticky žádnou pozornost.

Zřejmost ústupu tovární práce ve prospěch mnohem různorodějšího a – podle jejich mínění – také mnohem kvalifikovanějšího poskytování služeb vede oba autory ke konstatování, že dělnická třída ztrácí na významu.⁴ Protože uvažují pouze služby středně a vysoce kvalifikované, ani u jednoho z nich nenajdeme zmínku o vzniku tzv. „proletariátu služeb“, který v terciéru vykonává podobně rutinní, únavnou a špatně placenou práci jako dříve nekvalifikovaní dělníci v továrnách.

Z úbytku početnosti a významu klasického proletariátu oba autoři shodně dovozují, že je tím zpochybněn celý koncept tříd. Tourainovy argumenty o zániku tříd předznamenávají polemiku sedmdesátých a osmdesátých let, kdy smrt tříd byla ve světové sociologické obci většinově konstatována.⁵ Daniel Bell odvozuje po vzoru T. H. Marshalla zánik tříd ze vzniku nové formy vlastnictví v podobě sociálních práv a z nároku na vzdělání jako na hlavní z těchto práv.

Patrně pod dojmem mohutného rozvoje sociálního státu v šedesátých a počátkem sedmdesátých let 20. století spatřují oba sociologové další rys postindustriální společnosti v narůstajícím podřizování soukromého zisku celospolečenským potřebám. Podle francouzského badatele: „Budoucnost už není v prvé řadě zajišťována soukromými investicemi, protože stát garantuje a orientuje rostoucí část ekonomických investic a protože jeho investice významně vzrůstají zejména v oblasti vzdělávání“ (Touraine 1969: 65).

Podobně Daniel Bell opakovaně zdůrazňuje, že postindustriální společnost je otázkou správy věcí veřejných mnohem více než záležitostí trhu.⁶ Daně budou v této společnosti vysoké, neboť jsou cenou za přístup k veřejným službám, a tedy nám z blahobytu ani v nejmenším neubírají, nýbrž naopak ho umožňují (Bell 1973: 280).

Oba sociologové se shodují v tom, že ústup tříd a vykořisťování neznamená, že ze společnosti zmizí snad všechno napětí a konflikty. Nové konflikty se budou podle Touraina odehrávat mezi řídicími aparáty velkých or-

⁴ Podle Touraina dělnická třída už není ústředním historickým aktérem, který by chtěl a mohl změnit poměry (Touraine 1969: 25). Podle Bella málo kvalifikovaní dělníci postupně mizí a jsou nahrazováni „dělníky vědění“ (Bell 1973: 343).

⁵ Touraine argumentuje tím, že třídní charakter společnosti byl odbourán v důsledku výrazného vzestupu role vědění a vysoce kvalifikované činnosti, zvýšením významu organizačního činitele a oddělením řízení od vlastnictví (Touraine 1969: 40). Blíže o těchto parametrech a o celé polemice ohledně zániku tříd viz (Pakulski, Waters 1996).

⁶ Blíže viz (Bell 1973: 159, 297, 298, 344). Podle amerického sociologa např. lékaři nebudou v postindustriální společnosti fungovat na bázi soukromého podnikání, nýbrž stanou se součástí systému veřejného pojištění garantovaného vládou (Bell 1973: 154).

ganizací a snahou jejich řadových členů o větší autonomii. Kromě konfliktů mezi potřebami velkých organizací a zájmy jejich členů a klientů půjde též o střety mezi centrálními institucemi a zájmy regionů, v rovině intelektuální se vyhrotí konflikt mezi technokratickým rozumem a kritickým myšlením.⁷

Také Daniel Bell se domníval, že bude narůstat napětí mezi byrokratickými organizacemi a těmi, za které tyto organizace v nejrůznějších oblastech rozhodují. Vedle toho předpovídá, že konflikty různých skupin v rovině rasové, etnické, jazykové, náboženské a dalších budou vyvolávat ještě ostřejší spory, než k jakým vedly klasické konflikty tříd.⁸

Naprostá shoda panuje mezi oběma sociology v tom, že ústřední hodnotou postindustriální společnosti bude vzdělání a zdaleka nejvýznamnější institucí této společnosti se stane vědecký ústav a univerzita. Podle Touraine má univerzita dokonce jedinečný potenciál vzbouřit se proti technickým a ekonomickým aparátům s jejich omezenou technokratickou racionalitou a stát se (namísto proletariátu) skutečným aktérem emancipace, který bude probouzet a podporovat schopnost lidí rozhodovat o sobě samých.⁹

Jak Touraine, tak také Bell se domnívají, že rozhodující význam pro nastávající společnost bude mít vědění hluboce teoretické. Technickým zdatnostem připisují pouze sekundární úlohu. Jejich upřednostnění teoretického vědění je ovšem motivováno zcela odlišně. Touraine si od tohoto vědění slibuje schopnost kritického odstupu, Bell zdůrazňuje jeho význam pro programování celé společnosti a jejího ekonomického růstu.¹⁰

Oba sociologové považují vzdělání a výkon, který umožňuje podat, za hlavní stratifikační faktor postindustriální společnosti. Společnost nebude rovnostářská, bude však odstupňována podle zásluh a podle míry vědění jednotlivých členů. Touraine míní, že vědění stvrzené vysokoškolským diplomem nahradí soukromý majetek v roli základního předpokladu pro

⁷ V podrobnějším přehledu nových ohnisek sporů Touraine uvádí konflikty o kontrolu informací, o míru autonomie místních společenství, o svobodu univerzit na státu, o větší přizpůsobení práce potřebám pracovníků a o skutečně spravedlivou distribuci příjmů (Touraine 1969: 100).

⁸ Daniel Bell tak svým způsobem předznamenal nástup teorie sociálního uzavírání, která reviduje a doplňuje teorii třídních konfliktů. Teorii uzavírání rozvinuli ve svých pracích např. Parkin (1974), Murphy (1988) nebo Mackert (2004). Blíže o této teorii pojednáváme v subkapitole 5.4.

⁹ Francouzský sociolog přitom naráží na weberovský, či spíše mannheimovský konflikt dvou typů racionalit: „Ti, kteří usilují o to, aby univerzita poskytovala především čistě profesní vzdělání, mají pravdu v tom, že jim jde o zajištění zaměstnání pro absolventy. Hrozí ovšem, že budou produkovat řídící pracovníky a specialisty, kteří nebudou schopni zamyslet se kriticky nad společností, jež je zaměstnává“ (Touraine 1969: 19).

¹⁰ Zajímavé je, že oba sociologové si již na přelomu šedesátých a sedmdesátých let 20. století uvědomují problematičnost ekonomického růstu. Podle Touraine umožňuje právě růst snáze manipulovat celou společností a zajišťovat loajalitu neprivilegovaných vrstev. Bell již tehdy vidí, že dosavadní způsob dosahování růstu zvyšuje naše bohatství pouze zdánlivě, neboť zároveň fatálně poškozuje přírodu a životní prostředí.

vstup mezi vládnoucí. Podle Daniela Bella učení lidé nenahradí při výkonu moci politiky, budou jim však konkurovat mírou uznání a příjmu. V rámci postindustriální společnosti vědění se podle Bella budou stratifikační rozdíly odvíjet prakticky již jen na ose vzdělanosti. Zcela nahoře bude stát tvůrčí elita a vrcholoví manažeři, střední vrstvy budou tvořeny inženýry a profesory, zatímco „proletariát“ bude mít podobu řadových techniků a odborných asistentů (Bell 1973: 242). Pro nekvalifikovanou práci není v Bellově stratifikačním žebříčku žádné místo.¹¹

Kromě zmíněných shod, z nichž některé se jeví z dnešního pohledu poněkud naivní, si oba autoři konceptu postindustriální společnosti v řadě očekávání zásadně protiřečí.

Zatímco Alain Touraine spojuje příchod postindustriální epochy s hrozbou podřízení veškeré společnosti silám ekonomiky, Daniel Bell naopak očekává dalekosáhlé podřízení ekonomiky společnosti. Oba dva však shodně tvrdí, že soukromý zisk bude stále více podřizován veřejným potřebám.

Touraine konstatuje, že s přechodem ke společnosti služeb zahrne imperativ růstu do své logiky i všechny mimoekonomické oblasti společenské reprodukce – spotřebu, vzdělávání, kulturu. Příkaz růstu tak prostoupí celou společností, vnutí lidem své vlastní priority a bude pohlcovat stále více aspektů osobního života i kolektivních aktivit. Mohutné aparáty ekonomického a politického rozhodování budou určovat, co mají lidé dělat a co si mají myslet, tak aby to přispívalo k ještě vyššímu tempu hospodářského růstu. Budou se snažit přizpůsobit myšlení a jednání občanů potřebám ustavičného zvyšování objemu produkce a spotřeby. Namísto vykořisťování z dob průmyslové společnosti tak nastupuje „závislá participace“ – lidé vykonávají bez přímého donucení rozhodnutí, která oni sami nepřijali (Touraine 1969: 15).

Daniel Bell naopak očekává, že postindustriální společnost dokáže podřídit síly tržní ekonomiky svým kolektivním potřebám. Trh totiž není schopen uspokojivě zajišťovat celou řadu služeb. Ty je pak třeba provozovat celospolečensky. Nároky na další služby spolu s neschopností trhu řešit problémy životního prostředí, zlepšovat zdravotní stav populace a její vzdělanostní úroveň, to vše povede, domnívá se Daniel Bell, k růstu role vlády na centrální i místních úrovních. Autonomie ekonomiky pomalu končí a postindustriální společnost se stane první společností, která bude schopna sama plánovat, řídit a předjímat svůj vlastní vývoj.

11 O pouhých šest let později publikoval v intencích teorie uzavírání Randall Collins svoji práci o společnosti osvědčení, ve které v přímém protikladu k Bellovi tvrdě polemizoval s teorií meritokracie, kde výkon a odměna za něj vycházejí z dosaženého vzdělání (Collins 1979).

Těsně před frontálním nástupem neoliberální tržní ideologie Daniel Bell doslova tvrdí: „Ústřední fakt je zřejmý, autonomie ekonomického řádu (a moc lidí, kteří ho ovládají) pomalu končí a vynořují se nové systémy kontroly. Řečeno ve zkratce, kontrola společnosti již není primárně ekonomická, nýbrž politická. Druhou hlavní historickou změnou je výrazné oddělení sociálního postavení od vlastnictví“ (Bell 1973: 373).

Jak vidno, zatížili Bell s Tourainem koncept postindustriální společnosti řadou očekávání, která se již za necelou dekádu po publikování jejich prognostických prací ukázala být lichá. V jejich představách o kvalitativně nové fázi modernity nenalezneme přitom téměř nic z problémů, které dnes souží ekonomicky nejvyspělejší země.

Právě naopak. Chudoba a bída přestávají být podle obou autorů závažným problémem. Připouštějí sice, že určitá míra nerovnosti bude i nadále přetrvávat, na rozdíl od minulosti však bude zdůvodněna výkonem každého jednotlivce, jenž se bude odvíjet v první řadě od výše jeho vzdělání.

Podle Touraina se chudoba dotkne již jen okrajových skupinek: především starých a handicapovaných lidí, hrstky nekvalifikovaných a příslušníků etnických minorit. Její rozsah se bude v budoucnu dále snižovat (Touraine 1969: 55).

Daniel Bell zase považuje postindustriální společnost za společnost, která umožní artikulaci stále nových sociálních práv a jejich stále masovější naplňování (Bell 1973: 319). Připouští ovšem, že tento tlak bude při pomalejším tempu nárůstu produktivity služeb velmi obtížné profinancovat, takže vlády si budou muset stanovit své vlastní priority, které budou plnit postupně. Domnívá se však, že tyto priority se nestanou výsledkem mocenských tlaků, nýbrž budou stanoveny zcela věcně na základě analýz pokročilé vědy.

1.2 Proč narůstá nerovnost

V příkrém rozporu s očekáváními obou nejznámějších proroků příchodu postindustriální společnosti se počínaje osmdesátými lety 20. století prakticky ve všech ekonomicky vyspělých zemích výrazně mění proporce rozdělování společensky vyrobeného bohatství ve prospěch nejvyšších vrstev.

Existuje v zásadě trojí vysvětlení příčin tohoto nárůstu nerovnosti. Jednotlivá vysvětlení se nevyklučují. Efekty, které zmiňují, se naopak navzájem doplňují a posilují.

Podle prvního z nich dochází zhruba od poloviny sedmdesátých let k ofenzivě vlastníků kapitálu namířené proti práci. Především velkým pod-

nikatelům a akcionářům se daří zvyšovat zisky ze svého vlastnictví na úkor mezd, což jim umožňuje přivlastňovat si rostoucí podíl z nově vytvořeného bohatství.

Druhé vysvětlení se pohybuje přímo v rámci námezdní práce a konstatuje, že dochází k prudkému nárůstu nejvyšších zaměstnaneckých odměn, zatímco střední a nižší mzdy stagnují, či dokonce klesají.

Podle třetího vysvětlení se nůžky nerovností rozevírají především mezi ekonomicky aktivními na straně jedné a těmi, kdo byli z trhu práce dočasně, či trvale vyloučeni, ať již z důvodu nezaměstnanosti, anebo věku. Tempo poklesu životní úrovně celých vrstev obyvatelstva je úzce svázáno s typem sociálního státu a prohlubuje se spolu s jeho narůstající krizí.¹²

Prvé z uvedených tvrzení lze považovat za výchozí, zbylá dvě za odvozená. Prudký vzrůst příjmů horních řídicích pracovníků je možno chápat jako projev jejich úzkého propojení s vlastníky. Díky tomuto propojení se špičkoví manažeři výrazně podílejí na přerozdělování přidané hodnoty. Krizi sociálního státu lze přičíst ofenzivě soukromého zájmu proti veřejnému sektoru.¹³

Vzniká otázka, proč k tomuto vývoji, či spíše regresu dochází právě při přechodu od společnosti průmyslové ke společnosti postindustriální.

Jak známo, v průběhu třiceti poválečných let, kdy se průmyslová společnost nacházela na svém historickém vrcholu, rostly souběžně jak zisky podnikatelů, tak také mzdy zaměstnanců. Prudce rostoucí produktivita práce šla tehdy ruku v ruce s růstem poptávky nejširších vrstev obyvatelstva po

12 Různé formy prohlubující se nerovnosti lze doložit v řadě zemí. Jak konstatuje např. Michel Husson, dochází v hlavních průmyslových zemích od sedmdesátých let 20. století k poklesu podílu mezd na hrubém domácím produktu a ke vzestupu příjmů z kapitálu (Husson 2006: 130). Např. ve Francii rostly během třiceti poválečných let příjmy dělníků o 3,5 % ročně. Od poloviny osmdesátých let se jejich růst zpomaluje a v devadesátých letech 20. století rostou již jen o půl procenta ročně. Doba, za kterou by příjem podřízeného dohnal příjem jeho šéfa, se zvýšila z dvaceti až třiceti let na 120 let a více (Chauvel 2002b: 102). Jak dále konstatuje Louis Chauvel: Za posledních dvacet let se výrazně změnil podíl přivlastnění nadhodnoty ve prospěch kapitálu a na úkor mzdy (Chauvel 2002b: 127).

Šéfové čtyřiceti největších francouzských firem pobírali v roce 2004 příjmy (včetně opcí akcií) ve výši 5,6 milionů eur. Každý z nich tak denně v průměru získával 15 000 eur (Kempf 2007: 58). Ve Spojených státech byl reálný minimální plat v roce 1997 o 20 % nižší než v roce 1967. Hodinová průměrná mzda poklesla mezi lety 1979 až 1995 o 16 % v případě dělníků a o 12 % v případě zaměstnanců služeb (Wacquant 1999: 69). Zatímco v roce 1998 pobíral šéf velké americké firmy ročně 10,9 milionů dolarů (tj. šestkrát více než roku 1990), průměrný dělnický plat se během této doby zvyšoval jen v rytmu inflace a dosáhl 29 267 dolarů ročně (Wacquant 1999: 70). Ve Velké Británii rostly od osmdesátých let 20. století prudce příjmy horního decilu domácností, zatímco příjmy dolních 70 % domácností za tuto dobu poklesly, příjmy 30 % nejchudších domácností poklesly dokonce dramaticky (Hamnett 1998: 20). V Německu vlastní deset procent nejbohatších plných 46,8 % všeho majetku a pobírá 33,3 % všech příjmů. Naopak chudší polovina Němců vlastní pouze 3,8 % majetku. Deset procent nejchudších německých domácností za posledních pět let ztrojnásobilo míru svého zadlužení (Hartmann 2007: 9).

13 V jednotlivých zemích se každý z trojice uvedených faktorů projevuje s různou intenzitou, což je dáno mimo jiné odlišností systémů sociálního zabezpečení, postavením země v rámci globalizované ekonomiky a v neposlední řadě mírou vzdělanosti a kvalifikovanosti pracovní síly.

zboží. Přechod od průmyslové výroby ke společnosti služeb měl za následek zpomalování tempa růstu produktivity práce. Z řady důvodů nelze při poskytování služeb zvyšovat produktivitu činnosti tak rychlým tempem, jako je to možné při průmyslovém přetváření hmoty.

Ve snaze udržet i za této situace růst svých zisků, a dokonce ho dále urychlit, zpomalují firmy růst mezd svých zaměstnanců.¹⁴ Využívají přitom dlouhou řadu organizačních změn a inovací na podnikové i mezipodnikové úrovni, jež byly právě přechodem ke společnosti služeb umožněny.¹⁵

Do pestré škály těchto inovací patří organizování práce na základě projektů, individuální smlouvání výše mzdy a prémie, rozdělení podniků na centra autonomního profitu, přenos částí práce z vlastní firmy na její subdodavatele a šíření neplnohodnotných pracovních smluv na omezenou dobu. V důsledku všech těchto inovací, jež jsou prezentovány jako neutrální nástroje ke zvyšování ekonomické racionality a rentability firem, dochází k přesměrování toků příjmů od práce k vlastníkům kapitálu.

Umocňuje to navíc skutečnost, že k těmto organizačním změnám dochází v nové fázi procesu globalizace světové ekonomiky, kdy velké nadnárodní korporace přenášejí práci do zemí s nižší cenou pracovní síly a nutí své zbylé zaměstnance v zemích bohatých, aby se této nerovné konkurenci přizpůsobili.

Zmíněné organizační inovace ovšem nezvýhodňují pouze majitele vůči těm, kdo v jejich firmách pracují nebo slouží jako jejich subdodavatelé. V řadách samotných zaměstnanců vedou k rozevírání příjmových nůžek, a to především mezi řídicími kádry a řadovými pracovníky. Zatímco příjmy horních manažerů v posledních dvaceti až třiceti letech vzrostly přímo astronomicky, platy řadových zaměstnanců po stejnou dobu v řadě zemí stagnují.¹⁶

14 Ve Spojených státech se v letech 1947 až 1973 zvyšoval medián reálného příjmu domácností ročně o 2,8 %. To znamená, že se zdvojnásobil během dvaceti let. V letech 1973 až 1993 však rostl jen o 0,1 % ročně. K jeho zdvojnásobení by byly zapotřebí plné stovky let (Lipietz 1998: 51).

15 V souvislosti se zaváděním organizačních inovací se často diskutuje o dopadech informační techniky, která nástup organizačních inovací doprovází. Podle optimistů umožňují v oblasti klasické produkce technické inovace intelektualizovat a činit autonomnější práci i v případě (kvalifikovaných) dělníků. Kritici upozorňují na skutečnost, že nová technika v těchto rezortech vytlačuje ze zaměstnání živou pracovní sílu, pro zbylé pak zvyšuje intenzitu práce a staví menšinu vysoce kvalifikovaných oproti masě méně kvalifikovaných pracovníků. V oblasti služeb optimisté poukazují na nárůst počtu vysoce kvalifikovaných zaměstnání spojených s vyšší mírou odpovědnosti a s vyšší kreativitou jak poskytovatelů služeb, tak také jejich uživatelů. Kritici naopak upozorňují na výrazný nárůst zejména těch oblastí služeb, kde je činnost poskytovatelů redukována na obslužnou rutinu (úkony sloužících v domácnosti, práce pokladních v supermarketech, operátorů v centrálních, péče o staré lidi a podobně).

16 Údaje o vývoji poměru příjmů horních řídicích pracovníků a průměrných platů zaměstnanců velice výmluvně ilustrují tezi o přechodu od společnosti nerovnosti ke společnosti nesouměřitelnosti. Vedoucí pracovníci každé ze čtyřiceti největších firem ve Francii vydělávají jednotlivě každým rokem více, než kolik si dohromady vydělá deset lidí pobírajících minimální mzdu za celých 44 let, tj. za veškerý svůj produktivní život (Husson 2006: 131).

Část příjmových rozdílů mezi horními manažery a zbytkem zaměstnanců lze zajisté vysvětlit zvýšeným důrazem na význam vzdělání. Podrobnější analýza by však ukázala, že totéž vzdělání bývá velmi odlišně odměňováno právě podle toho, jak vysoko v řídicí hierarchii dotyčný stojí. Kromě toho existují natolik výrazné rozdíly v odměňování různých oborů a směrů vzdělání, že někteří vysokoškolsky vzdělaní zaměstnanci mají platově i co do podmínek své práce mnohem blíže k lidem s nižším vzděláním než k řídicím pracovníkům.

Další část rozdílů v příjmech mezi řídicími a výkonnými pracovníky lze vysvětlit genderově – příjmovými nerovnostmi mezi muži a ženami. S rostoucí úrovní vzdělání narůstá rozdíl mezi odměňováním mužů a žen. Přitom bývají ženy výrazně méně zastoupeny v řídicích funkcích všech úrovní než muži.

Odměny horních řídicích pracovníků se však za posledních dvacet až třicet let povznesly nad příjmy všech ostatních zaměstnanců natolik, že s žádným z dílčích vysvětlení nevystačíme a musíme se vrátit k úvodnímu vysvětlení o generální ofenzivě kapitálu vůči práci. Vysoké příjmy horních manažerů v tomto kontextu vystupují jako forma přerozdělování nadhodnoty ve prospěch kapitálu (Lipietz 1998: 333).¹⁷

Nárůst nerovností mezi jednotlivci a celými domácnostmi ovšem nelze vysvětlit pouze na ose vlastníci versus nevlastníci, popřípadě na ose řídicí pracovníci versus podřízení. Výrazně se zvyšují také nerovnosti celkových příjmů mezi domácnostmi zaměstnanců a těmi, kdo jsou z trhu práce dočasně, anebo trvale vyloučeni, což se týká především dlouhodobě nezaměstnaných a v některých zemích také seniorů. Tyto nerovnosti varíují podle typu sociálního státu, vcelku však narůstají v důsledku prohlubujících se potíží sociálního státu ve všech zemích.

V podmínkách postindustriální společnosti se mohou v závislosti na fungování sociálního státu nerovnosti vyvíjet v zásadě dvojím způsobem. Pokud je sociální stát tradičně silný a ochraňuje jádro plnohodnotné práce, rozvíjí se polarizace mezi relativně malou skupinou dobře chráněných profesí a zbytkem populace, jenž bývá odkázán jen na minimální sociální dávky. Jestliže je naopak sociální stát vyvinut pouze slabě, pak se zdrojem sociální polarizace stává existence rozsáhlého proletariátu služeb, který supluje služby veřejného sektoru.¹⁸

¹⁷ Podle Platóna společné dobro vyžaduje, aby rozdíl v majetku nejbohatších a nejchudších nepřekračoval poměr pět ku jedné. Bankéř J. P. Morgan se ještě domníval, že by šéf firmy neměl brát více než dvacetinásobek příjmu svých zaměstnanců. Dnes tento poměr ve Spojených státech činí 464 : 1 (Rothkopf 2009: 90).

¹⁸ Typickým příkladem první cesty je Německo, neméně vyhraněným příkladem druhého směřování jsou Spojené státy. Ve Velké Británii, ve které sociální stát na rozdíl od USA sice existuje, je však pouze zbytk-

V zásadě se však nerovnosti prohlubují v ekonomicky vyspělých zemích se silným sociálním státem i bez něho, jak lze doložit srovnáním vývoje ve Spojených státech a ve Francii.

Ve Spojených státech mezi lety 1990 až 2004 naprostá většina společnosti příjmově stagnovala, takže 90 % amerických domácností zvýšilo během této doby své reálné příjmy o pouhých 2 %. Ve stejné době stačilo jedno procento bohatých amerických domácností zbohatnout o 57 %, desetina procenta těch nejbohatších zbohatla dokonce o 85 %, setina procenta nejbohatších o plných 112 % (Rothkopf 2009: 84).¹⁹

Ve Francii dochází k tomuto rozevírání nůžek s určitým zpožděním a v rozsahu poněkud skrovnějším než ve Spojených státech. Od počátku osmdesátých let až do roku 1998 zde byly příjmové rozdíly mezi domácnostmi poměrně stabilní. V letech 1998 až 2006 vzrostly příjmy pěti procent nejbohatších domácností o 11 %, příjmy jednoho procenta nejbohatších vzrostly o 19 %, příjmy desetiny procenta nejbohatších o 32 % a příjmy nejbohatší jedné setiny procenta o 43 %. Jak konstatuje autor těchto údajů, jedná se ve Spojených státech i ve Francii fakticky o konfiskaci bohatství, které produkují námezdní, hrstkou ekonomické a politické elity (Filoche 2008: 33).

Tento vývoj, který radikálně zvrátil poměr sil sociálních partnerů ve vyspělých zemích, tak jak se ustavil během třiceti poválečných let, je projevem zásadní ofenzivy namířené přímo proti základům společnosti zaměstnání. Výsledkem této ofenzivy je, že po roce 2000 se růst příjmů v zemích Evropy týká zhruba jen 20 % obyvatelstva. Zbytek populace příjmově stagnuje, anebo dokonce klesá (Hartmann 2007: 8).

1.3 Útok na společnost zaměstnání

Všechny tři fronty, na kterých souběžně probíhá nárůst sociální nerovnosti v podmínkách postindustriální společnosti, jsou v úzkém vztahu se vznikem poměrně nového jevu – s masovým rozšířením neplnohodnotných (prekérních) forem práce.²⁰

kový v porovnání s Německem, neroste počet málo kvalifikovaných a špatně placených pracovních kontraktů „proletariátu služeb“ tak rychle jako v USA. Zvyšuje se zde však výrazněji než v Německu nerovnost mezi domácnostmi zaměstnaných a domácnostmi těch, kdo jsou odkázáni na sociální stát. Blíže o tom (Hamnett 1996). O potížích klasického sociálního státu s přechodem k postindustriální společnosti podrobně pojednává ve svých pracích dánský sociolog Esping-Andersen (1993, 1999).

¹⁹ Podle téhož autora vlastní dnes ve Velké Británii jedno procento nejbohatších domácností větší díl národního bohatství než kdykoliv v moderních dějinách (Rothkopf 2009: 85).

²⁰ Je obtížné najít výstižný český ekvivalent výrazu „prekarizace“ či „prekérní práce“. Jedná se o práci křehkou, nejistotu, neplnohodnotnou, tedy o všechny formy dočasných a přechodných pracovních kon-

Nárůst objemu neplnohodnotných forem práce umožňuje vlastníkům firem a jejich akcionářům přivlastňovat si stále vyšší podíl nadhodnoty na úkor zaměstnanců. Pohlížíjí proto na stálé zaměstnance s plnohodnotnými pracovními smlouvami jen jako na nákladovou položku, kterou je nutno neustále snižovat.

Rozvoj překérních forem práce patří k hlavním nástrojům, s jejichž pomocí manažeři dosahují vyššího krátkodobého profitu firmy, a tedy i svých vyšších odměn. Nástup neplnohodnotných forem práce má umožnit, aby těkavost a nestabilita finančních trhů byla co nejvěrněji kopírována těkavostí a nestabilitou trhu práce.²¹

Masové šíření neplnohodnotných pracovních smluv je jednou z hlavních příčin toho, že se kriticky nedostává prostředků na fungování sociálního státu, v důsledku čehož dochází ke zhoršování životní situace nezaměstnaných a lidí, kteří jsou odkázáni na nejrůznější sociální dávky.

Šíření nejistých forem práce má celou řadu podob, v zásadě však znamená dvojí.²² Jednak jde o vnucování neplnohodnotných pracovních kontraktů, které způsobují, že zaměstnání se stává stále nejistější, činí zaměstnance stále méně odolným vůči výkyvům trhu, stále méně mu umožňuje čelit sociální nejistotě, či dokonce předjímat a budovat svou vlastní kariéru. To má negativní důsledky pro samotného pracovníka, pro jeho rodinu a domácnost.

Druhou stránkou téhož procesu je, že nejisté, dočasné a špatně placené zaměstnání neumožňuje těm, kdo jsou na ně odkázáni, adekvátně přispívat do kolektivních pojistných systémů. Dochází tak k odpojování práce od sociálního zajištění. Výsledkem je, že pracující chudí se po ztrátě zaměstnání stávají druhořadými klienty chudnoucího sociálního státu. Je tím narušena solidarita

traktů, které jsou spojeny s nízkou odměnou a s podřízeným postavením zaměstnance, s nemožností plánovat dlouhodobější kariéru a s pouze minimálním sociálním zajištěním pracovníka. V anglosaské literatuře bývá stejný druh pracovních smluv někdy označován termínem „kontingentní práce“. Také v tomto případě jde o různé formy dočasné, nárazové práce a o různé typy nestandardních pracovních smluv. O jejich různých typech viz např. (Osterman 1999: 85). Výraz „prekérní práce“ budeme překládat jako práce (zaměstnání) neplnohodnotná, či nejistá. V zásadě spolu s Loicem Wacquantem považujeme za neplnohodnotné formy zaměstnání všechny pracovní kontrakty, které nenaplní parametry klasického zaměstnání: 40-50-60. To znamená 40 hodin týdně, 50 týdnů v roce a pracovat do 60 let (Wacquant 2007: 275).

21 Manažeři ovládaní touhou po všemocnosti a vystrašení hrozbou, že budou propuštěni, spolu s akcionáři, kterým jde jen o nejvyšší možnou míru rentability jejich investic, společně pohlížíjí na práci jako na něco druhotného, co je třeba učinit flexibilním kvůli vyšší adaptaci na požadavky trhu (Gaulejac 2005: 32).

22 Zaměřujeme se zde nikoliv na nejistotu (prekaritu) obecně, ale právě jen na nejistotu práce. Obecně je prekarita chápána ve více významech. Maryse Bressonová (2007) hovoří o čtyřech neužívanějších:

- označení pro jakoukoliv problémovou sociální situaci,
- označení pro ty, kdo mají ztížený přístup k příjmu, práci a vzdělání,
- výraz pro hrozbu, že situace se bude do budoucna zhoršovat,
- nejistota a nestabilita sociálního postavení.

Tabulka 1 Pracovníci na časově omezený úvazek jako procento všech zaměstnaných v zemích tzv. západní Evropy

	1995	2000	2005
Irsko	11,6	16,4	–
Řecko	4,8	4,5	5,0
Španělsko	7,5	7,9	12,4
Itálie	6,3	8,4	12,8
Finsko	11,6	12,3	13,7
Francie	15,8	16,7	17,2
Lucembursko	8,5	10,4	17,4
Rakousko	13,6	16,3	21,1
Belgie	14,0	18,9	22,0
Dánsko	21,8	21,3	22,1
Německo	16,3	19,4	24,0
Švédsko	20,5	19,5	24,7
Velká Británie	24,1	25,2	25,4
Nizozemsko	37,4	41,5	46,1

Zdroj: Eurostat 2006.

v rámci celé kategorie zaměstnanců – pracovníci téhož odvětví, ale s různými formami pracovních smluv, jsou štváni proti sobě (Castel 2009: 370).

Zatímco první aspekt degradace práce a zaměstnání představuje v zásadě přenos tržních rizik na samotné pracovníky, aspekt druhý rozkládá kolektivní pojistky proti těmto tržním rizikům, čímž se zvyšuje bezbrannost všech zúčastněných.

Šíření neplnohodnotných pracovních kontraktů (nazývané též „flexibilizací“ práce) bývá zdůvodňováno řadou krajně účelových argumentů. Střídavě se tak setkáváme s tvrzením, že flexibilizace vlastně zaměstnancům vyhovuje, či že je pouze první etapou při nástupu nováčků na trh práce, že je nezbytná kvůli zajištění světové konkurenceschopnosti firem v podmínkách globalizace, že určitá míra nejistoty zvyšuje výkonnost pracovníka a konečně – že i neplnohodnotná práce je koneckonců lepší než práce žádná. Povšimněme si těchto mediálně hojně šířených stereotypů postupně.

Když začínaly být neplnohodnotné pracovní smlouvy v sedmdesátých letech 20. století zaváděny, byly adresovány především matkám s malými dětmi, studentům a všem těm, na jejichž příjem nebyli odkázáni další lidé. Jak však ukazuje Tabulka 1, v průběhu dalších desetiletí ve všech zemích Evropy (snad jen s výjimkou Řecka) podíl neplnohodnotných pracovních

smluv na dílčí úvazek významně narůstá. V řadě zemí už tvoří zhruba čtvrtinu (v Nizozemsku dokonce polovinu) všech pracovních míst.

Neplnohodnotné formy práce, jež byly zpočátku vydávány za mimořádné opatření určené jen některým skupinám obyvatel, se stále více stávají „normální“ součástí organizace práce. Už dávno nejsou brány jako něco provizorního a jen dočasného.²³

Další argument tvrdí, že flexibilizace a doprovodná degradace pracovního poměru jsou nezbytné pro zvýšení konkurenceschopnosti firem v době ostré globální soutěže. Autoři tohoto tvrzení mají ovšem potíž vysvětlit, proč jsou tedy neplnohodnotné pracovní kontrakty ve vysoké míře využívány právě v těch odvětvích výroby a služeb, které nelze přemístit v rámci delokalizace do jiné země. Tak je tomu například ve stavebnictví, v případě hotelů, ubytoven a restaurací, či v rozsáhlé oblasti osobních služeb orientovaných na klienta.

Proces flexibilizace práce bývá obhajován také tvrzením, že určitá míra nejistoty může mít stimulační účinek na celkovou výkonnost pracovníka. Lze pochopitelně namítnout: Proč je nutno stimulovat tímto způsobem především ženy, mladé lidi a imigranty? Cožpak řídicí pracovníci podobnou stimulaci nepotřebují?

Věc je však vážnější. Je jistě pravda, že moderní ekonomika stále více potřebuje pracovníky odpovědné, mobilní, polyvalentní, vysoce adaptabilní na rychle se měnící podmínky. Stejně tak je však zřejmé, že tyto vlastnosti nemohou existovat bez určité úrovně bezpečí a ochrany. Je obtížné zvyšovat výkon v situaci, kdy podmínky práce mohou být den ze dne změněny. Sociální ochrana a pracovní právo tak nezaručují jen ekonomickou a sociální nezávislost zaměstnanců a jejich důstojnost. Jsou významné též z hlediska profesní výkonnosti.

Mezi argumenty, jež mají podepřít žádoucnost ústupu od plnohodnotných pracovních smluv, nalezneme také poněkud cynické tvrzení, podle něhož i málo je lepší než nic, a tedy mít neplnohodnotnou práci je pořád lepší než zůstat zcela bez práce.

Může se to tak snad jevit z hlediska člověka dlouhodobě nezaměstnaného. Z hlediska fungování celé společnosti je však zřejmé, že konečnou ce-

23 Stále ovšem platí, že postihují zejména mladé lidi, ženy, pracovníky méně kvalifikované a imigranty. Jak ukazují údaje za Francii, nejistá práce postihuje především mladé lidi, šíří se však i do kategorie zralých pracovníků.

Věková kategorie	procento neplnohodnotných pracovních smluv
15–29 let	33,3 %
30–49 let	8,1 %
nad 50 let	4,5 %

Zdroj: Filoche (2008: 65)

nou za stále běžnější poskytování neplnohodnotné práce lidem jinak nezaměstnatelným je postupná likvidace systémů pojištění, jež tvořily samotný základ společnosti zaměstnání. Neplnohodnotný pracovní poměr končí příliš často nezaměstnaností a přechodem dotyčného na dávky, k jejichž financování tyto formy pracovních smluv nijak nepřispívají.

Abychom mohli považovat šíření neplnohodnotných forem práce za projev vstřícnosti firem vůči nezaměstnaným, museli bychom zapomenout, že k tomu dochází v situaci, kdy kapitál si přivlastňuje stále větší část národního produktu na úkor mezd. Dochází k tomu navíc v situaci, kdy řídicí pracovníci si ukrajují stále více z vyplácených mezd, a v situaci, kdy nejvyšší příjmové skupiny, tedy vlastníci a vrcholoví manažeři, nejrůznějšími způsoby „optimalizují“ (rozuměj: snižují) svůj příspěvek na financování služeb sociálního státu a veřejného sektoru.

Je pravda, že masová nezaměstnanost je od poslední čtvrtiny 20. století v ekonomicky vyspělých zemích tvrdou realitou. Absurdní ovšem je, že společnost, která z různých důvodů nedokáže zaručit lidem dostatek práce, zároveň vznáší požadavek, aby všichni její členové nějakou placenou formou pracovali. Výsledkem je právě šíření nejrůznějších forem práce neplnohodnotné, nejisté a špatně odměňované.

Zatímco velké části zaměstnanců je neplnohodnotná práce vnucena, firmy na ní mnoha způsoby vydělávají. Umožňuje jim výrazně snižovat náklady na pracovní sílu a tím zvyšovat zisky majitelů a akcionářů. Druhou stranou tohoto vývoje ovšem je, že k udržení své životní úrovně z roku 1973 potřebuje americký pracovník v polovině devadesátých let pracovat ročně o 245 hodin (tedy o šest a půl týdne) déle, než mu stačilo odpracovat počátkem sedmdesátých let (Lipietz 1998: 33).²⁴

Zároveň umožňuje flexibilizace obcházet zákoník práce mnohem snadněji, než je to představitelné u práce plnohodnotné. To jednak uvolňuje ruce manažerům při „aktivizaci“ zaměstnanců organizace, jednak degraduje pracovní podmínky dodavatelů a subdodavatelů.²⁵

A v neposlední řadě umožňují neplnohodnotné formy práce firmám profitovat ze sociálního státu, tedy z instituce, jež měla původně pomáhat ni-

²⁴ Již počátkem devadesátých let 20. století upozorňuje americká badatelka Juliet Schorová, že po iluzích šedesátých let o příchodu společnosti volného času zcela převládá trend opačný. Všichni, kdo mají nějakou práci, pracují denně, týdně, měsíčně, ročně i celoživotně stále déle. Na spodním konci stupnice výdělků nebývá přitom výjimkou ani kumulace tří až čtyř dílčích pracovních úvazků po deseti hodinách týdně. I když se Schorová domnívá, že více času stráveného v práci je daň za stále vyšší konzum, na několika místech knihy upozorňuje též na nárůst pracující chudoby. „Téměř třetina amerických dělníků pobírá mzdy, které je nemohou ani při plné pracovní době vymanit z chudoby. Musejí proto pracovat přesčas a mít alespoň dva pracovní úvazky (Schor 1992: 150).

²⁵ V souvislosti s „aktivizační“ funkcí manažerů bychom neměli zapomínat na to, že etymologie slova „management“ pochází z výrazu „manège“ jako místa, kde se drezírují zvířata (Gaulejac 2005: 33).

koliv podnikatelům, nýbrž sociálně potřebným. Firmy se mohou touto cestou ucházet o dotace ze strany státu. Přímo modelovým příkladem je dávka zvaná RMA (Minimální příjem za aktivitu) zavedená ve Francii roku 2004.²⁶

Tytěž firmy, které využívají nejistých forem práce k tomu, aby se snažely dostat ke státním dotacím, se snaží zbavit svého dílu plateb do veřejných pojistných systémů, z nichž jsou dotace financovány. Omezují a krátí tak svoji účast na financování „pracující chudoby“, kterou samy rostoucím tempem vytvářejí.²⁷

Ústup od plnohodnotné práce k různým formám práce nejisté je procesem, který lze neustále stupňovat a jehož konec není v dohledu. Jak s odzbrojující otevřeností konstatuje Robert Reich: „V určitém ohledu jsme opsali kruh a vrátili jsme se do raných stadií ekonomické historie, kdy lidé uzavírali smlouvy na provedení specifických úkolů. Samotná myšlenka trvalého pracovního místa je, historicky vzato, poměrně nová – a jak se ukázalo, má krátkou životnost. Dařilo se jí po dobu půldruhého století“ (Reich 2003: 153).

Nárůst sociální nerovnosti v postindustriální společnosti, na němž se výrazně podílejí nově zaváděné formy práce, je součástí hlubších celospolečenských změn – přechodu od pevných formálních organizací k síťovému uspořádání výroby zboží a poskytování služeb.

1.4 Úloha organizací při přechodu od nerovnosti k nesouměřitelnosti

V poslední čtvrtině 20. století se stále častěji hovoří o velkých změnách v organizační struktuře výrobních i dalších činností, které prý revolucionalizují celou společnost. Mluví se v této souvislosti o krizi fordismu a nástupu postfordistické společnosti.

26 Jedná se o pracovní kontrakt nabízený nezaměstnaným na dobu šesti měsíců s možností prodloužení maximálně o jeden další rok. Jde o práci na snížený úvazek 20 hodin týdně za zhruba polovinu minimální mzdy. Téměř celá tato částka je placena z veřejných prostředků, jež jsou převedeny zaměstnavateli jako subvence na mzdu. Dotyčný nedostává životní minimum od státu, tyto prostředky jsou předávány firmě, která mu je vyplácí za zpravidla podřadnou práci. Pokud by takovou práci nepřijal, hrozí mu pád do bíd. Jak podotýká Noelle Burgi, ve skutečnosti není RMA orientována na lidi nejméně zaměstnatelné, ale naopak na relativně nejlépe disponované nezaměstnané. Jen takové lidi firmy přijmou, pokud jim to stát subvencuje. Získávají tím pracovníky pro málo kvalifikované práce, které by za ty peníze nikdo nevykonával. Opatření, jež je vydáváno za prostředek aktivizace nezaměstnaných, tak pomáhá firmám, nikoliv nezaměstnaným (Burgi 2006: 197).

27 Právě osvobození od placení sociálního pojistného u nízkých mezd, k němuž došlo v roce 1993, umožnilo firmám najmout pro práci na omezenou pracovní dobu zhruba dva miliony žen. Byly vyřazeny z oficiálních statistik nezaměstnanosti, aby zvýšily počty chudých pracujících (Filoche 2008: 65).

Dříve těžkopádné firmy pronikavě zeštíhlují, rozkládají se na mnohem menší a mobilnější jednotky, které jsou schopny rychle a flexibilně využívat nových tržních příležitostí. Obrovité firmy minulosti přešly do podoby pružných sítí složených z malých, avšak vysoce kvalifikovaných jednotek, které si navzájem konkurují při produkci inovací. Přejít na síť umožňuje, aby stále méně zaměstnanců bylo v organizacích drženo ve stálém pracovním poměru a stále více jich bylo najímáno jen krátkodobě podle měnící se poptávky. Výsledkem této revoluce je prý přechod od organizované modernity k vyšší, méně byrokratické a tržně efektivnější společnosti. Síť v ní údajně působí jako demokratizující prvek, neboť nahrazují vertikální, pyramidální uspořádání horizontálním propojením volně kooperujících členů.

Málokdy spatřila světlo světa větší sociologická fikce. V tomto příběhu o zániku organizačních dinosaurů se účelové polopravdy mísí s naprostou lží. Ve skutečnosti nejsou při přechodu k postindustriální společnosti pevné organizace rušeny a nahrazovány měnlivými, autonomními a rovnostářskými sítěmi. Nejvyšší patra organizací přetrvávají a ponechávají si veškerou moc, vliv a majetek. Síťové uspořádání nižších pater umožňuje těm, kdo organizaci kontrolují, prudce zvyšovat jejich majetek a moc.

Jakým způsobem je tato realita zakrývána fikcí, je dobře vidět na výkladu Roberta Reicha. Tento americký odborník má nesporně pravdu, když konstatuje, že vysoce zhodnocující podnik se nepodobá pyramidě, nýbrž spíše pavoučí síti, v níž jen málo pracovníků působí ve stálém poměru a s pevným příjmem, naprostá většina úkonů se zadává smluvně externím jednotkám. Firmy se tak proměňují v jakýsi řetězec kontraktů. Reich se ovšem domnívá, že tento model zaručuje nejvýhodnější obchod pro každého z partnerů a zároveň vede k decentralizaci moci (Reich 1995: 113).

Ve skutečnosti síťové uspořádání firmám umožňuje pronikavě zvýšit asymetrii mezi stranami uzavírajícími formálně svobodné kontrakty a výrazně centralizovat moc v rámci firemních organizací. Nové formy organizace práce a výroby, jež jsou rozvíjeny od osmdesátých let 20. století, nejsou žádným přirozeným vyústěním vývoje vědy o řízení, či pouhým důsledkem rozvoje techniky a technologií. Jsou výsledkem orientace firem na maximalizaci krátkodobého zisku. „Stroje, technologie, know-how, kompetence, profese, továrny, zaměstnání, prostě vše, co bylo ještě nedávno nezbytné, se stále rychleji stává nepotřebným a je odhazováno v bláznivém běhu za světovou konkurenceschopností“ (Gaulejac 2005: 255).

Organizační změny sledují dvojí cíl: zvýšit produktivitu práce, a tím zisky majitelů a akcionářů, a omezit výskyt velkých a homogenních pracovních kolektivů, které fungovaly v dobách průmyslové výroby a které byly schopny vyvinout silný tlak na přerozdělení zisků. Tím má být zaručeno; že

se zvýší objem přidané hodnoty a zároveň bude oslabena pozice řadových pracovníků při rozhodování o jejím rozdělení mezi práci a kapitálem.

Přechod na síťové uspořádání tak ani v nejmenším neznamená konec organizované modernity. Znamená jen, že naprosto stejné cíle jako dříve jsou od nynějška sledovány poněkud jinými prostředky. Odtržení spodních pater výrobních organizací a jejich převedení na síťovou strukturu umožňuje firmám lépe plnit to, kvůli čemu vznikly – ve svém jádru hromadit maximum zisku, na periferii přesouvat maximum tržních rizik. Sítě do toho všeho nepřinesly méně hierarchie a více demokratičnosti. Přinesly pouze více nejistoty a spolu s ní umocnily nesouměřitelnost postavení jednotlivých smluvních partnerů.²⁸

Zatímco pevné formální organizace vcelku spojitě rozkládaly nerovnost a přenášely ji z osob na pozice, sítě podporují naprostou nesouměřitelnost postavení smluvních partnerů a přenášejí tuto základní asymetrii z pozic zpět na osoby. Je to dáno přímo logikou jejich fungování: periferním partnerům je přístup buďto umožněn, anebo zablokovan v závislosti na tom, zda přistoupí na podmínky partnerů dominantních. Právě sítě slouží k tomu, aby si ti, kdo kontrolují organizace, mohli monopolizovat zisky a vyloučit řadové zaměstnance z podílu na organizačních odměnách.

Cílem je přeměnit práci ve zboží podobně fluidní, jako je kapitál. Toho je dosahováno sezónním propouštěním, přeměnou plnohodnotné práce na práci překérní a převedením zaměstnanců na subdodavatele, dále ústupem od řady sociálních jistot a podmíněním zbylých sociálních práv ochotou vykonávat neplnohodnotnou práci. To vše umožňuje přenášet riziko od investorů a akcionářů, pobírajících vysoké prémie za údajnou ochotu riskovat, na ty, kteří jsou rizikům reálně vystaveni, i když za to žádnou prémii nedostávají (Husson 2006: 132).

Není sporu o tom, že na procesu individualizace práce a na síťovém uspořádání mohou někteří (zpravidla ti nejvýše kvalifikovaní) pracovníci vydělat. Pro další zaměstnance však tyto inovace přinášejí především znehodnocení jejich dosavadních kompetencí. A spolu s tím přinášejí výrazné oslabení kolektivních pojistných mechanismů, které tvořily páteř společnosti zaměstnání.²⁹

28 V jiné své práci to ostatně konstatuje sám Robert Reich: Firmy i neziskové společnosti horlivě převádějí „pevné“ náklady, jako jsou výplatní listiny, na náklady „pružné“, aby byly akceschopnější. V důsledku toho tak vlastně přesouvají ekonomická rizika a nejistoty trhu na své zaměstnance. Zaměstnanci se však musejí vyrovnat se svými vlastními „pevnými“ náklady, jako jsou účty za elektřinu a splácení hypoték (Reich 2003: 212).

29 Jak upozorňuje Robert Castel, individualizace pracovních kontraktů umožňuje, aby zaměstnanci se stejným statutem přestali být stejně sociálně kryti, a dává zaměstnavateli možnost ignorovat státem garantovanou minimální mzdu. Tím dochází k degradaci statusu zaměstnanců. Přechod na síťové uspořádání

Přechod firem na síťové uspořádání vede k dualizaci pracovních podmínek, k dualizaci statusu pracovníků i jejich příjmů. Firma si ponechává jádro vysoce kvalifikovaných zaměstnanců a za jejich ochotu flexibilně se přizpůsobovat úkolům jim dává relativní jistotu zaměstnání. Na periférii zaměstnance flexibilizuje tím způsobem, že je zaměstnává pouze příležitostně a v rychlém tempu je střídá. Střední vrstvy, jež tvořily většinu personálu organizací, jsou decimovány.³⁰

Přechod organizací na síťové uspořádání byl předznamenán desetiletí trvající kritikou dysfunkčnosti byrokracie. Vše ovšem nasvědčuje tomu, že hlavní provinění byrokratických organizací nespočívalo ve zkosnatělosti a oddělenosti, tedy v prvcích, na které upozorňovala kritika byrokracií zleva. Jejich největším hříchem bylo to, co levicové kritice uniklo a co pravice napadající organizační neúčinnost nepřiznávala: velké formální organizace nutily špičky hierarchie dělit se o firemní zisky se členy všech ostatních, spojitě uspořádaných organizačních pater. Navíc se velká část organizací proviňovala tím, že měly veřejný, nikoliv soukromý charakter.

Levicová ani pravicová kritika fungování (či spíše dysfunkčnosti) byrokracií nijak zvlášť neoceňovala skutečnost, že velké formální organizace sloužily vcelku spolehlivě jako stroje na snižování míry nejistoty, v níž se lidé v podmínkách modernity pohybují. Síťové uspořádání organizací distribuuje nejistotu vysoce selektivně. Snižuje ji pro ty, kdo zůstávají v jejich jádru, výrazně ji však zvyšuje pro všechny, kdo jsou odsunuti na periferii. Nejistota těch, které sítě odsunuly na periferii trhu práce, se neodráží pouze v jejich ekonomické situaci, ale má důsledky i pro jejich mimořádně slabou pozici na trhu s bydlením – nejsou schopni sami si bydlení pořídit a financovat. Existuje také úzký vztah mezi umístěním na sekundárním trhu práce a horším zdravotním stavem i ztíženým přístupem k takovým službám, jako je vzdělání, kulturní, sportovní a jiné hodnotné volnočasové aktivity, či možností nalézt zastoupení v politice (Lever 2001: 277).

Přechod organizací na síťové uspořádání souvisí na jedné straně s příchodem takzvané společnosti služeb, na straně druhé s poměry navozenými současnou fází ekonomické globalizace.

Ti, kdo hovoří o společnosti služeb jako o zcela nové a vyšší fázi vývoje ekonomiky, podléhají určité fikci. Prudký nárůst podílu lidí pracujících v nejrůznějších oblastech služeb není výsledkem jakési cílené snahy postavit ekonomiku na kvalitativně vyšší úroveň, zvýšit podíl kvalifikované práce

usnadňuje nahradit námezdní „nezávislími“, platit tedy jen přímou mzdu a vyhnout se placení pojistného (nepřímá mzda). To vede k likvidaci veřejných pojistných systémů (Castel 2009: 369).

³⁰ Jen v roce 1985 přišlo ve Spojených státech v důsledku fúzí a restrukturalizace firem o práci 600 000 manažerů střední úrovně (Newman 1988: 34).

v nabídce trhu práce, či dokonce učinit fungování ekonomiky ekologicky udržitelnějším. Nárůst podílu pracovníků činných ve službách je způsoben řadou faktorů, mezi nimi například masovým nástupem žen na trh práce v době, kdy v důsledku stagnace příjmů již není možno zabezpečit domácnost z jediného platu.

Výrazným faktorem nárůstu podílu služeb se stal také proces deindustrializace, kdy firmy v ekonomicky vyspělých zemích, které dříve investovaly do provozů doma a výrobky exportovaly, změnily taktiku a kvůli vyšší ziskovosti investují do provozů v cizině, aby následně výrobky dovážely. „Rozvoj služeb“ se pak stává vynucenou strategií v situaci, kdy zaměstnanost v průmyslu v dané zemi již rozvíjet nelze.

A konečně další faktor takzvaného rozvoje služeb souvisí právě s přechodem organizací na síťovou strukturu. Firmy oddělují řadu specifických a pomocných činností (např. dopravu, ostrahu, údržbu aj.) od kmenového jádra v rámci snižování počtu zaměstnanců a kvůli úsporám dosahovaným využíváním subdodavatelů. Charakter služeb tak rázem získávají aktivity, jejichž výkon se obsahově nijak nezměnil a které jako služby dříve vnímány prostě nebyly.³¹

„Služby“ se tak stávají jakousi zbytkovou kategorií, do které zahrnujeme vše, co nepatří do sektoru zemědělství, těžby ani průmyslu. Koncepty produktivity práce a ekonomického růstu, které byly vypracovány v souvislosti s primárním a sekundárním sektorem ekonomiky, mají v sektoru terciárním ne zcela zřetelný význam (Laville 2005: 113).

Jak nástup žen do práce, tak vývoz celých průmyslových odvětví do zemí s lacinější pracovní silou (deindustrializace), ale též vyčleňování obslužných a pomocných prací z firem způsobují, že produktivita práce a tempo jejího růstu je v oblasti služeb výrazně nižší než v klasickém průmyslu. Společnost služeb se tak místo jakési vyšší fáze vývoje ekonomiky stává příjmovou pastí pro rostoucí segmenty pracovní síly. Jejich příjmy se mohou udržet na úrovni průmyslové společnosti pouze pomocí vysoké míry přerozdělování mezi sektory ekonomiky. Jinak je většina pracovníků ve službách odsouzena k nízkým výdělkům. Přechod na síť tuto příjmovou past dále posiluje.

Ekonomická globalizace je z tohoto pohledu jen rozproštěním sítí v celoplanetárním měřítku. Umožňuje pevným jádrům korporací, které sídlí téměř výhradně v ekonomicky nejrozvinutějších zemích, rozmísťovat síť svých dodavatelů a subdodavatelů v zemích chudších. Nebývalá prostorová dis-

31 Jedná se zpravidla o aktivity s nižší produktivitou práce, či o aktivity (jako např. výzkum a vývoj), které by se zhodnotily teprve v dlouhodobější perspektivě, což nebývá pro majitele firem a akcionáře usilující o krátkodobý zisk příliš atraktivní.

perze ekonomických aktivit je tak doprovázena podobně nebyvalou koncentrací v oblastech kontroly, vlastnictví a přivlastňování profitu (Sassen 2001: 257). Také zde fungují sítě nikoliv jako prostředek demokratizace, nýbrž jako účinný nástroj koncentrace moci a jako nová a účinná forma kontroly.³²

Ze všech zmíněných důvodů je zavádějící mluvit o přechodu od organizací k sítím. Mnohem přesnější je hovořit o přechodu organizací na síťové uspořádání. Síťová restrukturalizace organizací nevede ke zmírnění základních mocenských asymetrií, pouze nahrazuje dosavadní určující osu nerovností (vrchol organizace versus její nižší části) novou mocenskou osou (centrum organizace versus periferní části sítí).

Tento přesun ovšem zároveň znamená přechod od pouhé nerovnosti k naprosté nesouměřitelnosti v rámci světa firem a ekonomiky. Velké formální organizace přispívaly ke sblížování sociálních světů. Jejich horní, střední a dolní části fungovaly v tomtéž režimu a na jejich činnost se přinejmenším formálně vztahovala naprosto stejná pravidla. Součástí těchto pravidel bylo stanovení podmínek, jejichž splnění umožňovalo přechod mezi jednotlivými patry spojitě organizační hierarchie. Vrcholek pyramidy odpovídal za fungování celku včetně zajištění podmínek pro činnost pater spodních. Pravidla určovala, v jakém poměru se budou různá patra hierarchie dělit o zisk, a jiná pravidla zase stanovila, v jakém rozsahu ponesou nadřazení odpovědnost za rizika, kterým musí každá organizace čelit, a jakým způsobem a v jakém rozsahu budou před riziky chránit ostatní členy organizace.

Přesun mocenské asymetrie do osy centrum versus periferie všechny tyto kvality a pojistky ruší. Pro jádro firmy platí jiná pravidla než pro ostatní účastníky. Ti, kdo v jádru firem působí, mají zcela jiný status a také příjmy naprosto nesrovnatelné s těmi na periferii dodavatelů a subdodavatelů. Na rozdíl od formálních organizací neexistují v síťovém uspořádání žádná pevná pravidla, která by umožňovala periferním dodavatelům stát se v rámci standardní kariéry členy firemního jádra. Centrum firmy ani v nejmenším nezodpovídá za podmínky vládnucí na periferii a nemá v popisu práce její ochranu. Právě naopak, součástí standardního postupu je přenos maxima tržních rizik z centra firem na jejich síťovou periferii.³³

Výsledkem všech těchto změn je obrovský nárůst míry nejistoty, které formální byrokratické organizace dokázaly čelit. V rostoucí nejistotě je sou-

32 Zatímco v roce 1983 mělo 500 největších nadnárodních firem obrát ve výši 15 % světového hrubého domácího produktu, o čtvrt století později pokrývaly už 40 % hrubého domácího produktu (Rothkopf 2009: 53).

33 Jak uvidíme v příslušné kapitole, ze sociálního hlediska má přenos tržní nejistoty z organizačních center firem na síťovou periferii podobu nebyvalého rozmachu takzvaných nových sociálních rizik.

zeno žít všem, kdo netvoří součást jádra velkých firem, ani nepatří do některého z veřejných sektorů stále ještě chráněných „byrokratickým“ státem.

Také ve formálních organizacích existovaly samozřejmě určité oblasti nebo zóny nejistoty. Bylo jich však relativně málo, takže byly vyhledávány jako vzácný zdroj těmi, kdo usilovali o posílení svého postavení v rámci celé organizace. Sloužily tedy spíše vzestupné mobilitě, než aby byly, jako je tomu dnes, doprovodem mobility sestupné.

Jak ukazují Crozier s Friedbergem, v rámci formálních organizací se zóny nejistoty různého typu vyskytovaly na všech patrech nebo úrovních, což lze považovat za jistý prvek demokratičnosti formálních organizací. Ve světě sítí je nejistota distribuována zcela odlišně. Působí jednosměrně, firemní centrum ji může podle svých potřeb dávkovat periferním dodavatelům a subdodavatelům a tím pro sebe míru tržní nejistoty výrazně snižovat.³⁴

Přechodem organizací na síťové uspořádání se nejistota stává součástí každodenního života. Její zcela účelové využívání mocnými na úkor zbytku společnosti je vydáváno za věčný, přirozený a neodstranitelný rys nové fáze vývoje modernity. „Modernizace“ se nám představuje jako přechod ze světa, jehož pravidla hry byla známá, do světa krajně nestabilního a nepředvídatelného, flexibilního a nejistého. Ve skutečnosti jde dnes méně o to, dokázat se adaptovat na jiný svět, ale spíše o to, akceptovat žití v trvalém přizpůsobování se rostoucí nejistotě (Gaulejac 2005: 164).

Dávkování nejistoty, jež se stalo „výrobním nástrojem“ ekonomicky silných subjektů, je ovšem velice nebezpečným prostředkem zvyšování soukromého zisku. Jak upozorňuje Louis Chauvel: „Destrukční a perverzní ideologie, které se vynořily mezi dvěma světovými válkami, se prezentovaly jako účinné nástroje k redukci nejistoty tváří v tvář světu, který se stal nepředvídatelný. Odtud jejich úspěch (Chauvel 2002a: XXXII).

34 Podrobněji o významu a fungování oblastí nebo zón nejistoty v rámci formálních organizací viz (Keller 2007a).

Kapitola druhá

Arogance financí

Krást je nebezpečné, nemáte-li už mnoho peněz.

Charles Wright Mills

Je silně zavádějící hovořit o dnešku jako o době přechodu od organizovaného modernity ke společnosti postorganizační, o konci organizovaného kapitalismu (Lash, Urry 1987), či o nástupu dezorganizovaného kapitalismu (Offe 1985). Kapitalismus je organizován podle stále stejných pravidel a sleduje stále tentýž imperativ. Je jím maximalizace soukromého zisku. Všechny „organizační revoluce“ a neustálý proud organizačních reforem chtějí dosáhnout stále téhož – zvýšit šance na privátní zisk tam, kde je ho již dosaženo, a zavést je tam, kde se zatím ještě nehospodařilo v soukromé režii. K tomu mají sloužit nové a nové vlny zeštíhlování sociálního státu a „modernizační“ reformy veřejného sektoru.³⁵

Přechod organizací na síťové uspořádání tento cíl v ničem nemění, pouze ho pomáhá dovedně zastírat. Za clonou vysoce proměnlivých, pružných a pohyblivých sítí probíhají procesy, které zvyšují nerovnoměrnost v rozdělování společenského bohatství. Součástí těchto procesů je postupující proměna veškeré reálné ekonomiky na pouhý přívěsek stále hazardnějších finančních operací. Podobně jako se ekonomika mění v pouhé odvětví finančnictví, má se sociální stát z nástroje na redukci sociálních rizik proměnit v nástroj na maximalizaci soukromého zisku. Školy se zase mají transformovat v ukázněného subdávatele nahrubo opracovaného lidského materiálu pro potřeby soukromých firem.

Pojem postindustriální společnost v této souvislosti spíše jen pomáhá zastírat skutečnost, že dvě skupiny kapitálu si vyměnily místo: kapitál průmyslový byl ve funkci tahouna ekonomiky nahrazen kapitálem finančním. Došlo k tomu ovšem v době, kdy hlavním poskytovatelem služeb byl spíše

³⁵ „Reforma“ je souhrnný název, pod nímž dochází k odbourávání sociálního státu, privatizaci veřejného vlastnictví a liberalizaci finančních a kapitálových trhů, stejně jako k erozi státních struktur a etablování podnikatelského hlediska jako nového světového názoru a všeobecně spásného učení (Liessmann 2008: 109).

sektor veřejný než soukromý. Stupňující se útoky na sociální stát dávají vědět, že finanční kapitál se s touto situací nehodlá smířit.

Ještě donedávna platily za vzor úspěšně se rozvíjející postindustriální společnosti Spojené státy. Málokdo tušil, do jaké míry se skutečným tahounem jejich růstu staly nezodpovědné spekulace privilegované oblasti ekonomiky služeb – sektoru finančnictví.

Finančnictví si v této zemi krok za krokem podřídilo ostatní domény ekonomického života a učinilo z nich pouhé součásti svého vlastního obslužného sektoru. Dokud tato velká bublina konce 20. a počátku 21. století nepraskla, věřilo se, že nafouklé úspěchy americké ekonomiky jsou dosaženy zásluhou tamějšího odbourávání sociálního státu nebo tamějšího systému vzdělávání a školství. Dnes už je po americkém snu. Přesto se dosud Evropa nemůže probrat z narkózy, do které byla uvedena neoliberalními recepty na zatlačování sociálního státu, stejně jako recepty na reformu systému vzdělávání podle amerického vzoru.

2.1 Proměna ekonomiky v odvětví finančnictví

Zvýšení podílu, který bohatí získávají z hrubého domácího produktu, a doprovodný pokles podílu nižších a středních vrstev (mimo jiné v důsledku prudkého nárůstu neplnohodnotných forem práce) vedly ke stagnaci příjmů nemalé části domácností ve Spojených státech i v zemích západní Evropy. Zaměstnanecké platy zde stagnují už po celou jednu generaci.³⁶

Ve stejné době, kdy mzdy rostoucí části běžných zaměstnanců jsou stlačovány údajně kvůli vyšší konkurenceschopnosti jejich firem, platy hrstky nejvyšších manažerů prudce narůstají kvůli jejich větší motivaci.

Také v tomto trendu jdou Spojené státy Evropě a světu příkladem. Jestliže počátkem devadesátých let 20. století pobíral špičkový manažer velké

³⁶ Podobně jako ve Velké Británii, také ve Spojených státech byl tento trend nastartován nástupem konzervativců na přelomu 70. a 80. let 20. století. Až do té doby byl v USA pokles příjmů zaměstnanců kompenzován vzrůstem přerozdělování v rámci sociálního státu, jak to dokládá následující tabulka.

Vývoj podílu práce a kapitálu na hrubém domácím produktu v USA (v procentech)

Rok	mzdy a platy	výdaje sociálního státu	hrubý podíl kapitálu	čistý podíl kapitálu
1950	58	8	34	16
1955	55	8	37	13
1965	54	11	35	12
1972	52	19	29	6
1980	51	19	30	5

Zdroj: Castells 1989: 230

americké firmy ročně tolik jako zhruba čtyřicet jeho zaměstnanců, v roce 2000 už měl na výplatní pásce příjem stejný jako více než čtyři stovky řadových pracovníků a tento nepoměr od té doby dále narostl.

Zároveň se celý sektor finančnictví svými příjmy rychle vzdaluje zbytku ekonomiky. Ve Spojených státech byla průměrná mzda ve finančním sektoru ještě v roce 1980 v zásadě stejná jako ve zbytku americké ekonomiky. Roku 2000 však už byla o šedesát procent vyšší. Naposledy existoval takový nepoměr před krizí roku 1929 (Saint Victor 2009: 125).

Tato rafinovaná dělba práce a příjmů vedla k tomu, že plných 95 % ze sumy více než jednoho trilionu dolarů, o kterou zbohatly Spojené státy za posledních třicet let, skončilo v kapsách pouhých pěti procent nejbohatších Američanů. Bezkonkurenčně mezi nimi dominují vedoucí činitelé bankovního sektoru.

Na jedné straně se hromadí tak obrovské finanční přebytky, že firmy a banky už nemají v reálné ekonomice příliš prostoru, kam je investovat. Na straně druhé vede stagnace příjmů z práce k rostoucímu zadlužování obyvatelstva, jež postupuje tempem stále rychlejším.³⁷

Tlak na zadlužování domácností přímo souvisí s existencí obrovských finančních přebytků, jež nelze dostatečně výnosně investovat do výroby zboží a poskytování služeb. Jestliže rostou příjmy majitelů a akcionářů velkých firem na úkor pracovníků, jejichž reálná kupní síla stagnuje, pak domácnosti s nízkými příjmy nemohou v dostatečném míře nakupovat zboží a služby těchto firem. Ne všechno je možno vyvézt do ciziny, a tak se řešením stává právě zadlužení domácností. Splátky úroků z těchto dluhů přinášejí další obrovské zisky finančnímu sektoru.

Problém, kam investovat zisky nejbohatších, tím ovšem jen dále narůstá. Jeho domnělým řešením se stal „kasinový kapitalismus“. Velké kapitálové rezervy byly vrženy do víru spekulací, ze kterých – pokud jde všechno dobře – lze získat nekonečně více než z obyčejné výroby věcí a z poskytování běžných služeb.

Od sklonku sedmdesátých let 20. století se tak postupně měnilo postavení bank a dalších finančních institucí. Předtím fungovaly jen jako nepostradatelný doplněk sektoru výroby. Po finanční stránce zabezpečovaly fungování reálné ekonomiky. Postupně se však jednotlivé firmy a celé koncerny stávají pouhými pěšáky na šachovnici v luxusním kasinu otevřeném dvacet čtyři hodin denně. Počínaje osmdesátými lety skupují finanční ústavy velké

37 Úhrnný dluh domácností, bank, firem a států v USA již přesáhl hrubý domácí produkt vytvořený za jeden rok všemi zbylými zeměmi planety (Foster, Magdoff 2009).

podniky, aby je „zeštíhly“, tím krátkodobě dosáhly nárůstu cen akcií a okamžitě je zase prodaly dále.³⁸

Namísto podnikatelské logiky usilující více o dlouhodobý rozvoj firmy než o rychlý profit nastupuje logika krátkodobosti založená na stále odváznějších a stále riskantnějších finančních spekulacích. V této hře mají váhu pouze bezprostřední výsledky. Dlouhodobé strategie jsou považovány za přílišný hazard a jsou „trhem trestány“.

Funkce firem už nespočívá ve vytváření bohatství pro celou společnost, v růstu zaměstnanosti, či v posilování sociální koheze, nýbrž výhradně v tvorbě zisku pro malé skupinky spekulujících akcionářů.³⁹ Vedení firem je zde v podstatě jen od toho, aby akcionářům zajišťovalo minimálně 15% zhodnocení cen jejich akcií, neboť investoři požadují z peněz investovaných do výroby a služeb takový výnos, jako kdyby investovali přímo do finančnictví (Gaulejac 2005: 26).⁴⁰

Kvůli tomu musejí být likvidovány sektory, o jejichž rentabilitě vzniknou pochybnosti. Další sektory je nutno koncentrovat kvůli redukci nákladů, vztah vůči zaměstnancům je třeba bezezbytku podřizovat imperativu rychle se měnících burzovních kurzů. V tomto novém světě ekonomiky už práce není brána jako zdroj bohatství, ale jen jako obtížný náklad, který je zapotřebí neustále snižovat. Je to svět, ve kterém zvyšování produktivity nijak nebrání v propouštění, ve kterém akcie stoupají a klesají bez zjevné vazby na výkony dotyčných firem a ve kterém jsou podniky zavírány, i když jsou rentabilní.⁴¹

Spolu s tím, jak získávají nadvládu nad výrobou, daří se největším finančním institucím zbavovat se postupně všech pojištěk, které po zkušenostech z velké ekonomické krize třicátých let regulovaly jejich provoz. Vývoj ve Spojených státech šel opět příkladem.

38 Modelovým případem tohoto způsobu „podnikání“ je činnost společnosti Leverage Buy Out (LBO) založené v roce 1976 bankéřem Jerome Kohlbergem. Společnost koupí firmu řekněme za miliardu dolarů, přičemž sama investuje pouze desetinu této sumy, zbytek peněz si půjčí. Úroky z těch půjček jsou hrazeny nikoliv z jmění a zisků vlastní společnosti, nýbrž z výnosu akcií zakoupené firmy. Aby byl výnos dostatečný, je nutno srážet platy zaměstnanců koupené firmy radikálním omezením dlouhodobějších investic a prodejem částí firmy. Zhruba po třech letech je takto restrukturovaná firma opět prodána, řekněme za sumu 1,1 miliardy dolarů. Po splacení zapůjčených 900 milionů dolarů (úroky byly hrazeny z výnosu akcií) zbývá společnosti LBO 200 milionů dolarů. Její zisk tedy činí rovných sto procent. Horizont takového „podnikání“ se omezuje na měsíce, maximálně na několik málo let (Quatrepoint 2008: 72).

39 Podniky už nadále nemusí být odpovědné ani vůči zaměstnancům, ani vůči společnosti a veřejnosti vůbec. Jedinou jejich povinností je maximalizovat hodnotu akcií pro investory (Reich 2003: 124).

40 Požadavek akcionářů na patnácti- až dvacetiprocentní zisk je mnohem vyšší než tempo produkce zboží a služeb měřené růstem hrubého domácího produktu. Pokud by tento trend pokračoval, pak by časem skončil všechen národní majetek v rukách držitelů kapitálu (Husson 2006: 133).

41 Když firma Danone zavřela svoji továrnu v Calais, dostali zaměstnanci spolu s vyzněním o propouštění zároveň diplomu za vynikající práci. Šlo o „ofenzivní propouštění“, které má předjímat vývoj trhu (Gaulejac 2005: 134).

Od konce osmdesátých let a v průběhu let devadesátých se americkým bankám podařilo „deregulovat“ své operace způsobem, který jim umožnil zavádět na trh stále riskantnější bankovní produkty.⁴² Jedná se především o takzvanou „sekurizaci“ (ve Francii zvanou „titrizace“), kdy poskytnutý úvěr je převeden do podoby cenného papíru a prodán bankou dále. Výhoda je evidentní: namísto toho, aby banka nesla riziko úvěrů, které poskytla, rozkládá toto riziko na ty, kdo cenné papíry tohoto typu kupují, tedy na jiné banky, na různé fondy, pojišťovny i jednotlivce. Méně evidentním bylo úskalí tohoto počínání – riziko nesplacenosti poskytovaných úvěrů tímto způsobem vůbec nemizí, pouze se rozkládá mezi další a další účastníky finančního trhu spolu s tím, jak se prodlužuje řetězec mezi bankou, jež úvěr poskytla, a těmi, kdo si její nový finanční produkt koupili. Přenos rizika umožnil bankám zvyšovat půjčky do obhlédných rozměrů, aniž musely proporcčně navyšovat svůj kapitál (Bourguinat, Briys 2009: 31).

Tak vznikl nový finanční svět, ve kterém „riziko bylo sňato z bank a rozloženo na všechny takovým způsobem, že nakonec nikdo nevěděl, kde vlastně je“ (Engdahl 2009: 348).

Banky se pokusily vytvořit jakési spekulativní perpetuum mobile. Protože úvěry, které poskytly, okamžitě „výhodně“ prodávaly dále, nemuselo je vůbec zajímat, zda klienti jsou schopni poskytnuté úvěry splácet. Noví nabyvatelé po celých stovkách a tisících vázali úvěry různé bonity do balíčků podle matematických receptů, které byly teoreticky naprosto dokonalé, ovšem pouze za tu cenu, že důsledně abstrahovaly od vlastností reálného světa.

Po několik let tento systém přinášel zúčastněným finančním institucím mnohamiliardové zisky. Čím více úvěrů banky vytvořily, tím více prostředků na další nekryté půjčky měly. Za takto vzniklé cenné papíry ručily pak další banky, které časem už nebyly schopny svým kmenovým jměním splatit ani jedno jediné procento z toho, co měly garantovat. Vládou pověřené agentury udílely přitom těmto produktům stále ta nejvyšší ohodnocení. Byly za ně placeny přímo bankami, které s nedobytnými úvěry obchodovaly. Spekulační rakovina se šířila spolu s tím, jak byly nekryté cenné papíry masově používány při vydávání dalších úvěrů, při nákupu firem a při vytváření stále spekulativnějších finančních derivátů.

Ke spuštění krize došlo v okamžiku, kdy se prokázalo, že lidé, kteří získali od renomovaných bank vysoké úvěry na pořízení vlastního domu i pře-

42 Definitivním průlomem v tomto trendu bylo zrušení tzv. Glass-Steagall Act v roce 1999. Tento zákon z roku 1933 reagoval na velkou hospodářskou krizi tím, že blokoval řadu nejriskantnějších a nejpochybnějších bankovních transakcí. O vývoji deregulace bankovníctví za éry Billa Clintona a Alana Greenspana viz (Engdahl 2009).

sto, že se dobře vědělo, že je nebudou schopni splácet, skutečně nebyli schopni své úvěry splácet.⁴³

Celé to má svoji hlubší logiku. Jakmile se poměr sil při rozdělování vyrobeného bohatství přiklonil na stranu nejbohatších skupin a jejich firem, vedlo to k nahromadění takových finančních přebytků na tomto pólu společnosti, že bylo zhora nemožné nejen je utratit v luxusní spotřebě privilegovaných, ale dokonce je ani uplatnit formou investic do reálné ekonomiky. Při stagnaci a poklesu kupní síly obyvatelstva a při konkurenci laciné pracovní síly z chudších zemí by nepřinášely investorům dostatečně vysoký zisk.

Peníze byly tedy přesunuty do oblasti finančních spekulací, kde slibovaly dokonce ještě vyšší míru zhodnocení než ve vojenském průmyslu a v obchodu se zbraněmi. Zde se měly rozmnožovat za jakoukoliv představitelnou mez. Svět financí se tak stále více odděloval od reálné ekonomiky a vytvářel spekulární bubliny, například právě onu hypoteční, která se tak smutně proslavila.

K obrovskému předlžení domácností především stavebními hypotékami došlo v zásadě proto, že finanční kapitál potřeboval jinou bublinu ke svému růstu poté, co roku 2001 praskla bublina internetová. Protože střední vrstvy v USA neměly po dvaceti letech stagnace svých mezd a platů dostatečné úspory, nabídli jim zadlužit se více než obvykle. Spotřeba díky tomu stoupla, aniž bylo třeba zvedat platy, a tedy zvyšovat inflaci. Lidé se zadlužovali a byli si jisti, že kdykoliv mohou splatit své dluhy prodejem domu za dvojnásobek nebo trojnásobek jeho kupní ceny. Když pak všechno prasklo, šly ceny domů prudce dolů, takže ani jejich prodej by nebyl schopen vzniklé zadlužení splatit (Saint Victor 2009: 136).

V rámci takového systému není možno spekulární bubliny jednoduše propíchnout. Ještě dříve, než samy splasknou, je nutno pokusit se přelít peníze z nich tam, kde budou méně ohroženy. Protože v reálné ekonomice už příliš místa není, děje se to tak, že se na jiném místě nafoukne bublina o něco větší. Ti, jejichž peníze do ní dorazí včas, mohou na tom obrovsky vydělat.

Snahy o regulaci finančnictví mají v tomto systému pranepatrnou šanci na úspěch. Taková regulace by snižovala příležitosti těch největších majetků růst ještě rychleji než doposud. Pro jejich haldy peněz by pak nebylo už naprosto žádné využití. Nelze je rozpouštět v platech mizerně placených zaměstnanců, či injekcemi do beznadějně podvyživeného veřejného sektoru. To prvé by „ohrozilo konkurenceschopnost firem“, to druhé by snížilo investiční příležitosti pro soukromé fondy v oblasti zdravotnictví, školství, vězeňství, sociální péče apod.

43 V žargonu bankéřů se těmto klientům říkalo NINA (No Income, No Assets – žádný příjem, žádný majetek). Agenti, kteří je umluvili k přijetí kreditů a pomáhali jim vyplňovat příkrášlená prohlášení o majetkových poměrech, dostávali od svých bankovních ústavů vysoké odměny.

Zde se ukazuje, nakolik provázány jsou ve skutečnosti všechny tři formy zvyšování nerovností v současné ekonomicky vyspělé společnosti. To, co se ušetří na platu zaměstnanců, zvyšuje zisky podnikatelů a akcionářů. Část z tohoto nárůstu zisku je převedena do odměn horních manažerů. Současně sílí tendence snižovat podíl majitelů, akcionářů i horních řídicích pracovníků na financování sociálního státu. To prohlubuje krizi sociálního státu, jež je využita k převzetí veřejného sektoru do soukromé režie těmi, kdo jinak marně hledají pro své rostoucí bohatství využití. Privatizace veřejného sektoru se stává poslední velkou příležitostí umístit své peníze někam, kde přinesou ještě více peněz.

V systému nafouknutém až k prasknutí stále vydatnějšími spekulativními bublinami je naprosto logické, že „světový trh táhne růst, ale ničí zaměstnání, umožňuje financovat ekonomiku, ale omezuje prostor pro státní rozpočty, násobí bohatství, ale zvyšuje neúnosně míru sociální nerovnosti (Fitoussi, Rosanvallon 1996: 10).

2.2 Sociální stát ve službách zisku

Ideologové hájící zájmy horních vrstev všemožně brojí proti sociálnímu státu. Jejich úmyslem ovšem není tuto instituci zcela zrušit a odstranit. Ve skutečnosti nemají nic proti sociálnímu státu za podmínky, že jeho chod budou financovat výhradně vrstvy střední.

Z takového sociálního státu mohou i ti nejlépe situovaní naopak vydatně profitovat. Zajišťováním sociálního smíru garantuje jistotu pro investory. Zajištěním minimálního zabezpečení populace odvrací hrozbu, že ti nejchudší budou roznášet nakažlivé nemoci a krást z hladu. Sociální stát je užitečný, protože zahlazuje ty nejhorší důsledky sociální devastace, působené ekonomickými principy, které prosazují ti, kdo sociální stát řídí. Především však existence sociálního státu živí nekonečné spory mezi těmi, kdo jsou na tom jakžtakž dobře, a těmi, kdo jsou na tom vyloženě špatně, tedy mezi středními a dolními vrstvami.⁴⁴

Naznačili jsme, jak se veškerá ekonomika postupně proměňuje pouze v jakési vedlejší odvětví všemocného finančního sektoru. Jednotlivé firmy v tomto systému slouží jen jako více nebo méně vhodné nositelé zvyšování

⁴⁴ Neoliberální politici redukovují daňovou povinnost pro bohaté a požadují zrušit minimální mzdu, aby firmám umožnili platit zaměstnancům co možná nejméně. To vede k tomu, že stále větší podíl daní platí střední vrstvy. Střední vrstvy neobviňují bohaté, že se z placení vylekli. Zlobí se na ty pod sebou, že na ně musejí přispívat. Pomocí čistě fiskálních opatření jsou mocenské elity schopny tuto zlobu středních vrstev přesně dávkovat a regulovat. A hlavně – odvracet ji od sebe.

vání zisku akcionářů. Pokud lze zisk výrazněji zvýšit investicemi do některé z virtuálních bublin, dává se jim přednost před investováním do výroby zboží a poskytování služeb.

Firmy mohou přilákat pozornost bohatých akcionářů nejsnáze tím, že jim nabídnou zisky co možná nejvyšší, a přitom ve srovnání s finančními bublinami méně nejisté. Součástí této firemní strategie je přenos nákladů na reprodukci pracovní síly jednak na samotné pracovníky, jednak na sociální stát.⁴⁵

Odtud také plyne jejich schizofrenní postoj k sociálnímu státu. Firmy potřebují sociální stát k tomu, aby pomáhal zaměstnancům v havarijních životních situacích. Má je zastoupit při reprodukci pracovní síly všude tam, kde nízký příjem z ekonomické činnosti na to nestačí. Zároveň se však tytéž firmy zdráhají přispívat na financování chodu sociálního státu.

Tak vzniká souběžný tlak na dvojí minimum: Od osmdesátých let 20. století se v jednotlivých zemích Evropy prosazuje ze strany firem tlak na minimalizaci příjmů zaměstnanců. Ruku v ruce s tím se vynořuje ze strany státní moci politika „sociálního minima“, neboť ze snižujících se příspěvků nelze garantovat velkorysejší sociální zajištění. V podstatě tak má být Evropě implantován původně americký vynález trvale překerní práce – pracující chudoby (*working poverty*).

Souvisí to s vlnou masové nezaměstnanosti, která začala Evropu zaplavovat od let sedmdesátých. Zatímco do té doby byli na minimální sociální dávky odkázáni pouze ti, kdo si z nejrůznějších důvodů neplatili pojistné, nyní jsou minimální dávky ordinovány všem, kdo jsou delší dobu bez práce. A to zcela bez ohledu na to, jak dlouho si předtím na sociální pojištění přispívali. Zároveň jsou tito lidé tlačeni k tomu, aby přijali jakoukoliv práci, tedy vesměs práci na snížený pracovní úvazek, práci časově omezenou, krátkodobý zástup za jiného pracovníka apod.⁴⁶

Protože neplnohodnotné pracovní kontrakty srážejí příjmy domácností hluboko k hranici bída, jsou zcela běžně doprovázeny nárokem na minimální sociální dávky.⁴⁷

Tento souběh mizerně placené práce a doplňkových sociálních dávek umožňuje firmám zabít dvě mouchy jednou ranou. S odvoláním na svoji

⁴⁵ Jak konstatuje Luc Boltanski, to prvé, tedy přesun nákladů na reprodukci přímo na pracovní sílu, vede k prohlubování nerovností mezi pracovníky. To druhé, neochota přispívat na financování výdajů sociálního státu, vede ke zvyšování fiskálního tlaku na zaměstnance (Boltanski, Chiapello 1999: 338).

⁴⁶ V Evropských úmluvách se hovoří pouze o nutnosti zvýšit míru zaměstnanosti, aniž se zmiňuje obsah práce, pracovní podmínky a výše mzdy. Snížení nezaměstnanosti tak doprovází rozvoj chudoby (Lévy 2003: 66).

⁴⁷ Američan pracující na plnou pracovní dobu za minimální plat vydělá měsíčně sotva 700 dolarů, což je o 20 % méně, než kolik činí práh chudoby pro tříčlennou rodinu (Wacquant 2004: 98).

globální konkurenceschopnost se dožadují toho, aby za práci mohly platit co nejméně. Současné ale nemají žádný zájem na poklesu kupní síly v zemi, kde právě působí. Souběh nízkých mezd a minimálních sociálních dávek jim umožňuje snižovat náklady na práci, aniž by to zcela eliminovalo kupní sílu obyvatelstva.

Tímto způsobem vlastně dotují zaměstnanci a daňoví poplatníci provoz soukromých firem. Kupní síla je udržována na určité výši pomocí sociálních transferů, tedy prostřednictvím daní a pojistného, z jejichž placení jsou samotné firmy ve stále větším rozsahu osvobozovány.

Zároveň slouží minimální sociální dávky k rozbití klasického námezdního poměru. Ten předpokládal, že odměna za práci bude natolik vysoká a do té míry provázaná s pojistnými systémy, že bude spolehlivě ochraňovat zaměstnance před sociálními riziky. Především měla umožňovat plnohodnotně se pojistit pro případ ztráty práce.

Od počátku osmdesátých let 20. století dochází v nejvyspělejších zemích Evropy k výrazným změnám právě ohledně zajištění v nezaměstnanosti. Už nejde o to, zajistit lidem bez práce důstojný příjem po dobu, než si najdou práci novou. Prioritou se stává co možná nejvíc snížit objem výdajů na nezaměstnanost. Výše dávek v nezaměstnanosti je odpojena od vývoje platů a mezd. Výše poskytované podpory přestává mít vazbu na výši příjmu pobíraného před ztrátou zaměstnání. Snižuje se doba pobírání podpory. Nárok na ni je podmíněn tzv. „aktivizací“ nezaměstnaného, což v podstatě znamená, že „úředníci šikanují nezaměstnané, aby si hledali práci, když oni sami jim žádnou najít nedokáží“ (Lévy 2003: 80).

Obvyklé neoliberální úvahy o líných pracujících a o zneužívání sociálních dávek nebyvají sice podloženy empirickými studiemi a tvrdými daty, zato však spolehlivě slouží k tomu, že z nástrojů sociální ochrany se stává prostředek na reorganizaci trhu práce.

Stále větší počty lidí jsou nuceny přijmout některou z širokého vějíře neplnohodnotných forem práce (anebo se zapojit do nejednou vysoce sporných rekvalifikačních kurzů) s tím, že nízký příjem za tuto aktivitu bude doprovázen právě jen minimálními sociálními dávkami.

Vztah mezi příjmem z práce a sociálním zajištěním se obrací. Místo toho, aby byl solidní příjem zdrojem solidního zajištění, je minimální sociální zajištění podmiňováno ochotou vzít i špatně placenou práci. Z takzvané flexibilizované práce se stává v podstatě forma nucené práce určená pro ty, kdo pobírají sociální dávky. To je skutečná podstata „aktivizace pracovní síly“.⁴⁸

⁴⁸ Do některých evropských zemí, např. do Německa, již dorazil ze Spojených států další extrémně degradující nástroj „aktivizace“ nezaměstnaných. Jedná se o takzvaný „Null-Euro-Job“. Zprostředkovatelská

Otevírá se tak začarovaný kruh pracující chudoby: Neplnohodnotné formy práce umožňují zaměstnavatelům snižovat sociální pojistné. To vede k redukcí zdrojů, z nichž je financováno vyplácení sociálních dávek. Pokles sociálních dávek je využíván jako bič, který další a další pracující nutí vzít jakoliv špatně placenou práci, tedy práci, ze které není možno platit pojistné...

Jsou používány nejrůznější metody, jež mají umožnit státu ušetřit na již přiznaných sociálních dávkách. Například ve Velké Británii patří k povinností nezaměstnaných vést si deníček, ve kterém denně zaznamenávají počet dopisů, které odeslali firmám s žádostí o práci. Pouze první tři měsíce mají možnost oslovovat jen ty firmy, v nichž by mohli uplatnit svoji kvalifikaci. Od čtvrtého měsíce musejí už brát všechno. Pokud kontrolor zjistí nízkou frekvenci korespondence, následují sankce. Podpora v nezaměstnanosti může být odebrána na dva až šestadvacet týdnů, podle míry provinění. Za provinění ze strany žadatele o práci se nově považuje také to, jestliže se „nehodně chová“, anebo má příliš dlouhé vlasy.

V Belgii a v Německu kontroloři zkoumají v koupelnách nezaměstnaných, kteří pobírají některou ze sociálních dávek podmíněnou materiálními poměry, zda nemají na policice nepřiměřeně vysoký počet zubních kartáček. Ty slouží jako důkaz rozmařilosti. Ve Francii je oblíbeným místem kontrolorů lednička. Přítomnost jediné nádoby na máslo v bytech, kde podnájemník sdílí spížírnu se svým bytným, je důvodem k podezření, že se s ním o máslo dělí, a tedy že není zcela bez prostředků.⁴⁹

Mnoho podobných příkladů ilustruje proces zásadní proměny, kterou prochází evropský sociální systém. Zatímco ve třiceti poválečných letech bylo úkolem tohoto systému chránit zaměstnance před nahodilostí trhu a zvláště trhu práce, nyní má naopak sloužit k poddajnému a co nejúplnějšimu přizpůsobování pracujících všem tržním nahodilostem. Sociální systém se tak stává tichým komplicem přenosu maxima tržních nejistot z firem na pracovníky.⁵⁰

agentura (v Německu zvaná Friendly Service) dodává supermarketům pomocníky, kteří u pokladny ukládají zboží do tašek zákazníků. Supermarket platí agentuře za tyto osoby tři až pět eur na hodinu. Aktivizované osobě náleží pouze spropitné zákazníků a naděje, že jí nebudou sníženy sociální dávky.

49 Některé příběhy jsou jako z Kafkových románů. Např. poté, co francouzští kontroloři v bytě osamělé matky zjistili, že jí někdo zadarmo spravil umyvadlo, odebrali jí dávky, neboť se tím podle nich prokázalo, že nežije sama. Po celé Evropě se stal známým případ jistého pracovního úřadu v Německu, který vydal zhruba 100 000 marek (tedy asi 50 000 eur) na platby soukromé detektivní kanceláři. Jejím úkolem bylo sledovat nezaměstnaného a zjistit, zda je skutečně natolik invalidní, jak uvádí. Po měsících slídění detektivové invaliditu dotyčného žadatele o sociální dávky potvrdili. Množství podobných příkladů toho, jak se dnes ve vyspělých demokraciích zachází s nezaměstnanými, obsahuje práce (Lévy 2003).

50 V rovině ideologické je ovšem tento posun zdůvodňován nutností vázat poskytovanou pomoc na ochotu sociálně potřebného člověka zasloužit si pomoc vlastní prací. Tuto zásadu, která se stala politicky velice vlivnou, razil jako jeden z prvních ve své jinak myšlenkově nepřítisť bohaté knize americký politolog Lawrence M. Mead (1986).

Sociální systém však má posloužit maximalizaci soukromého zisku ještě i dalším způsobem. Každoročně proteče spousta peněz docela bez užitku veřejnými rozpočty. Tady na ně vlivné finanční skupiny zatím nedosáhnou, a proto je třeba tyto toky vhodně přesměrovat. Nejkratší cestou k tomu je „modernizace“ sociálního státu.

Proč je nutno sociální stát zmodernizovat? Protože na jeho provozování není dostatek financí, zatímco na jiných místech se hromadí tolik peněz, že pro ně soukromí investoři marně hledají využití.

Přiškrcování toku peněz do veřejného sektoru, z něhož je vyživováno zdravotnictví, školství, sociální péče nebo průběžné penzijní systémy, není výsledkem náhodného souběhu okolností. Je součástí strategie, která má doširoka otevřít tento prostor soukromým iniciativám.

Prohlubující se chudoba veřejného sektoru je jen druhou stranou obrovských příležitostí, které se otevírají byznysu s našimi strachy a obavami ze stáří a z nemoci a také z naší touhy dopřát svým potomkům stejné, či vyšší vzdělání, než jaké máme sami.

Finančním institucím chudoba veřejného sektoru v zásadě vyhovuje. Zdloužený stát je nucen si půjčovat u bank. To znamená, že peníze, které bohatí odmítají odevzdat státu formou daní, mu ochotně půjčují jako věřitelé. Čím méně mu odevzdají na daních, tím výhodněji mu mohou půjčovat. Část toho, co státu půjčí, dostanou navíc zpět formou těch státních výdajů, z nichž mají také oni užitek. Za poskytování těchto služeb také pro sebe si tak nechají státem zaplatit i s úroky. Navíc mají u státu peníze jistější než kdekoliv jinde. Státy jsou pro finanční kapitál naprosto ideálními klienty (Bihl 2007: 40).

Privatizace veřejného sektoru, která je reakcí na prohlubování jeho chudoby, pak plní dvojí účel. Rozšiřuje pole pro zhodnocování kapitálu a kromě toho rozpouští tradiční bašty organizovaných zaměstnanců veřejného sektoru, kteří se rozptylují do množství konkurujících si firem, takže si mohou navzájem srážet příjmy.

Právě souběh minimální mzdy (snížení „příliš vysokých nákladů na práci“) a minimálního sociálního zabezpečení (ukončení „přehnané ochrany pracovní síly“) je podstatou amerického modelu *Workfare*.

Jde o veřejné programy, jež nutí uživatele pracovat, chce-li pobírat alespoň minimální sociální dávky. V tomto systému tedy dřívější zaměstnání, z něhož bylo odváděno pojistné, již nezaručuje nárok na sociální práva. Při ztrátě práce je naopak nutno přijmout jakoukoliv jinou práci, aby mohl člověk pobírat elementární sociální podporu.⁵¹

51 Režim *Workfare* v zásadě znamená, že sociálně potřebný člověk je nucen vzít jakoukoliv práci pod hrozbou ztráty nároku na pomoc. Uplatňuje se souběžně se systémem *Learnfare*, který stanoví, že pod-

Cílem režimu Workfare, jenž začal být teoreticky rozpracováván v sedmdesátých letech 20. století, poté testován v osmdesátých letech ve vybraných městech USA a Kanady, aby pak byl v letech devadesátých realizován na celostátní úrovni, není jen přinutit nezaměstnané vzít jakoukoliv práci. Jde také o výstrahu těm, kdo zatím ještě dobře placenou práci mají. Především však slouží k přenesení viny za ztrátu práce na samotného nezaměstnaného. V situaci, kdy firmy nemají zájem zaměstnávat velkou část pracovníků dlouhodobě, se ztráta zaměstnání přičítá na vrub právě těmto pracovníkům, jejich nedostatečné motivaci a nízké míře nasazení. Zároveň mají být ti, kdo namísto plnohodnotné práce dostali již jen náhražku, vděční za to, že alespoň nějakou práci – a tedy přístup k minimálním sociálním dávkám – přece jen mají (Wyss 2007: 12).

V zásadě vychází režim Workfare z filozofie, podle níž ten, kdo pracuje, nepotřebuje výraznější sociální zajištění, zatímco ten, kdo nepracuje, si žádné sociální zajištění nezaslouží.

Hlavní význam Workfare leží v rovině ideologie. Tento model zbytkového sociálního zajištění slouží k tomu, aby ti, kdo nejvíce doplácí na poměry v globalizované ekonomice, byli obviněni z lenosti a neschopnosti. Nesou vinu nejen za svoji vlastní bídu, ale v jistém smyslu i za nízkou konkurenceschopnost celé země.

Jednou z hlavních příčin nezaměstnanosti je v optice Workfare existence minimální zákonem garantované mzdy, jež sloužila v keynesiánské ekonomice k udržování kupní síly obyvatelstva.⁵²

Pokud není možno minimální mzdu přímo zrušit, lze její ustanovení obejít. Děje se to rušením povinnosti zaměstnavatele platit pojistné u nejnižších mezd, uzavíráním smluv na dílčí pracovní úvazek (zejména u žen a mladých lidí), ale také formou stáží a rekvalifikací, na které zaměstnavatel dostává dotace ze sociálního fondu proto, aby byl ochoten zaměstnat lidi alespoň za část mzdy, apod. V praxi to znamená, že soukromé firmy jsou dotovány z peněz určených pro chudé.⁵³

mínkou pomoci je zapsat se do jakéhokoliv kurzu, i když nevede k práci. Jak konstatuje Kurt Wyss (2007), často jsou lidé v rámci těchto režimů nasazováni na pomocné úklidové práce v obcích, které nemají v důsledku krácení daní peníze na vyplácení normální mzdy. Lidé stigmatizovaní jako odpad se zabývají úklidem odpadu. Ve stejné práci si Wyss všímá drezúry, kterou nezaměstnaní v režimu Workfare procházejí. Na počátku rekvalifikačních školení je jim zdůrazňováno, co všechno neumějí. Poté jsou zařazeni na výkon podřadných prací v obci. Vrcholem jejich „kariéry“ je umístění do dočasného pracovního místa v soukromé firmě, které je dotováno státem. Protože do těchto programů jsou vybíráni jen ti nejzpůsobilější z nezaměstnaných, zkresluje to vyhodnocování úspěšnosti zmíněných programů.

52 Podle Alaina Bihra se tím v zásadě říká, že lidé mají mít jen takovou možnost jíst, bydlet a šatit se, jaká nejlépe vyhovuje zhodnocování kapitálu. Snahy zrušit minimální mzdu podmiňují šanci na přežití lidí potřebami valorizace kapitálu (Bihl 2007: 212).

53 Ve Francii hraje tuto roli již zmíněný systém RMA (Minimální příjem za aktivitu). Dávka životního minima ve výši 433 eur je dána zaměstnavateli jako subvence na mzdu. Zaměstnavatel ve mzdě doplatí kli-

Ukončení „přehnané ochrany pracovní síly“ je zacíleno především na podpory v nezaměstnanosti. Oficiálně na nich vadí, že údajně umožňují nevykonným lidem přizívat se na sociální podpoře a těm výkonnějším s podporou se spokojovat. Ve skutečnosti jde o to, že podpory v nezaměstnanosti neumožňují zrušit minimální mzdu. To je hlavním důvodem, proč jsou sociální podpory včetně podpory v nezaměstnanosti vydávány za cestu do „pasti chudoby“.

Do pestré škály aktivizačních opatření, jež mají lidi od pasti chudoby odvrátit, patří například snižování podpory, pokud dotyčný nepřistoupí na první nabízené zaměstnání, dále nátlak, aby přijal i takové zaměstnání, které vůbec neodpovídá jeho kvalifikaci, anebo zaměstnání, které je daleko od jeho bydliště, či takovou práci, jež mu brání věnovat se rodině, atd.

Je vysoce sporné, nakolik všechna tato „aktivizační opatření“ reálně snižují míru nezaměstnanosti. Je však zcela zřejmé, že snižují náklady na pracovní sílu pro firmy a podnikatele, což je další způsob, jak zapojit sociální stát do služeb maximalizace soukromého zisku.

Všemi těmito cestami ničí neoliberalismus právě ta opatření, jimiž se stát pokoušel korigovat selhání klasického liberalismu. „Je to pomsta majetných za to, že museli dočasně akceptovat fordistický kompromis“ (Bihr (2007: 131).

2.3 Vzdělání ve službách zisku

O postindustriální společnosti se už od počátku soudí, že motorem jejího vývoje bude neustálý pokrok lidského vědění. Alain Touraine i Daniel Bell se shodně domnívali, že účast na vědění se stane také základem sociální struktury této společnosti.

Ve skutečnosti prochází smysl vzdělávání a celý status vědění v průběhu modernity značnými proměnami a rychle se střídající reformy vzdělávacího systému mění jeho charakter k nepoznání. Na jiném místě jsme se pokusili ukázat, že jen v průběhu 20. století prošlo vzdělávání několika etapami (Keller, Tvrdý 2008).

Nejprve bylo určeno hrstce privilegovaných. Mělo elitní charakter, propůjčovalo odlesk výjimečnosti úzkému kroužku zasvěcených a bylo až na

entovi do výše minimální mzdy (SMIC), anebo do její poloviny v případě polovičního pracovního úvazku. Polovina minimální mzdy činí v současnosti 468 euro, takže zaměstnavatel v tomto případě doplácí na pracovníka ze svého pouze 32 eur měsíčně. Kromě toho platí pojistné ve výši 130 eur měsíčně na starobní důchod pracovníka. Při této sumě by ovšem na získání starobního důchodu v plné výši musel dotyčný mít odpracováno před nástupem do penze plných 140 let.

výjimky nedostupné všem ostatním. Tak tomu bylo prakticky ve všech zemích Evropy až do druhé světové války. Během třiceti poválečných let prošla řada zemí Evropy prudkou vlnou demokratizace vzdělání, která rozšířila řady absolventů o potomky nejen středních, ale částečně i nižších vrstev.⁵⁴

Citelným důsledkem demokratizace (v jistém ohledu spíše zmasovění) středního a poté i vysokého školství se stala inflace diplomů a pokles praktické váhy vzdělání. Studium stále delší je vyžadováno k tomu, aby mohl člověk po absolvování školy vykonávat nejednou práci, kterou bylo možno ještě v minulé generaci zastávat i se vzděláním nižším.

Vzdělání tak přestává fungovat jako vstupenka do výtahu, který vynášel minulé generace do stále vyšších pater společnosti. Stále častěji působí jen jako vynucená strategie, jako pojistka, aby mladý člověk neklesl pod životní a statusovou úroveň svých rodičů.

Tuto proměnu v postavení školy a vzdělání jako kdyby protagonisté postindustriální společnosti vůbec neregistrovali. Je to ještě horší. Právě v době, kdy získaný diplom zabezpečuje oproti minulým generacím stále méně, hovoří se o nástupu společnosti vědění čím dál hlasitěji. Je velice pravděpodobné, že vznešená hesla kryjí realitu mnohem méně povznášející.⁵⁵

Proč je společnost vědění tak propagována, jestliže škola už dávno není chrámem vědění a jestliže přestává působit jako výtah k sociálnímu vzestupu, ba v zemích s nejvyšším podílem vysokoškoláků už nefunguje pro rostoucí počty mladých lidí dokonce ani jako bezpečná forma pojištění příjmů a pozic dosažených rodiči?

Odpověď je třeba hledat ve funkcích, které plní vzdělání sice naprosto spolehlivě, avšak pro někoho úplně jiného než pro samotné vysokoškoláky.

Pokud bychom popsali spolu s Konradem Paulem Liessmannem současný vývoj evropských univerzit, zjistili bychom, že na prvý pohled nedává žádný smysl. Univerzity byly zmasověny takovým způsobem, že to snižuje jejich kvalitu na úroveň vyšších odborných škol. Základní úlohu v tomto neblahém vývoji sehrálo rozdělení studia do bakalářského a magisterského stupně. Zavedení bakalářského studia zvýšilo sice výrazně průtok studentů univerzitami, avšak za cenu, která je obrovská. Bakaláři jsou z hlediska odborné disciplíny, kterou v tříletém rychlokurzu absolvují, a z hlediska klasických akademických měřítek vlastně nedostudovanými studenty. Přitom nejsou o nic použitelnější ani po praktické stránce, na trhu práce často končí na místech maturantů.

⁵⁴ Obsáhlé diskuse o skutečné míře demokratizace přístupu ke vzdělání probíhají od šedesátých let 20. století až do současné doby. Blíže viz (Keller, Tvrđý 2008: 48–61).

⁵⁵ Je možné, že ti, kdo kážou o společnosti vědění, tomu nesmyslu sami nevěří, ale tuto ideologii jen cynicky šíří, aby podpořili obchody svých pánů (Liessmann 2008: 118).

Zvýšení průtoku studentů univerzitou vcelku spolehlivě zajišťuje pokles kvality vzdělávání. Učitelé jsou přetěžováni učením a zkoušením těch, o kterých dopředu vědí, že stejně nezůstanou v oboru, natož aby se kdy pokoušeli dělat vědu. Čas, který po takto bezúčelné práci učitelům zbývá, vyplňují administrativní prací, která jako kdyby narůstala s každým dalším počítačovým programem, jenž ji má usnadnit. Zbytek času věnují shánění peněz, tedy píší stále nové a nové projekty a žádosti o udělení grantů. Stále znova tak musejí volit mezi tématy, kterým by se chtěli odborně věnovat a která považují za přínosná, a tématy, o nichž se domnívají, že by jim mohla obstarat alespoň nejnnutnější finanční prostředky.

Musejí se o to snažit stále více, protože jsou hodnoceni podle kritérií, která souvisí mnohem méně s vědou než s prodejností, takže Liessmann konstatuje, že pro kariéru univerzitního profesora se dnes hodí mnohem více průměrně zbláhý účetní než opravdový vědec, anebo dokonce filozof. „Shrneme-li stručně Kantovu akademickou dráhu, dojdeme ke zjištění, že by v současném vědeckém provozu neměl šanci. Naopak, právě on ztělesňoval vše, co je univerzitním manažerům kvality trnem v oku“ (Liessmann 2008: 62).

Současně s postupující degradací univerzit se objevují plány na zřízení několika málo vybraných institutů v každé zemi. Projekt těchto elitních škol obsahuje vše, o co byly univerzity připraveny. Má na nich studovat jen omezený počet vynikajících studentů. Jejich učitelé budou jen minimálně zatěžováni výukou a budou zcela osvobozeni od administrativy a shánění peněz, takže se mohou věnovat výhradně bádání a vedení talentů.

Výsledek je zdánlivě zcela absurdní: „Nakonec bude dopřáno získat fundované vědecké vzdělání právě oněm třem nebo čtyřem procentům studujících, kteří před reformami studovali na tehdy ještě fungujících univerzitách“ (Liessmann 2008: 88).

To ovšem znamená, že pro vybrané elity profesorů i studentů se škola opět stane chrámem vědění, aniž pro ně přestane být rychlým výtahem a spolehlivou pojišťovnou. Pro masy studentů, kteří budou v počtech stále hojnějších procházet bránami univerzit, aby ustavičným vyrušováním oživovali výuku v přeplněných posluchárnách, nebude škola naopak ničím z toho všeho.

To, co na první pohled vypadá jako dokonale absurdní divadlo, má ve skutečnosti hned dvojí smysl. Pochopíme ho tehdy, když si uvědomíme, že vzdělání nemá v dnešní společnosti plnit svoji původní úlohu, tedy emancipovat člověka skrze vědění. Našlo se pro ně zcela nové a mnohem lukrativnější využití. Jednak má sloužit jako další ze zdrojů nemalých zisků pro majetkovou elitu, jednak má být využito jako nástroj dohledu a kontroly této elity nad zbytkem společnosti.

Pokrok tedy nesporně existuje. Vždy v minulosti byla ke kontrole a dohledu nad společností využívána ignorance, nevědění. Nyní se poprvé tímto nástrojem má stát vědění. To je také skutečným obsahem pojmu „vzdělatostní společnost“.

Již Liessmann si všímá toho, že za údajným přechodem od industriální společnosti ke společnosti vědění se skrývá jen prudké tempo industrializace vědění. Vědění rychle zastarává a ztrácí svoji hodnotu. Zastarávání vědění z něho dělá jakýsi výrobek na jedno použití. Všichni, kdo chtějí mít ve společnosti nějaké postavení, se stávají závislí na jeho ustavičném osvojování. Tím se zároveň stávají závislí na mechanismech jeho distribuce.

Ze stále vydatnějších toků studentů univerzitami mohou nejvíce profitovat ti, kdo jejich studium financují půjčkami. Povinnost každého vzdělávat se otevírá bankám, fondům, popřípadě dalším finančním institucím šance srovnatelné s těmi, které se jim naskýtají kvůli hrozbě nemoci v soukromých fondech zdravotního pojištění, či v důsledku procesu stárnutí v oblasti fondů penzijních. Platit si za vzdělání se ve společnosti vědění stává stejnou přírodní nutností jako platit si pro případ nemoci, či na stáří. V něčem je to ještě horší. Imperativ celoživotního vzdělávání neznamená nic jiného než povinnost mladých lidí pocházejících ze středních a nižších vrstev zadlužit se hned na počátku života kvůli něčemu, co v důsledku zastarávání vědění záhy ztratí hodnotu.⁵⁶

Nutnost studovat, která pro mnohé znamená nutnost kvůli studiu se zadlužit, tak pro jiné představuje vítanou příležitost obohatit se v nové oblasti dobývání renty. Obecně rozumíme dobýváním renty schopnost jednotlivců nebo skupin využívat pro vlastní zisk příležitosti, jež vznikají rozhodnutím státu v kterékoliv z oblastí veřejné politiky a zvýhodňují některé na úkor jiných.⁵⁷

I když termín „dobývání renty“ (*rent-seeking*) se objevuje teprve v sedmdesátých letech 20. století a je spojován se jmény ekonomů Gordona Tullocka a Anne Kruegerové, jedná s o princip, kterým se již před sto lety Vilfredo Pareto zabýval pod označením „olupování“. Zatímco jedni se snaží zbohatnout využitím tržních šancí, jiní zjistili, konstatuje Pareto, že mnohem kratší cestou se lze zmocnit bohatství vyprodukovaného už jinými, a to nikoliv nelegálně, nýbrž naopak s využitím platných zákonů, pouze vhodně upravených pro vlastní potřebu.⁵⁸

56 Argument, že hlavní přínos školy spočívá v tom, že se v ní studenti naučí, jak se učit, neobstojí. Stále se totiž dost dobře neví, jak vlastně naučit učitele, aby žáky naučili učit se učit (Liessmann 2008: 28).

57 Příkladem může být lobbování finančně silných skupin za daňové změny, které je zvýhodní, různá regulační opatření, jež přinesou finanční zisky jedněm na úkor jiných, ale také úspěšné tlaky na zvýšení platů v rozpočtové sféře apod. O některých aspektech dobývání renty v našich podmínkách viz (Klvačová, Malý, Mráček, Dostálová 2008).

58 Blíže o Paretově konceptu olupování viz (Keller 2004: 316).

Možnost ziskově podnikat v těch případech, kdy stát zákonem stanoví nutnost nechat se tím nebo oním soukromým fondem pojistit, můžeme považovat za jakési vyšší stadium dobývání renty. Na rozdíl od tržního dobývání zisku není dobývání renty spojeno prakticky s žádným podnikatelským rizikem. Umožňuje soukromým subjektům profitovat v oblasti, na kterou ostatní musejí pravidelně přispívat. Je-li neviditelná ruka trhu opatřena kulatým razítkem státní moci, peníze se jen hrnou. Proto jsme dennodenně přesvědčováni, že stát je ten nejhorší správce, zatímco soukromé fondy nás za mírný poplatek zahrnou veškerým komfortem ohledně vzdělání, zdraví a spokojeného stárnutí.⁵⁹

V jistém smyslu lze tuto formu dobývání renty označit za systém legalizované korupce. K obyčejné korupci, jak známo, dochází, využije-li někdo svěřeného úřadu k soukromému obohacování. Z ekonomického hlediska je klasická korupce pochopitelně zcela ideální formou podnikání. Veřejný úřad se stává „výrobním prostředkem“ dotyčného úředníka. Zatímco náklady na fungování úřadu platí veřejnost, zisky z této činnosti si přivlastňuje korupční úředník nebo politik. Na stejném principu, ovšem zlegalizovaném, spočívá dobývání renty. Podobně jako v případě klasické korupce, také zde lidé povinně přispívají na chod „firmy“, jejímž držitelům z toho plyne soukromý zisk. Občané se tak stávají povinnými sponzory soukromého podnikání pod pohrůžkou, že nebudou na úrovni ošetření, že nezískají patřičné vzdělání, že prožijí své stáří v bídě a chudobě.⁶⁰

Kromě toho, že provoz takzvané společnosti vzdělání umožňuje majetkové elitě získat nové pole pro dobývání renty, dává jí do rukou účinné nástroje ovládnutí a kontroly společnosti.

Význam vzdělání není zdaleka sociálně univerzální. Pro každý ze tří sociálních světů znamená něco zcela jiného. Horní vrstvy využívají vzdělání

59 Přitom je dobře známo, co všechno prodražuje činnost privatizovaných služeb. V menších fondech odpadá množstevní ekonomie, tedy úspory z velkého počtu klientů, v případě konkurujících si zařízení prodražují jejich chod náklady na reklamu, v případě monopolu zase zvedá ceny soukromý cenový oligopol (Bihr 2007: 196).

60 Součástí tohoto typu dobývání renty jsou návrhy zrušit pojistné a převést je na formu daně, poněvadž pojistné je prý totéž co jakákoli jiná daň. Záměrně se přitom přehlíží, že sociální pojistné není totéž jako kterákoliv jiná daň. Může být použito pouze na účely, pro které se vybírá. Sociální pojistné je částí hrubého platu, kterou zaměstnanci věnují do společného fondu, aby se z něj platilo nemocným, nezaměstnaným, důchodcům, početným rodinám aj. (Filoché 2008: 483). Pokud bychom pojistné převedli na formu daně, povede to minimálně ke dvěma důsledkům. Jednak zanikne možnost kontrolovat, zda je pojistné v přebytku, neboť se rozpustí v ostatních daních. To umožní dobyvatelům renty přisvojovat si případné přebytky zcela bez kontroly. A za druhé platí, že země, které kryjí sociální výdaje nikoliv formou pojistného, ale pouze na základě daní (jsou to země anglosaského typu sociálního státu), počítají pouze s minimálním, pro všechny stejně nízkým příspěvkem sociálního zajištění. Pokud nějaká země financuje sociální výdaje pouze z daní, fungují v ní v podstatě jen chudinské dávky. Živoření na chudinských dávkách postihuje ty, kdo nejsou schopni se připojistit do soukromých fondů. Tím dále sílí tlak na to, aby lidé odevzdávali peníze obchodníkům se sociálním zajištěním, tj. dobyvatelům renty.

pro rozvoj svého sociálního kapitálu, s jehož pomocí budují a udržují kolektivního ducha statusové skupiny.⁶¹

Příslušníci těchto vrstev jsou materiálně zajištěni natolik, že nepotřebují vzdělání k tomu, aby si osvojili profesní znalosti. Studium je pro ně však dobrou příležitostí, jako rozhojnit síť svých kontaktů, které si cílevědomě budují v měřítku nadnárodním. Pro ně platí bezesbýtku konstatování Roberta Reicha: „Po pravdě řečeno, skutečná hodnota univerzitního vzdělání pro váš budoucí pracovní život souvisí daleko méně s tím, co jste se naučili, jako s tím, koho jste potkali“ (Reich 2003: 233). Proto využívají možností studovat na nejprestižnějších univerzitách po celém světě, o nichž tentýž autor soudí: „K vyšší hodnotě vzdělání na nejstarších a nejváženějších univerzitách spíše přispívá kvalita získaných styků než majestátnost knihoven nebo inteligence profesorských sborů“ (Reich 2003: 233).

Zcela jinak je tomu v případě středních vrstev. Těm vzdělání už historicky umožňuje budovat si iluzi o zvláštnosti jejich postavení. Vzdělání bylo utopií maloměšťanstva, že mezi námezdnou prací a kapitálem může existovat ještě třetí forma existence (Liessmann 2008: 37).

Tato utopie se stala ve druhé polovině 20. století mocnou motivací pro nejširší střední vrstvy. Živila v nich iluzi, že pouhým výkonem i bez majetkového zajištění je možno proniknout do řad ekonomické a mocenské elity. Čím chimérickější se tato představa stává, tím usilovněji je živena a pěstována. Umožňuje totiž horním vrstvám budit dojem, že jejich vlastní postavení je založeno v první řadě na podaném výkonu, a zároveň to vytváří ostrou hranici mezi středními a dolními vrstvami. Středním vrstvám umožňuje vzdělání cítit se privilegovaně oproti těm námezdním, kteří příslušné vzdělání nemají. Tím snáze pak zapomínají, že také oni jsou právě jen v pozici námezdních. Teorie společnosti vzdělání totiž vůbec netvrdí, že vzdělání má snad nějakou hodnotu samo o sobě. Pouze ujišťuje střední vrstvy, že se vzděláním se budou prodávat na trhu práce mnohem lépe, než kdyby ho neměly.

Vysokoškolské vzdělání v kombinaci s podřízenou pozicí (která je ale zároveň relativně privilegována oproti těm, kdo mají vzdělání nižší) vytváří profil servisní třídy.⁶² Jejím úkolem je zvnitřnit hodnoty hlásané horními vrstvami a dále je šířit mezi těmi, kdo jsou právě ve jménu těchto hodnot ovládání. Ústřední místo v této strategii přísluší hodnotě individualismu. Jak ukážeme dále, individualismus a vzájemná konkurence pomáhají zastí-

⁶¹ Jak objasníme podrobněji v páté kapitole, tento pojem inspirovaný Maxem Weberem odráží situaci předmoderních stavů, tedy skupin těch, kdo ve společenském řádu zaujímají srovnatelnou pozici, těší se podobným právům a požívají stejných privilegií.

⁶² O servisní třídě blíže pojednáme v subkapitole 5.2.

rat vše, co spojuje zájmy středních a nižších vrstev, a rozbíjet jejich schopnost hájit společné zájmy skupinově. Vytváří se tak relativně atomizovaná masa, jejíž krajní pól představují ve společnosti vzdělání takzvaní „prekérní intelektuálové“.⁶³

Dolním, méně kvalifikovaným vrstvám sugeruje ideologie společnosti vzdělání, že za jejich neúspěchem nestojí žádné nadindividuální mechanismy společenské reprodukce. Svůj osud si údajně zavinili sami. Nepořídili si dostatečné vzdělání v době, která vyžaduje vzdělávání celoživotní. Dočasné, či trvalé vyloučení celých skupin z trhu práce, které je objektivně důsledkem přechodu organizací do síťové podoby a dalších procesů, je vydáváno za osobní selhání těch, kdo se stali obětí vývojových zvratů dynamiky trhu.

Můžeme se tak vrátit k výchozí alegorii chrámu, výtahu a pojišťovny. V dobách, kdy škola působila jako chrám, vytvářeli její absolventi privilegovanou skupinu, která byla dalekosáhle imunní vůči tlakům trhu práce a požívala ve společnosti dlouhé řady výhod prostě jen z titulu svých vysokoškolských titulů.

Ve fázi výtahu vedla masová nápodoba této dříve úspěšné strategie k mylnému očekávání, že privilegizace skrze dosažené vzdělání povznese na úroveň vyvolených prakticky veškeré střední vrstvy. Mělo k tomu dostačovat osvojení příslušné profese nebo kvaziprofese.

Když tato iluze prominula, zbyla středním vrstvám pouze naděje, že vzdělání je dokáže pojistit alespoň individuálně. Tato nová falešná naděje staví vzdělané příslušníky středních vrstev nejen proti méně kvalifikovaným příslušníkům vrstev dolních, ale žene je do vzájemné konkurence jak mezi jednotlivými profesemi, tak také uvnitř nich.

Těm, kdo kontrolují systém vzdělání, to umožňuje nejen využívat tuto oblast jako nové pole pro dobývání renty, ale používají vzdělání také jako nástroj k rozdělení zbytku společnosti a ke kontrole jejích jednotlivých částí.⁶⁴

63 Ve svých dvou obsáhlých pracích referují Anne a Marine Rambachovy o prekérních intelektuálech, tedy o převážně mladých lidech, kteří i přes své vysokoškolské vzdělání vystupují na trhu práce v roli jakýchsi sezónních dělníků vědění. Blíže viz (Rambach, Rambach 2001, 2009).

64 Právě vzdělané střední vrstvy mají klíčový charakter z hlediska dobývání renty. Právě ony mají povinnost financovat firmy, které hodlají podnikat v této oblasti. Nižší vrstvy by v tomto systému zůstaly odkázány, tak jak je tomu ve Spojených státech, na základní, lacinou a málo kvalitní péči v oblasti zdraví, vzdělání i důchodů. Tito lidé nejsou pro mocenskou elitu zajímaví, protože nejsou použitelní jako povinní přispěvatelé do systému zprivatizovaného poskytování sociálních ani dalších služeb.

2.4 Globalizace a sociální struktura

Globalizace je vysoce komplexní proces, jehož dopady se odrážejí v mnoha oblastech života. Proto není jednoduché definičně ji vymezit.

Pro naše potřeby stačí zdůraznit, že se jedná o proces, v jehož průběhu mizí dosavadní překážky pohybu finančního kapitálu a pohybu zboží přes hranice států a celých kontinentů, zatímco pohyb osob byl liberalizován vysoce selektivně.

Přestože spory o povahu globalizace jsou vedeny již několik desítek let, jak stoupenci, tak kritikové tohoto procesu mají ve zvyku mluvit o globalizaci povšechně.⁶⁵ Zatímco podle těch prvních tento proces celé společnosti prospívá, podle druhých naopak celou společnost poškozují. Dokonce i ti sociologové, kteří, podobně jako Zygmunt Bauman, vycházejí z tvrzení, že globalizace společnost prudce diferencuje, nevedou svoji analýzu v rovině sociální stratifikace a neuvažují v kategoriích sociálních vrstev.

Bauman konstatuje, že globalizace štěpí společnost na ty, kdo dokáží být vysoce mobilní a volně překračují hranice států, a ty, kdo zůstávají fixováni na určité místo, stát, teritorium. Ti první mohou diktovat své podmínky a zároveň se oprošťují od všech důsledků svého počínání. Ti druzí žijí v rostoucí nejistotě, ztrácejí schopnost kontrolovat základní podmínky své existence (Bauman 2000).

V zásadě Bauman vyjadřuje rozšířené přesvědčení, že v procesu globalizace se stal celosvětovým pouze kapitál, finance a investice, zatímco práce si podržela svůj lokální charakter. Protože si svůj lokální, na stát vázaný charakter podržela také politika, neexistuje v současné době žádná instance, která by byla schopna účinně čelit narůstající asymetrii moci mezi kapitálem, jemuž narostla křídla, a prací, které ztěžkly okovy.

Vyjádřeno méně alegoricky, globalizace vyostřuje klasický protiklad mezi kapitálem a prací. Zatímco stále větší díl nadhodnoty směřuje k bohatým, stále více tržních rizik je rezervováno pro ty ostatní. Současně jsou v procesu globalizace oslabovány instituce, které tento protiklad v uplynulém století mírnily. V ekonomické rovině se to projevuje tím, že podíl práce a daní na ceně výrobků stále klesá. Podíl zisku podnikatelů a akcionářů naopak roste. Z hlediska firem je práce stále více vnímána jen jako obtížný náklad a stát jako pouhý parazit (Quatrepoint 2008: 99).

Takové pojetí může sice poměrně věrně vystihovat podstatu věci, pro potřeby sociologické analýzy je však poněkud povšechné. Pro přesnější

65 Podrobněji ohledně sporů o povaze globalizace, o datování jejích počátků i o důsledcích, které z ní plynou, viz (Keller 2007b).

vyjádření důsledků globalizace je třeba jít hlouběji do struktury společnosti.

Situace obou krajních pólů, tedy bohatých a chudých, je přitom na první pohled jasnější než situace středních vrstev, které na národní úrovni až dosud zaujímaly ve struktuře ekonomicky vyspělých společností místo strategického významu.⁶⁶

Proces ekonomické globalizace výrazně svědčí vrstvám nejbohatším. Umožňuje jim v míře dříve nevídané naplňovat hlavní motiv jejich činnosti, jímž je maximalizace zisku. Počty milionářů a miliardářů celosvětově neustále rostou. Na zeměkouli žije více než 500 dolarových miliardářů, lidí velmi bohatých (nad 30 milionů dolarů) je již téměř sto tisíc a počet dolarových milionářů dosáhl zhruba osmi a půl milionů.⁶⁷

Pro vrstvy na opačném pólu společnosti globalizace znamená, že různými cestami rostou tlaky na to, aby konkurovaly svými náklady práce sociálně a zdravotně nepojištěným pracovníkům (a také dětské pracovní síle) v zemích Třetího světa. Výsledkem je, že nízce kvalifikovaní lidé v bohatých zemích přestávají být použitelní v závodě o vyšší konkurenceschopnost firem a stávají se přítěží pro sociální systémy ekonomicky vyspělých zemí.

Přestávají být použitelní ne snad proto, že ze světové ekonomiky zmizela potřeba málo kvalifikované pracovní síly, nýbrž proto, že tuto potřebu může uspokojit obrovský převis poptávky ze strany obyvatel chudých zemí. Málo kvalifikovanou práci průmyslovou je možno vyvézt do chudých zemí, nízce kvalifikovanou práci v oblasti služeb mohou zastávat chudí přistěhovalci.

Bohatnutí bohatých a chudnutí zbytku společnosti je patrné i v zemi, která ještě donedávna byla považována za vítěze globalizace, tedy ve Spojených státech. Od konce čtyřicátých až do počátku osmdesátých let 20. století vlastnila nejbohatší pětina Američanů 40 % všeho bohatství této země. Pětina nejchudších vlastnila 6 % tohoto bohatství. Na společnost „širokých středních vrstev“ tak připadala více než polovina majetku. Po dvaceti letech globalizace kolem roku 2000 však již polovinu veškerého majetku vlastnila

66 Zcela otevřeně vyjadřuje situaci obou krajních pólů společnosti v procesu globalizace Robert Reich: „V devadesátých letech už neplatí, že dělníci mají mít dost vysoké platy kvůli zachování kupní síly. Výrobky lze prodávat do ciziny. Ani neplatí, že platy manažerů nemají svou výši dráždit dělníky. Dělníci jsou často v jiných zemích“ (Reich 1995: 249). O příčinách tohoto polarizujícího vývoje konstatuje Wagnerová: „Zatímco ekonomická globalizace diverzifikuje a posiluje vazby mezi různými dominantními třídami, její dopady na dolní vrstvy jsou opačné. Mobilita kapitálu námezdní rozděluje a uvádí do konkurence jedny proti druhým“ (Wagner 2007: 36).

67 V Evropské unii žije 136 miliardářů, z toho 50 je jich v Německu. Mezi padesáti nejbohatšími miliardáři Evropy (kteří zároveň patří mezi 250 nejbohatších lidí světa) je 28 Němců, tedy více než polovina (Hartmann 2007: 12).

pětina nejbohatších Američanů, zatímco na pětinu nejchudších připadalo necelé jedno a půl procenta. Podíl takto poněkud mechanicky vymezených středních vrstev klesl pod padesát procent (Reich 2003: 178).⁶⁸

Tento vývoj vyvolal v polovině osmdesátých let v americké sociologii prudký spor o „smršťování středních vrstev“ (*shrinking of middle classes*). Ve zmíněném sporu ovšem nebyla otázka středních vrstev, jejich situace a perspektiv ještě výslovně spojována s procesem globalizace. Příčiny jejich možného „smršťování“ byly hledány v přechodu od průmyslové výroby k postindustriální společnosti služeb a v nástupu nových progresivních technologií především v oblasti informatiky.

Vcelku vyzněla polemika z poloviny osmdesátých let v tom smyslu, že příjmová struktura amerických domácností se sice z řady příčin mění, k žádným dramatickým výkyvům v ní však nedochází (Rosenthal 1985).

Počátkem devadesátých let navázala na zmíněný spor americká ekonomka zabývající se problematikou měst Saskia Sassenová (1991/2001). Tezi o polarizaci společnosti spojila výslovně s postupem globalizace. Tento proces se podle ní odehrává v síti zhruba čtyřiceti největších světových měst, odkud jsou řízeny globální firmy (Sassen 2007). Právě v tomto prostředí dochází k masivnímu přechodu od společnosti průmyslové k postindustriální společnosti služeb. V důsledku toho, že sektor služeb je výrazně kvalifikačně i příjmově diferencován, jsme právě zde svědky obzvláště prudkého rozvoje sociální polarizace.⁶⁹

Podle Sassenové doplácí na globalizaci zvláště výrazně právě střední vrstvy. Ekonomika služeb nevytváří mnoho pracovních příležitostí ve střední příjmové rovině. Průmysl, který je v minulosti vytvářel v mnohem vyšším počtu, je na ústupu, jeho zbytky odcházejí do chudších zemí. Hypotéza Sassenové vyvolala podobně bouřlivou polemiku jako dříve spor o smršťování středních vrstev, aniž byla teze o narůstající polarizaci a doprovodném ústupu středních vrstev jednoznačně potvrzena, anebo vyvrácena.

Ve vyhrocené podobě přichází s tezí o zhoršování postavení středních vrstev, ba dokonce o jejich přebytečnosti v globalizované ekonomice, dvojice italských sociologů Massimo Gaggi a Edoardo Narduzzi (2006). Podle těchto autorů plnily střední vrstvy v moderní průmyslové společnosti trojí základní úlohu. V oblasti ekonomiky patřilo k jejich úkolům spotřebová-

⁶⁸ V rámci skupiny nejbohatších přitom postupoval proces koncentrace majetku. Zatímco počátkem osmdesátých let připadalo na 5 % uvnitř nejbohatší pětiny 15 % celkových příjmů této skupiny, v roce 2000 to bylo už téměř 25 %. Podobně 1 % z nejbohatší pětiny pobíralo dříve 11 % příjmů z této skupiny, kolem roku 2000 však už 18 % (Reich 2003: 178).

⁶⁹ Podrobněji je o koncepci sociální polarizace i o jejích kritikách pojednáno v sedmé kapitole této knihy.

vat vyrobené zboží a služby. Bez příjmů obvyklých ve středních vrstvách by v době, kdy národní ekonomiky ještě nebyly vpleteny do globálních toků směny, nebylo možno přeplněné sklady vyprazdňovat v intervalech stále kratších.

V oblasti politiky bylo úkolem středních vrstev neutralizovat radikálnost dělníků. Vrstvy uprostřed společnosti, jež měly před sebou perspektivu dalšího vzestupu, stavěly proti radikalismu proletářů svůj umírněný reformismus. Věděly, že ony mají co ztratit, a věděly také, jak se mají chovat, aby mohly do budoucna dále získávat.

A konečně uspokojovaly střední vrstvy přímo ze svých řad nabídku po odbornících, kteří byli nezbytní k řízení veškeré produkce a ke spravování toků zboží i služeb.

V podmínkách globalizace všechny tři důvody pro existenci středních vrstev slábnou a mizí. Světový trh vykazuje díky nově se probouzejícím ekonomikám mnohem větší poptávku. Zboží vyrobené ve Spojených státech nebo v zemích Evropy již nepotřebuje tuzemské konzumenty. Rádi si je koupí třeba v Číně nebo v Indii. I když tyto země jsou z našeho hlediska stále ještě hodně chudé, mezi miliardou a čtvrt Číňanů se již najde sto milionů konzumentů západního stylu. Přibližně stejný počet bychom jich našli v rámci miliardy Indů. Jak v Číně, tak v Indii počet lidí schopných nakupovat a spotřebovávat na úrovni středních vrstev stoupá každým rokem o dvacet až třicet milionů (Gaggi, Narduzzi 2006: 50).

Odpadá také politický důvod existence středních vrstev. Podle některých dělnická třída postupně mizí, podle druhých sice přetrvává, ztratila však schopnost vystupovat jako kolektivní aktér prosazující svůj skupinový zájem a měnící společenské poměry. Ať již mají pravdu první, či druhí, v obou případech odpadá potřeba držet si ve společnosti střední vrstvy jako nárazník tlumící radikálnost stále méně organizovaných dělníků.

Stále zbytečnější jsou střední vrstvy i v roli expertů a profesionálů, kteří oživují a řídí produkci zboží a služeb. Samotná Indie chrlí každoročně zhruba 200 000 nových inženýrů schopných pracovat stejně kvalitně jako ti západní a navíc ochotných odvádět svoji práci za zlomek mzdy vysokoškolačů evropských nebo amerických.

Zmínění italští sociologové se domnívají, že souběh všech tří trendů povede prostě a jednoduše k zániku středních vrstev v jejich dnešní podobě. Střední vrstvy se stanou „nízkonákladové“ podobně jako zboží a služby, které konzumují. Bude po nich vyžadován buďto vyšší výkon, anebo menší nároky, nejčastěji však obojí. I když jejich mzdy budou klesat, nemusí se to odrazit v jejich životní úrovni nijak dramaticky, neboť zboží i služby budou v podmínkách globalizace relativně laciné. Protože však z nízkých příjmů

nebudou moci tito poslední sponzoři sociálního státu odvádět vysoké daně a pojistné, bude sociální stát dále upadat. Do budoucna pak bude poskytovat již jen zcela elementární nízkonákladovou sociální ochranu. Ti, kdo zbudou ve vyšších patrech středních vrstev, budou schopni si k ní přikoupit rozsáhlejší zabezpečení na soukromé bázi. V zásadě tak posílí vyspělé země svoji konkurenceschopnost tím, že se připodobní zemím rozvojovým. Za příslušníky středních vrstev jsou v nich již dnes považováni zpravidla ti, kdo mají stabilní zaměstnání.⁷⁰

Citovaní autoři však zůstávají optimisty – západní společnost se přizpůsobí a bude dále fungovat i jen s pouhou náhražkou dřívějších středních vrstev. Ve státech typu Číny nebo Indie, ale také Brazílie nebo Ruska, budou střední vrstvy od počátku formovány právě tímto náhražkovým způsobem, takže masy lidí v nich nezažijí sociální pád, nýbrž oproti dnešním podmínkám spíše mírný sociální vzestup.

Nastíněný scénář sám o sobě není vůbec nereálný a postupující polarizaci ekonomicky vyspělých společností lze doložit řadou skutečností. Například pro Velkou Británii jsou v posledních letech charakteristické dva druhy přistěhovalectví. Na straně jedné sem přicházejí lidé velmi bohatí a nadprůměrně vzdělaní, kteří nalézají místa především v oblasti finančnictví, ale též v administrativě velkých firem. Na straně druhé proudí do země mladí, nízko kvalifikovaní lidé ochotní vykonávat podprůměrně placené osobní služby. Naopak střední vrstvy se z příliš drahé Británie stěhují pryč – do Francie, Španělska i do zemí Commonwealthu. Jen v roce 2005 se ze země vystěhovalo 360 000 rodin převážně z tohoto sociálního prostředí. Anglická společnost se tak postupně zbavuje svého středu a přibývá v ní obou extrémů: bída velkých skupin neustupuje, zatímco bohatství malých skupinek roste (Quatrepont 2008: 135).

Gaggi a Narduzzi však zapomínají minimálně na několik okolností, jež budou pokles středních vrstev – pokud by k němu v důsledku globalizace, či jiných faktorů skutečně došlo – ve vyspělých zemích nutně doprovázet.

Prvním z těchto důsledků by bylo další znehodnocení vzdělání. Vysokoškolské vzdělání je nezbytnou podmínkou pro výkon většiny typických profesí středních vrstev. Je zřejmé, že touto podmínkou zůstane i do budoucna. Zatím je vydáváno za investici, která se těm, kdo ji podniknou, vyplatí v podobě zvýšených příjmů a vyššího statusu. Tímto ekonomickým argumentem bývá zdůvodňováno i placení školného.

70 V Brazílii jsou za střední třídu považováni všichni, kdo mají stabilní zaměstnání. I Francie se začíná blížit situaci, kdy stabilní mzda je brána jako privilegium. Už nyní platí, že až do mediánu není mzda pro domácnosti ve Francii hlavním příjmem (Lipietz 1998: 89).

V případě, že by status a příjmy středních vrstev v důsledku globalizace poklesly, znamenalo by to další devaluaci reálné hodnoty vzdělání. Potomci středních vrstev by ze strachu z deklasování museli investovat do vzdělání stále více, aniž by je jejich diplomy před deklasováním výrazněji ochraňovaly. Za svůj pád do nízkonákladové střední vrstvy by obviňovali školu a celý vzdělávací systém ještě větším neprávem, než činí dnes. V podobě školního by byli nuceni hradit investici, která by se jim v naprosté většině dostatečně nezúročila. To by vedlo k další degradaci postavení učitelů a prohlubovalo by to úpadek školy. Ze všech řečí o nástupu společnosti vzdělání by zbyla holá nutnost pořídit si vysokoškolský diplom v podstatě proto, aby člověk mohl doufat, že pracovní místo s nízkým platem, které sežene, bude mít na rozdíl od těch méně vzdělaných zajištěno víceméně trvale.⁷¹

Tento nevábný výhled není bohužel zcela nereálný. Jak zjišťují Baudelot s Establetem porovnáním kohort třicetiletých Francouzů z roku 1968 a z roku 1998, průměrná doba studia se během této doby sice o několik let prodloužila, zaměstnání se však stává pro rostoucí část absolventů vysokých škol výrazně nejistějším. Koncem 20. století se v jejich zemi pro 22 % vysokoškoláků a 38 % vysokoškolaček z dělnického prostředí nenašlo jiné zaměstnání než jen málo kvalifikovaná a nízce odměňovaná práce ve výrobě nebo v supermarketech. Stejný osud potkal i 28 % potomků středních a vyšších řídicích pracovníků (Baudelot, Establet 2000: 12–13). Podle těchto autorů nárůst vzdělanosti mladých lidí dokonce ani nijak nesnížil míru jejich nezaměstnanosti (tamtéž: 206).

Riziko možného sestupu středních vrstev má výrazný generační rozměr. Zatímco starší a střední generace si ještě zachovává status, drobný majetek i vyšší příjmy středních vrstev, mladší generace je ohrožena fatálně. Nejistá práce, hrozba nezaměstnanosti a posléze deklasování ji ohrožuje v těch ekonomicky nejvyspělejších zemích. Potomci lépe situovaných středních vrstev se v této situaci mohou spolehnout na pomoc ze strany svých rodičů. Týká se to zejména kontaktů nutných k získání lepší práce, ale také pomoci ohledně zajištění bydlení, které se pro potomky středních vrstev v Evropě i za oceánem stává zvlášť kritickým faktorem.

V generační rovině působí proměny vzdělání nejnázorněji. Přístup k vysokoškolským diplomům se rozšiřuje na stále vyšší počty zájemců ze všech vrstev a v tomto smyslu se demokratizuje. Samotné diplomy však mladším generacím umožňují realizovat vzestupnou mobilitu stále méně. Zejména

71 Jak konstatuje Louis Chauvel, v tom případě existuje nebezpečí, že školství zdegeneruje v „americký systém“, kde střední vzdělání pro nejchudší část populace plní funkci hlídání problémové mládeže (Chauvel 2002a: 109).

pro generace narozené od šedesátých let 20. století platí, že spolu s diplomem je k získání kvalitního zaměstnání zapotřebí pocházet z výše postavené rodiny a moci využít její styky a známosti. Jinak hrozí deklasování (Peugny 2009: 66).

Další podstatnou věcí, kterou italští sociologové nedocenili, jsou rizika sestupu středních vrstev v rovině psychologické, což se projevuje mimo jiné v politických preferencích těch, kdo jsou deklasováním ohroženi.

Francouzští sociologové zjišťují, že příslušníci středních vrstev, kteří procházejí deklasováním a byli nuceni začít vykonávat méně odměňovanou práci, mají na první pohled zvláštní politické postoje. Jsou sice vysloveně proti ekonomickému liberalismu vystavěnému kolem hesel globalizace a konkurenceschopnosti, zároveň jsou však krajně kritičtí na adresu sociálního státu a jeho snahy redukovat nerovnosti. Od státu požadují, aby je chránil a reguloval ekonomický život v zemi, zároveň kritizují státní intervence na pomoc nezaměstnaným, chudým a sociálně vyloučeným. Vyčítají jim, že parazitují na sociálním státu v situaci, kdy oni sami vzali i hůře placenou práci. Vyzývají stát, aby chránil pouze ty, kdo pracují. Přitom si nejsou ochotni připustit, že ti hůře disponovaní mohli zůstat definitivně bez práce též proto, že je o jejich méně kvalifikovanou práci připravili oni sami.

Zvláště plasticky popisuje tento postoj deklasovaných komunitní studie věnovaná lidem žijícím v Gonesse, v jednom ze skromnějších předměstí na severním okraji Paříže. Starousedlíci, kteří v šedesátých letech snili o vzeštupu do středních vrstev, ale kterým se nepodařilo během aktivního života našetřit na bydlení v některé z atraktivnějších částí Paříže, volí výrazně pravicově. Chtějí se tím symbolicky povznést nad ty, kdo žijí stejně skromně jako oni, nepobírají však důchod, nýbrž jsou na podpoře. Volí napravo také proto, aby tím vyjádřili protest proti nově příchozím, arabským a černošským rodinám, kterým se podařilo přesunout se ze sociálního bydlení velkých příměstských sídlišť do jejich skromné čtvrti řadových domků.

Pravicové (a dokonce i ultrapravicové) strany však volí i tito nebělošští imigranti. Chtějí tím sami sobě osvědčit, že jsou právě tak dobří Francouzi jako oni starousedlíci, kteří na ně pohlížejí se směsí obav a despektu (Cartier et al. 2008: 275).

To, co dvojice italských sociologů nazývá vcelku neutrálním termínem nízkonákladová střední vrstva, se může ve skutečnosti stát psychickou pohromou a kulturním úpadkem celé jedné civilizace. Důsledky takového deklasování popisuje americká antropoložka Katherine Newmanová ve své knize *Odpadnutí od milosti* (1988).

Autorka připouští, že příslušníci středních vrstev ani ve svém sestupu většinou nekončí pod hranicí bídy, stabilizují se těsně nad ní. Co je pro ně

však mnohem horší, musejí se vyrovnat s tím, že přišli o pozici, kterou si pracným úsilím vydobyli. Svoji profesní kariéru končí na místech s nízkým příjmem, s nízkou autoritou, s prakticky žádnou autonomií a s nízkým oceňováním sebe sama.

„Odpadnutím od milosti“ rozumí Newmanová právě pocit, který doprovází zjištění, že člověk ztratil své místo v sociální krajině, pocit, že nevratně pozbyl svoji vlastní identitu, a pocit naprosté bezmocnosti ohledně toho, jak tuto zoufalou situaci napravit.

Autorka popisuje sestupné dráhy různých typů příslušníků středních vrstev – manažerů, zástupců technických profesí, kvalifikovaných dělníků, ale i manželek, kterým přinesl sociální deklasování rozvod.

Příslušníci středních vrstev inklinují k vypjatému individualismu. Jeho součástí je přesvědčení, že profesní činnost je měřítkem morální hodnoty člověka, že odměnu získávají ti, kdo si ji skutečně zaslouží, a že každý člověk je pánem svého vlastního osudu. Po ztrátě práce se stávají obětí tohoto meritokratického individualismu. Vše, čemu věřili, od čeho odvozovali úctu sami k sobě a k čemu vychovávali i své děti, se jim hroutí. Své potomky vedli k přesvědčení, že schopný člověk to někam dotáhne. To se nyní jako bumerang obrací proti nim a jejich rodičovská autorita je rázem zpochybněna.

Se ztrátou dosavadní pozice se různá patra středních vrstev vyrovnávají různě. Příslušníci vyšších středních vrstev mívají obvykle v zásobě určité zdroje (nejen v podobě úspor, ale také rozvětvených sítí vlivných známých), které některým z nich umožní pád oddálit a najít za ztracenou pozici více či méně přijatelnou náhradu. Pro příslušníky nižších středních vrstev přináší ztráta práce často riziko naprostého deklasování. Dělníci to mají ještě horší. Zatímco propuštění manažeři vědí, že jejich typ činnosti země stále potřebuje, pro dělníky postindustriální společnost znamená často jen méně peněz a vždy mnohem menší jistotu zaměstnání.⁷²

Nejbolestnější dopadem sociálního sestupu příslušníků středních vrstev je ovšem naprostá kulturní dezorientace a ztráta jakékoliv životní perspektivy. Tito lidé těžce pracovali, své profesní kariéry mnoho obětovali, naučili se odkládat odměnu do vzdálenější budoucnosti. Tato budoucnost na ně dopadla v podobě, která jim ukázala, že ani získání místa s velkou od-

72 U nezaměstnaných manažerů rozhoduje o vážnosti jejich situace věk a délka nezaměstnanosti. Manažeři, kteří přišli o své místo, netrpí jen emočními traumaty a finanční ztrátou. Pokud jsou bez práce delší dobu, zhoršuje se i jejich fyzický stav. Nezdravě tloustnou a zanedbávají péči o chrup. Aby mohli platit alespoň nejnútnejší účty, berou i drobné pomocné práce a pracují na směny. Před známými a bývalými kolegy se přitom zpravidla vydávají za konzultanty. Únava a obstarožní oblečení jim znemožňují ucházet se o lepší práci. Pouze ti mladší, kteří nebyli dlouho bez práce, mají šanci na návrat (Newman 1988: 80).

povědností, ani osvojení vysoké kvalifikace, ani dlouhá stabilita manželství nejsou klíčem zajišťujícím jednou provždy bezpečí. „Člověk může hrát podle pravidel, platit daně, a stejně je z amerického snu vyhoštěn“ (Newman 1988: 229).

Středním vrstvám zdaleka nejde jen o peníze a spotřebu realizovanou na určité úrovni. Neméně důležitý je pro ně pocit naplnění a hrdost nad tím, co dokázali. Také určitá autonomie a status spojený s výkonem náročné profese. A v neposlední řadě možnost přenést své vlastní aspirace na potomky. O to všechno by byli připraveni deklasováním na úroveň nízkonákladových středních vrstev. Takový posun by vnímali jako zradu sebe a své budoucnosti. Jestliže jim toto všechno hrozí i přesto, že se orientují na vzdělání, odbornost a profesionalitu, pak už opravdu nemohou vědět, co by tak ještě mohli poradit svým dětem.

Když pozbudou to, nač podle svých představ měli už trvalý nárok – zdravotní pojištění, zajištěnou penzi, dům, jehož hodnota stoupá –, jsou konfrontováni se skutečností, že zbytek života prožijí způsobem, který se nebude příliš lišit od živoření pracujících chudých (Newman 1988: 238).

Americká antropoložka popisuje zásadní paradox, jehož si nepovšimli Gaggi s Narduzzim. Pokud by opravdu došlo k velkoplošnému úpadku středních vrstev, jak předpovídají, pak by to neznamenal zdaleka jen posun masy kvalifikovaných lidí o něco blíže k prahu chudoby. Znamenalo by to, že moderní kapitalismus odvrhl do nemilosti právě ty, jimž vděčí za svůj vznik. Protestantské ctnosti popisované Maxem Weberem by byly definitivně prohlášeny nejen za zbytečné, ale přímo za nefunkční. Celý koncept povolání k určité činnosti by byl znehodnocen. Střední vrstvy by ztratily směr i motivaci pro jakékoliv další usilování. Pravidla hry by už nestála za to, aby byla dodržována. A jejich deklasování příslušníci by marně hledali odpověď na existenciální otázku – proč je vlastně bůh povolal k tomu, aby fungovali jako nízkonákladová náhražka středních vrstev.

Kapitola třetí Kasta vyvolených

*Je těžké probít se mezi ty nejbohatší.
Rozhodně je snazší a mnohem
bezpečnější se v těchto kruzích narodit.*

Charles Wright Mills

Teorie elit je v sociologii rozvíjena od konce 19. století. Po většinu století dvacátého musela při výkladu společnosti soupeřit s teorií tříd.

V současné době je teorie elit na vzestupu. Zachycuje totiž podstatný rys dnešní sociální reality – přechod od pouhé nerovnosti k naprosté nesouměřitelnosti pozic těch, kdo jsou nahoře, se zbytkem společnosti.⁷³

Nejde zdaleka jen o to, že se vyhraňuje globální světová elita.⁷⁴ Souběžně s tím se lidé skutečně bohatí a privilegovaní stále více izolují od zbytku společnosti. Mají svůj zvláštní způsob života, své vybrané školy pro potomky, své kompletní služby – bankovní, pojišťovací, cestovní a mnohé další – rezervovány pouze pro vybranou klientelu. Neztrácejí svůj čas v prostředcích hromadné dopravy, žijí v bezpečí dobře chráněných čtvrtí. Zbytek společnosti se pro ně stal právě tak neviditelný, jako jsou ti nejvlivnější z nich neviditelní pro všechny ostatní. Skutečně bohaté a doopravdy mocné poznáme zcela bezpečně podle toho, že se s nimi nikde nepotkáme.⁷⁵ Proto

⁷³ Teorie elit rozdělují společnost na vládnoucí menšinu a ovládanou většinu. O nástin koncepcí, ve které vztah elit ke zbytku společnosti není tak polarizován, se pokusila např. Eva Etzioni-Halevy (1993). Prostor mezi vyššími elitami a masou společnosti je podle ní zaplněn pásmem subelit, které působí na středních patrech rozhodování v oblasti politiky, ekonomiky, médií, vzdělávání, odborů apod. Jejím pokus postavit teorii elit na půdorysu klasických formálních organizací má jediný cíl – sugerovat demokratičnost uspořádání moderní společnosti. Přechod organizací na síť a jeho důsledky autorka vůbec nereflektuje.

⁷⁴ Zatímco ve dvacátých letech 20. století vlastnilo 1 % nejbohatších Američanů 44 % národního majetku, v letech 1945 až 1975 měli ve svém vlastnictví pouhých 20 % národního majetku. V roce 2005 jim už ovšem zase patřilo 40 % národního majetku (Saint Victor 2009: 31). V Británii se nerovnost příjmů ze zaměstnání vrátila dokonce na úroveň roku 1886 (Saint Victor 2009: 74). Celosvětově přibývá těch nejbohatších stále rychlejším tempem. Jestliže v roce 1985 žilo na zeměkouli 140 dolarových miliardářů, pak v roce 2002 jich bylo 476 a o tři roky později již 793. Dohromady vlastnili v roce 2005 zhruba 2 600 000 000 000 dolarů, což se rovná sumě dluhů všech rozvojových zemí (Kempf 2007: 62).

⁷⁵ Jen ojediněle se s nimi potkávají sami sociologové a jejich výzkumné týmy. Proč tomu tak je, vysvětlují manželé Pinçonovi, jedni z mála sociologů, kterým se podařilo do prostředí elit proniknout. Důvody,

kladou někteří badatelé zabývající se socioprostorovou segregací se znepokojením otázku: Je vůbec možná existence sociálního kontraktu bez sociálního kontaktu?

Klasické teorie elit (především Moscova a Paretova) zdůrazňují sice zásadní nesouměřitelnost v postavení elity a zbytku společnosti, pohybují se však spíše v rovině filozofie dějin než v rovině sociologické. Nezkoumají podrobněji strukturu elit a nevšímají si nových prvků ve způsobech jejich legimitizace.

Teorie mocenské elity Charlese W. Millse je na tom právě opačně. Millsova analýza sice podrobně rozlišuje mezi jednotlivými složkami vládnoucí elity, je však poplatná své době tím, že přeceňuje její sepětí se společností a s národním státem, když příslušníky elity hledá v horních patrech vcelku spojených pyramid formálních organizací – velkých firem, státní správy a armády.

Některá novější pojednání o elitách před nás opětovně staví problém jejich vymezení. Buďto chápou tuto specifickou vrstvu příliš široce (Robert Reich), anebo ji naopak nepřiměřeně zužují (David Rothkopf).

Není jednoduché stanovit konkrétní vlastnosti, jimiž se dnešní elity vyznačují. To proto, že se skládají ze dvou poměrně odlišných vrstev. V zemích, kde se mohly reprodukovat relativně nepřerušovaně v rámci národních států, se rozpadají na starou elitu, která si udržuje své postavení po řadu generací a opírá se o rozsáhlé rodové majetky. Vzhledem k praktikám, jež používá při výkonu a reprodukci své moci, a také vzhledem k jejímu vybranému, očím veřejnosti zpravidla skrytému stylu života, jsme pro označení této vrstvy zvolili výraz „diskrétní elita“.⁷⁶

Druhou část tvoří relativně nová, čerstvě zformovaná elita působící na národní i nadnárodní úrovni. Ta odvozuje své postavení z profesní činnosti a z úlohy při řízení velkých firem a organizací. Tuto mocensky i prestižně nižší část elity jsme nazvali pro potřeby našeho pojednání elitou pomocnou.

Obě patra elity mají odlišné vlastnosti a v mnohém odlišný životní styl, pohybují se zpravidla v různém prostředí a zůstávají navzájem spíše odděleny. Přesto je zde něco, co je spojuje. Jak elita diskrétní, tak elita pomocná

proč je skutečný život elit zkoumán jen ojediněle, jsou především praktické. Pozornost sociálních věd je soustředěna na sociální problémy a je obtížné získat prostředky na výzkum bohatých, jejichž život žádný problém nevykazuje. Oni sami i úřady tají své skutečné poměry a nebývá snadné ověřit si údaje, které o svém majetku a dalších náležitostech vykazují. A konečně – v kontaktu s vlivnými a bohatými je sociolog v pozici osoby neplnoprávné a podřízené, což badatelé pocházející vesměs ze středních vrstev obvykle těžce nesou (Pinçon, Pinçon-Charlot 2003: 5).

76 Jak již bylo uvedeno, v našem pojednání o diskrétní elitě vycházíme především z řady prací manželů Pinçonových. Detaily o životním stylu této dominantní sociální kategorie jsou převzaty z prací (Pinçon, Pinçon-Charlot 1997, 1999, 2003, 2006, 2007). Žádná jiná národní sociologie dosud nedokázala způsob života, názory a strategie těch nejprivilegovanějších zachytit ve srovnatelné míře. Bylo by naivní považovat to za důkaz, že v jiných demokratických zemích se rodové dynastie těch nejmocnějších neformují a nepůsobí.

jsou prakticky schopny obejít se bez existence veřejného sektoru. Všechny své potřeby dokáží naplnit a svůj životní styl realizovat pouze s využitím soukromých služeb a služebníků.

3.1 Teorie elit

Rozdělení na vládnoucí elitu a ovládané masy tvoří podle Vilfreda Pareta základní strukturální rys každé společnosti. Svět elity a životní situace masy ovládaných jsou naprosto nesouměřitelné, elita i zbytek společnosti však procházejí určitým, po celé dějiny v zásadě stejným vývojem. Zpočátku je elita tvořena schopnými, tvořivými a činnými lidmi, kteří se o své privilegované postavení sami zasloužili. Členové elity však postupně degenerují, ztrácejí schopnost energicky vládnout, namísto toho se nechávají zcela pohltit svými vlastními problémy. Zároveň se jako skupina definitivně uzavírají, nejsou ochotni brát do svých řad ani ty nejschopnější jedince z masy ovládaných.

Energičtější a ctižádostivější část ovládané masy využívá této situace k tomu, aby apelovala na humánnost vládnoucí elity, stylizovala se do pozice morálních autorit a dovolávala se univerzálně platných, všelidských hodnot. Ti, kdo protestují proti existujícímu mocenskému statu quo, činí tak ovšem pouze proto, aby panující elitu z jejích pozic vytlačili. Jakmile se jim to podaří, stávají se brzy neméně panovačnými a dogmatickými jako ti, které vystřídali. Celé dějiny jsou tak podle Pareta jen hřbitovem elit, jež se bláhově domnívaly, že právě ony budou vládnout věčně.

Pareto ve své teorii přesně vystihl naprostou nesouměřitelnost postavení elity se zbytkem společnosti, stejně jako odtrženost jejího světa od každodenního světa řadových příslušníků masy ovládaných. Nepochybně je tomu tak proto, že velká část jeho ilustrací pochází z dob antiky a kromě toho výrazně čerpá z učení Machiavelliho.

I když v jeho obrazu koloběhu elit nechybí napětí a dynamičnost, přece jen určitou stránku vládnutí elit podcenil. Ovládaný zbytek společnosti považuje za zcela pasivní a homogenní masu. Nedokáže dost dobře vysvětlit, jak se z této pasivní masy ovládaných může najednou vydělit energická skupina lidí, jejichž schopnosti z nich učiní dříve nebo později novou vládnoucí vrstvu.

Tato záhada je možná výsledkem toho, že Pareto neuvažuje o vnitřní diferenciaci ovládané společnosti. Nenajdeme u něj ani zmínku o tom, že právě ty vrstvy, které stojí relativně nejvýše v hierarchii ovládaných, mají pro elitu moci klíčový význam. Více než samotná elita napomáhají tomu, aby byla povolnost ovládaných zajištěna a reprodukována. Ztráta loajality

z jejich strany je ve skutečnosti pro elitu mnohem nebezpečnější než upadání jejich vlastních schopností, jemuž věnuje Pareto tak velkou pozornost.

Jak známo, Pareto převzal argument Gaetana Moscy, podle něhož patří k hlavním výhodám příslušníků elity omezenost jejich počtu. To jim umožňuje organizovat se mnohem účinněji a být akceschopnější než sice početná, avšak neorganizovaná masa ovládaných. Tento argument ovšem přehlíží, že také ovládaní jsou ve skutečnosti organizováni, i když nemusejí mít žádnou svou vlastní organizaci. Jsou organizováni podle potřeb vládnoucích a právě skupiny těch, kdo výkon moci pouze zprostředkovávají, působí v těchto organizacích jako zcela zjevná prodloužená ruka často mnohem méně viditelné elity. Dokud je v rámci těchto organizací moc elity reprodukována, nemusí vládnoucí skončit na hřbitově elit, i když by byli sebeneschopnější.

Charles Wright Mills formuloval svoji teorii mocenské elity v polovině padesátých let 20. století. Byla to doba vrcholící organizované modernity, kdy aparáty velkých, pyramidálně uspořádaných formálních organizací rozhodovaly o všem podstatném v oblasti ekonomiky, státní správy i vojenství. Současně to byla doba kulminující průmyslové společnosti, kdy národní státy silně intervenovaly do svých ekonomik a nikdo ještě netušil, co za pár desítek let přinese globalizace se svými mocnými nadnárodními korporacemi a dalekosáhle osamostatněným finančním sektorem.

Proto je logické, že C. W. Mills se ve své analýze mocenské elity zaměřil na vývoj národních amerických elit, jejichž proměnu přinesl právě nebyvalý rozmach velkých centralizovaných organizací, ať již ekonomického, politického, či vojenského charakteru. Mills však dokázal v řadě pronikavých postřehů předpovědět leccos také o budoucím vývoji elit.

Až do občanské války převládaly v USA místní elity, jejichž vliv nepřekračoval úzký horizont malých a středních měst. Jejich majetek nebyl nijak zvlášť velký, byl však po generace stabilní a tito místní „boháči s rodokmenem“ byli považováni svými spoluobčany za tradiční nositele důstojnosti.

Posledních dvacet let 19. století a první dvě dekády století dvacátého bylo ve znamení nástupu finančních magnátů a těžařů, kteří budovali své majetky a svůj vliv už v měřítku celostátním. Tito noví zbohatlíci velice rychle odsunuli tradiční lokální elity do druhořadé pozice. Chovali se jako loupeživí rytíři, kteří „vykořisťovali přírodní bohatství národa, vedli mezi sebou hospodářské války, vytvářeli nejrůznější kombinace, proměňovali veřejné prostředky v soukromý kapitál a neštíteli se ničeho, aby dosáhli svých cílů“ (Mills 1966: 127).⁷⁷

⁷⁷ První skutečně veliké americké majetky vznikly v době občanské války a jako následek všestranné korupce, která, jak se zdá, provází každou americkou válku (Mills 1966: 134).

Moderní, velké a výkonné firmy, tak jak je známe dnes, vznikají ve Spojených státech z velké části teprve díky mohutným státním dotacím za druhé světové války. V prostředí těchto velkých korporací, ale také v prostředí špiček státní administrativy a armády, se vytvářela současná mocenská elita. Za svůj vliv vděčí právě velkým formálním organizacím, ať již je přímo vlastní, anebo pouze řídí.

Jak známo, za součást mocenské elity považoval Mills takzvané celebrity, tedy známé osobnosti především ze světa umění a sportu, které se domohly vlastním úsilím značných příjmů a mají schopnost výrazně ovlivňovat veřejné mínění. Také ony jsou produktem velkých formálních organizací – organizací mediálního průmyslu. Jejich skutečnou funkcí je vytvářet dojem, že všichni bohatí a mocní se svého postavení domohli jedině díky svému talentu a schopnostem. Díky celebritám mají široké vrstvy národa pocit, že právě konkurence může vynést do elity také je, tak jako vynesla tyto médií předváděné osobnosti. Z jejich předvádění plynou nemalé zisky podnikatelům v oblasti zábavního průmyslu. Přitom nezáleží ani tak na tom, v čem člověk právě vyniká. Pokud je někdo v něčem lepší než ostatní, pak jeho předvádění není ani tak oslavou jeho konkrétní osoby a kvalit jako spíše oslavou báječnosti elity jako takové.⁷⁸ Jakmile kdokoli z nich chvíli oslavován být přestane, ztrácí zakrátko své povolání (Mills 1966: 103).

Když podrobně popisuje charakter americké elity, Charles W. Mills jí rozhodně nelichotí. Její jednání vystihuje termínem, který později proslavil Ulrich Beck – „organizovaná neodpovědnost“. Lidé, kteří stojí v čele nejmocnějších organizací všech dob, jsou myšlenkově prázdní, kulturně podprůměrní a morálně naprosto ohební. Ve zvýšené míře se to týká velkých finančníků: „Finanční magnáti v Americe patřili po stránce kulturní vždycky mezi největší chudáky“ (Mills 1966: 387). Tito lidé ztratili kontakt s realitou a jediné, o čem skutečně usilují, je jejich osobní prospěch. Libují si v hezkých řečech a prázdných frázích.⁷⁹ Ve skutečnosti však nikdo z nich nenese ani tu nejmenší odpovědnost za dalekosáhlé důsledky, k nimž mohou jejich často nekvalifikovaná rozhodnutí vést. Se vznešeností jejich frází podivně kontrastuje způsob, jak se do vysokých pozic dostali a jakými prostředky se v nich udržují. „Jejich status je spjat s velkokapitálem, i když do jisté míry nese stopy gangsterství“ (Mills 1966: 419).⁸⁰

⁷⁸ Profesionální celebrity, mužové i ženy, jsou vrcholným výsledkem systému „hvězd“ ve společnosti, která udělala konkurenci svým fetišem (Mills 1966: 102).

⁷⁹ Myšlení méně kvalitních lidí dovede s ohromnou důležitostí produkovat prázdné fráze. Mlhavost liberálního krasořečnění a iracionalita konzervativního smýšlení se staly uznávanými principy (Mills 1966: 422).

⁸⁰ Podle Millse je tato blízkost úspěchu a nečestnosti vcelku logická: „Tam, kde životní kariéru určují peníze, tam se vždycky nakonec těší úctě člověk, který je má, bez ohledu na to, jak k nim přišel“ (Mills 1966: 406).

Charles Wright Mills dokázal postihnout nesouměřitelnost postavení elity a její uzavřenost vůči zbytku společnosti. Najdeme u něho odkazy na její dvouvrstevnatost, ty se však pohybují spíše v rovině klasického dělení privilegovaných vrstev na rodově ukotvenou honoraci a nově příchozí zbohatlíky.

Millsovo pojetí má však dvě slabiny. V jeho pohledu splývá neviditelná elita diskrétní a výkonná elita pomocná. V důsledku toho neukazuje závislost postavení pomocné elity ani způsob, jakým je využívána diskrétní elitou k tomu, aby zbytku populace předváděla, nakolik se vyplácí strategie závislé participace. Náznaky takového pojetí nalézáme pouze v jeho líčení povahy a funkce mediálních celebrit.

Mills na mnoha místech vyjadřuje myšlenku o zásadní nesouměřitelnosti mezi elitou a zbytkem společnosti, o nemožnosti umístit skupinu elity na kontinuální škále majetku a moci. Snad nejvýstižněji to formuluje takto: „Mezi elitou a těmi, kdo do ní nepatří, je spíše předěl kvalitativní než pouhý rozdíl stupně na společenském žebříčku“ (Mills 1966: 31).

Když hovoří o vlastnících velkých korporací, konstatuje, že tito lidé pohlížejí na všechny, kdo stojí pod nimi a svojí prací udržují v provozu jejich organizace, jako na lidi menší hodnoty, na jejichž blahu jim absolutně nezáleží. V této povýšenosti shledává až něco feudálního.

Příslušníci těchto vrstev se setkávají pouze mezi sebou. Jejich rodiny uzavírají v rámci různých malých exkluzivních kroužků úzké svazky s těmi, vůči nimž jsou vysoce loajální. Ovládají všechny finanční a právní instituce ve svých městech. Vzájemně se navštěvují, jeden pro druhého mají pochopení, žení a vdávají se mezi sebou a snaží se pracovat a myslet ne-li stejně, tedy aspoň hodně podobně. Za sobě rovného a skutečně svobodného považují pouze toho, kdo má tolik peněz, že na ně vůbec nemusí myslet. „Některé rodiny jsou ve svém blahobytu zcela izolovány od ekonomických otřesů a výkyvů, kterým jsou vystaveni lidé pouze zámožní a lidé na nižších stupních společenského žebříčku“ (Mills 1966: 32).

Mills však není jednoznačný v názoru, nakolik je elita vnitřně homogenní. Některé jeho výroky nasvědčují, že ji chápe jako jedinou sevřenou vrstvu. Hovoří pak o ní jako o vrstvě se silně vyvinutým vědomím třídní sounáležitosti (Mills 1966: 47).⁸¹

Na jiných místech však hovoří o tom, že americká mocenská elita je diferencována nejen horizontálně (elita ekonomická, politická a vojenská), ale

81 U této vrstvy, respektive u její nejbohatší části – finančních magnátů, zjišťuje Mills vysokou míru seberekrutace: „Z dnešních finančních magnátů pochází z nejnižších vrstev obyvatelstva jen 9 %, dalších 23 % pochází ze středních tříd, plných 68 % z vyšších tříd (Mills 1966: 150).“

také co do svého původu. Horní vrstvy se skládají jednak ze starých tradičních rodin, které žijí rentiérsky a kontrolují pozemky a banky, jednak z nových úspěšných podnikatelů, kteří zbohatli za druhé světové války v oblastech státem podporovaného průmyslu a obchodu. Zvláštní část této nově zbohatlé vrstvy tvoří špičkoví manažeři. Jejich postavení je svým způsobem bezpečnější než postavení vlastníků.⁸²

Najdeme u něho ovšem i výroky, které svědčí o tom, že vidí elitu jako ještě méně homogenní a vertikálně mnohem jemněji diferencovanou kategorii. V tomto pohledu mizí dokonce i představa radikálního oddělení elity od zbytku společnosti, tedy představa její nesouměřitelnosti. „Není na místě se domnívat, že elita věří v jednolitou elitu za kulisami a v masu, která je pod ní,“ dočteme se u Millse (1966: 351). A na jiném místě konstatuje, že ve svých okrajových vrstvách přechází mocenská elita do střední mocenské úrovně, kam patří například prostí členové Kongresu (Mills 1966: 347).

Z uvedeného je zřejmé, že Millsovo pojednání o mocenské elitě je zaměřeno spíše na výklad geneze mocenských špiček v rámci jednoho moderního státu. I když v něm najdeme řadu pronikavých postřehů, nelze z nich dost dobře vytvořit model pro výklad fungování světových elit v době relativního ústupu moci jednotlivých států a prudkého rozmachu ekonomické globalizace.

Dostatečnou Millsovou omluvou je skutečnost, že své pojednání o mocenské elitě psal v době, kdy se o globalizaci v dnešním slova smyslu (dominace finančního kapitálu, vliv nadnárodních firem, odkazy na světovou konkurenceschopnost jako hlavní prioritu firem i celých národních ekonomik) ještě neuvažovalo tak výslovně jako dnes.

Robert Reich, který svou práci *Dílo národů* (1991) vydal v době, kdy tato podoba globalizace byla již všeobecně známá, dokáže zastříť povahu a fungování globálních elit – a pro to již omluva není – neméně důkladně. O skutečných elitách v rámci Spojených států i celého světa Reich v podstatě mlčí. Zabývá se pouze vrstvou symbolických analytiků, kteří „v USA pobírají asi polovinu všech příjmů a tvoří většinu z horní pětiny populace“ (Reich 1995: 279). O zbylé menšině nejbohatších, o zdrojích jejich majetku a rozsahu jejich vlivu se od něho nedozvíme prakticky nic.

Samotní symboličtí analytici, tato pomocná elita působící v rámci globalizované ekonomiky, jsou popisováni jako lidé, kteří „nahromadili nejcennější schopnosti“. Těmito dary jsou nápady a schopnost inovovat. Čím více toho Reich tají o elitě moci, tím více pozornosti věnuje elitě výkonu.

82 „Skutečnost, že členové správních orgánů velkých korporací nevlastní majetek, který spravují, znamená, že svým rozhodováním nevystavují riziku majetek svůj. Jsou-li zisky vysoké, dostávají vysoké platy a prémie. Nejsou-li zisky příliš vysoké, jejich platy často zůstávají značně vysoké, i když jim prémie klesají“ (Mills 1966: 165).

Jde o lidi, kteří dokáží identifikovat a řešit problémy. Z jejich výčtu je zřejmé, že nepatří mezi velké vlastníky (o těch Reich prakticky úplně mlčí), ani horní manažery velkých firem, nýbrž mezi nezávislé profesionály, které živí jejich nadání, dovednosti a kvalitní vzdělání.⁸³

Reich se neobává, že by si tito lidé podmanili zbytek společnosti. Mnohem více mu vadí, že se od americké společnosti odtrhli a realizují se individuálně, napojeni na velké nadnárodní korporace globalizované ekonomiky. Doma přestávají platit daně a zvyšují svoji životní úroveň v době, kdy u ostatních Američanů zatížených placením daní naopak klesá.

Robert Reich nám neprozrazuje, kdo v USA skutečně vládne. Ti, které vydává za elitu, fungují ve skutečnosti pouze jako pomocná elita sledující v různých částech světa svoji osobní kariéru.⁸⁴

Autorem nejnovějšího pojednání o světové elitě je David Rothkopf, bývalý vysoký úředník Clintonovy administrativy. Svou analýzu vydal v roce 2008 pod názvem *Supertřída: Globální mocenská elita a svět, který vytváří*.

Jeho pojednání je vlastně jakýmsi protipólem knihy Roberta Reicha. Reich ve svém konceptu symbolických analytiků popisuje, jak dnes vypadá a funguje globální elita výkonu. Žádnou pozornost přitom nevěnuje neviditelné elitě skutečně mocných, které neživí příjem z profesní činnosti. David Rothkopf se naopak snaží zviditelnit onu neviditelnou globální světovou elitu, kterou nazývá též kastou. Problému profesionálů stojících v jejich službách a realizujících její panství nevěnuje prakticky žádnou pozornost.

Rothkopf tvrdí, že celosvětově dominuje veškerému dění zhruba šest tisíc nejmnocnějších lidí, jejichž jmenný seznam sice lze sestavit, není to však příliš užitečné, protože členové této skupiny globálních vládců se poměrně rychle obměňují. Výrazně stálejší je jejich profesní složení.

Nejvýznamnějšími členy kasty mocných jsou finančníci, kteří dokázali nejvíce využít nových podmínek globalizované ekonomiky. Je to jakási elita elity, která dnes ovlivňuje osudy politiků tak, jako je dříve ovlivňovali voliči. Jejich rozhodnutí zasahují osudy milionů přes hranice na všech kontinentech. Operují zcela vně kontrolních mechanismů národních institucí a vně zbylých tržních regulací. Zejména v případě finančníků jde o skutečnou „moc bez hranic“.

83 Patří mezi ně: výzkumní pracovníci, návrháři, softwaroví inženýři, zvukaři, lidé činní v oblasti public relations, investiční bankéři, právníci, stavitelé, pár tvůrčích účetních, konzultanti v oblasti financí, daní, energie, zemědělství, zbrojení, architektury. Strategičtí plánovači a systémoví analytici. Vedoucí pracovníci reklamních agentur a marketingu, režiséři, filmaři, filmoví střihači, produkční, nakladatelé, spisovatelé, redaktoři, novináři, hudebníci, producenti, univerzitní profesori (Reich 1995: 200).

84 Symboličtí analytici možná nebudou schopni vytvořit si návyky a postoje společenské odpovědnosti bez silných vazeb a loajality, které by přesahovaly rámec rodiny a přátel. Stanou se světoobčany, avšak nepřijmou, dokonce ani neuznají žádné závazky, které běžně z členství v obci vyplývají (Reich 1995: 342).

Kromě finančníků patří do světové elity šéfové významných států, horní manažeři velkých korporací, patroni tisku, ředitelé technologicky nejvyspělejších firem, ropní magnáti, manažeři hedgeových fondů, velcí akcionáři a vlastníci tisícovky největších národních firem, špičky armády, několik náboženských lídrů, spisovatelů, vědců a umělců, stejně jako pár významných teroristů a mafiánů. V průměru jde o jednoho člověka z milionu (Rothkopf 2009: 16).⁸⁵

Rothkopf se ve svém výčtu mocných zaměřuje především na aktéry globálních financí a globálního trhu, menší pozornost věnuje tradičním bohatým a vlivným elitám na národní úrovni. Patrně proto se domnívá, že elity jsou dnes vytvářeny a legitimovány svými vztahy k velkým organizacím mnohem častěji než svým sociálním statusem nebo rodinným původem (Rothkopf 2009: 95).

Právě upření pozornosti na globální firmy, které sice kontrolují stále větší podíl světové produkce a světového finančnictví, ale jejich vedení se poměrně rychle obměňuje, vede Rothkopa k přesvědčení, že členové kasty – jak je sám nazývá – se dynamicky střídají. Toto jeho přesvědčení pochopitelně zpochybňuje vhodnost termínu kasta, který používá. Sám ovšem na jiném místě uznává, že i když prozatím je míra dědičnosti v „supertřídě“ poměrně malá, tato vrstva usiluje o to, aby se mezigeneračně stabilizovala (Rothkopf 2009: 17).

Rothkopf naznačuje, proč jsou tito lidé v pozadí a proč svoji obrovskou moc realizují nepřímo, jaksi v zastoupení. Je tomu tak proto, že neexistuje celosvětová vláda. Proto nezbyvá kastě nejmocnějších než tahat za drátky a ovlivňovat ty, kdo mají vliv na národní úrovni.

3.2 Diskrétní elita

Největší majetek a silný politický vliv se v každé z ekonomicky vyspělých zemí koncentruje v prostředí několika set více či méně starobylých rodin. Jejich postavení je v rámci dynamické a modernizující se společnosti až překvapivě setrvalé.⁸⁶

⁸⁵ Na základě své evidence podává Rothkopf následující údaje o složení globální kasty privilegovaných. Podle pohlaví v ní jednoznačně dominují muži, žen je mezi vládci světa pouhých 6 %. Průměrný věk těchto lidí činí 58 let. Většinou se narodili v dekadě následující po druhé světové válce, pouhá tři procenta z nich mají méně než 40 let. Naprostá většina pochází z deseti zemí, nejvíce je jich ze Spojených států (17 %). Studovali na prestižních univerzitách, převážně jsou absolventy oborů obchod a finančnictví (63 %). Také profesně se téměř dvě třetiny z nich věnují obchodu a financím. Na druhém místě stojí profesionální politici (18 %). Následují vojáci (7 %), vlivní náboženská vůdci (4 %) a intelektuálové (4 %). Do svého souboru mocných zařadil také prominentní členy mafií a organizovaného zločinu (2 %). Dvě třetiny příslušníků kasty jsou lidé velmi bohatí. Jejich majetek je v řádu minimálně milionů dolarů (Rothkopf 2009: 272).

⁸⁶ V roce 1934 mínil Édouard Daladier, že veškerá francouzská politika a hospodářství jsou ovládány dvěma sty rodin. Koncem 20. století figurovalo mezi 150 nejbohatšími francouzskými domácnostmi pouze

Je to důsledek vývoje v 19. století, kdy se triumfující buržoazie spojila s třídou politicky sice poraženou, avšak stále nadanou silnou mírou prestiže spojované s jejím urozeným původem. Tak vznikla řada dynastií působících zejména v bankovníctví, ale také v oblasti těžby, velkého průmyslu a velkoobchodu. Slabost pro šlechtické tituly příslušníky majetkové elity nikdy nepustila. I v současnosti preferuje velká buržoazie sňatky s potomky šlechty a do čela svých klubů staví urozené osoby. Snaží se tak využít část symbolického kapitálu šlechty pro zdůraznění své vlastní prestiže.

Patřit do této privilegované vrstvy znamená nejen vlastnit značné finance a ovládat rozsáhlé majetky. Členové diskrétní elity disponují kromě obrovského kapitálu ekonomického též značným kapitálem kulturním, sociálním a symbolickým.

V rovině ekonomické platí, že jen malý zlomek jejich příjmů je výsledkem profesní činnosti. Naprostá většina jich plyne z vlastnictví finančního kapitálu.⁸⁷

Příslušníci staré, diskrétní elity se tedy neživí profesní činností, ale většinou ani nespravují své obrovské majetky. Nestarají se sami o své peníze, mají jiné povinnosti. O majetek jim pečují týmy expertů ve zvláštních odděleních velkých bank. Tyto týmy jsou složeny z ekonomů, účetních, finančních poradců a množství právníků. Spravují portfolia akcií, obligací a jiných cenných papírů a připravují požadované obnosy na zajištění živobytí a na reprezentaci příslušníků elity.

Není to nijak laciná záležitost. Je povinností členů diskrétní elity držet si hned několik trvalých bydlišť. Ti ve Francii mívají kromě domu o mnoha pokojích v některém z prestižních obvodů západní části Paříže také alespoň jeden menší zámek na venkově. Kromě toho si trvale drží apartmá ve Spojených státech, nejlépe v New Yorku, a další bydlení pro rekreaci letní i zimní. Jako letovisko připadá v úvahu nemovitost v Deauville, Arcachonu, Biarritzu nebo Saint Tropez. Pro zimní sporty v této cenové kategorii je vhodný švýcarský Gstaad nebo chata v rakouských Tyrolích.

Pokud by měli tito lidé jen jedno bydliště, deklasovalo by je to. Množství nemovitostí prezentuje jejich moc nad prostorem, zatímco starobylost bydlení symbolizuje jejich moc nad časem (Pinçon, Pinçon-Charlot 2006: 116).

dvanáct z těchto rodin. Zbýlé rodiny ovšem nezchudly. Udržely si své místo v první tisícovce nejbohatších. Další jejich členové figurují pod jiným jménem, protože neměli syna a jejich dcera se provdala do jiné bohaté rodiny (Pinçon, Pinçon-Charlot 2006: 20).

87 Francouzi jako celek mají příjmy složeny z 86,5 % z platů a důchodů, zatímco příjmy z finančního kapitálu u nich činí jen 2,8 %. Ve skupině 3 000 nejbohatších domácností však již příjmy z finančního kapitálu tvoří 53,3 % všech příjmů, zatímco příjmy z platů a důchodů pouze 22 %. V rámci 300 nejbohatších domácností příjmy z finančního kapitálu představují 62,4 %, zatímco příjmy z platů a důchodů jen 15,3 % (Pinçon, Pinçon-Charlot 2006: 46–47).

I přesto, že nemusejí vykonávat žádnou profesní činnost a nemusejí se ani starat o své majetky, bývají příslušníci diskrétní elity velice zaneprázdnění. Prakticky všechen svůj čas věnují navazování, udržování a prohlubování styků se sobě rovnými. „Když je člověk bohatý, nemůže dlouho zůstat osamocený. Aby mohlo ekonomické bohatství přetrvávat a aby se mohlo přenášet, musí být legitimováno bohatstvím sociálním“ (Pinçon, Pinçon-Charlot 2007: 58).

Neustále se navštěvují. Jestliže nikoho nezvou, pak jen proto, že jsou sami někam pozváni. Touto formou akumulují a nechávají pracovat svůj sociální kapitál. Při nejružnějších příležitostech – koktejly a recepce, dostihy a golfové turnaje, premiéry oper a vernisáže výstav – si neustále osvědčují, do jakého prostředí patří. Všechny tyto příležitosti slouží k tomu, aby poznávali sobě rovné a nechávali se jimi uznávat jako členové téže vybrané skupiny. Styky, které pečlivě udržují, jim druhotně slouží k účinnému prosazování jejich zájmů napříč formálními institucemi.

Pěstování styků je naprosto systematické a je institucionalizováno v podobě přátelských kroužků a společenských klubů. V tomto prostředí se ti, kdo dominují v různých oblastech hospodářských aktivit, uvolní, odpočinou si, a přitom si zároveň mohou s nenuceností sobě vlastní vyměňovat informace a koordinovat osobní i firemní strategie. Zatímco při obědě se setkávají v klubu s klienty a dodavateli, uzavřenější a delikátnější klubové večere slouží k udržování a posilování potenciálně užitečných přátelství.⁸⁸

V klubu mají naprostou jistotu, že zde potkají jen sobě rovné, pouze takové lidi, kteří získali přístup díky doporučení těch, kdo již členy klubu jsou. Nejvýznamnější členové jsou soustředěni ve správních radách klubů. Téměř nikdo z nově zbohatlých se o vstup do skutečně prominentních klubů nepokouší v první generaci. Správný čas pro vstup přichází až ve druhé generaci, po absolvování prestižní školy a sňatku s někým z potomků vyšších kruhů.⁸⁹

V rámci přátelských kroužků a větších klubů může každý člen síté počítat se solidaritou všech ostatních. Přitom významné kluby mívají stovky členů, ty největší dokonce tisíce. Tyto instituce plní tedy podobnou funkci, jakou plnily v dávné minulosti klany. Členství v tomtéž klanu bývalo zárukou spřízněnosti se všemi dalšími členy v těch případech, kdy vazby byly natolik komplikované, že si je členové již sami nedokázali vybavit. Společná

88 Všiml si toho již Charles W. Mills: „Být členem klubu znamená být společensky uznáván. Znamená to rovněž mít možnost snadného, neformálního styku s těmi, kteří jsou společensky uznáváni, a mít tak lepší možnost sjednávat obchody při obědě“ (Mills 1966: 89).

89 Kooptace nových členů významných klubů probíhá tak, že dva kmotři prezentují kandidaturu nově příchozího. Jsou o kandidátovi dopředu dobře informováni, aby se tak předešlo vniknutí někoho problematického. Proto bývá odmítnutí takto vybraného kandidáta jen zcela výjimečné. Kmotrové jsou osobními garanty nově příchozího a jeho selhání by diskreditovalo je samotné (Pinçon, Pinçon-Charlot 2003: 24).

klanová příslušnost znamenala, že na všechny členy klanu se lze spolehnout tak bezpečně, jako kdyby to byli blízcí příbuzní.

Neformální pospolitost daná členstvím ve vybraných klubech tak znamená pro jejich členy obrovskou a zcela výjimečnou oporu. V mnohamilionové Paříži patří do nejprestižnějších klubů něco přes deset tisíc rodin, přičemž skutečně významní lidé bývají současně členy více klubů.

Všechny tyto kontakty rozvíjené v rámci přátelských kroužků a klubů pro vyvolené musejí zůstat zcela diskrétní, mají-li být účinné.

Ať už se jedná o oblast politiky, financí, či o vliv v médiích, vazby přátelství a solidarity musejí zůstat v pozadí. Všechna rozhodnutí, jež jsou zde činěna, mají budit dojem, že byla diktována starostí o zájem veřejný a úctou k rovnosti všech občanů. Tato forma sociability je osvědčená sociální technika, která umožňuje neustále tkát nekonečnou pavučinu moci (Pinçon, Pinçon-Charlot 2007: 61).

Sociální kapitál v podobě výhodných styků a kontaktů mohou na úrovni akumulovat pouze lidé, kteří disponují značným kulturním kapitálem. Příslušníci velké buržoazie nebývají velkými intelektuály, ani to nejsou žádní učenci. Patří však k hlavním klientům trhu s cennými předměty a jsou solidními znalci umění. Sbírají hlavně obrazy, sochy, porcelán a starý nábytek. Jejich domy jsou malými muzei.

Pečlivé kultivaci kulturního kapitálu věnují členové diskrétní elity pozornost u svých potomků už od nejranějších let. Základem je důkladná jazyková kompetence. Proto mívají děti příslušníků staré britské nebo americké elity francouzskou chuť, děti staré elity francouzské chuti britskou. Do mateřské a základní školy bývají ve svých čtvrtích posílány klidně i v rámci státních škol. Od střední školy je jejich vzdělávání vysoce selektivní. Na tomto stupni se mladí lidé již mohou zamilovat a přítomnost nevhodných spolužáků by mohla ohrozit spojování dědictví.

V soukromých středních školách, z nichž mnohé jsou ve Švýcarsku a školné na nich činí desítky tisíc eur ročně, probíhá výuka v několika světových jazycích. Tyto školy nejsou zdaleka zaměřeny jen na přípravu pro studium na vysoké škole. U dívek je velký důraz kladen na osvojování vysoké kultury, na vybrané chování a osobní vkus. Učí se například rozeznat na první pohled porcelán z Limoges od porcelánu bavorského. Chlapci se věnují nejrozličnějším druhům sportů, přičemž výsadní postavení má pólo. Sportem se pěstuje kontrola vůle a těla a je protilékem na změkčilosti života v zahálce. Především však sportování, jako je tenis, golf, či hon, umožňuje posilovat vazby v rámci sociálně selektované skupiny.

Mladí příslušníci diskrétní elity získávají již v prostředí soukromých středních škol kontakty na národní i mezinárodní úrovni. Své kontakty

z mládí budou po celý život udržovat, což jim umožní cítit se ve světové elitě, jako kdyby patřili všichni k jedné velké rodině. Ročenky absolventů umožňují komukoliv z nich obrátit se na bývalého spolužáka v jakékoliv zemi, potřebuje-li nějakou službu.

Poslední, ale pro účely reprezentace nejdůležitější formou kapitálu, kterým disponují příslušníci diskrétní elity, je kapitál symbolický. Právě tento kapitál žalostně chybí i příjmově neobyčejně zdatným členům pomocné elity. Projevuje se vybraným chováním a vystupováním, životním stylem a typem věcí, jimiž se tito lidé obklopují.

Velkou pozornost věnují etiketě. Už od školních let je výchova v tomto sociálním prostředí vedena s důrazem na kontrolu vystupování, na ovládání mimiky i hlasu. Cílem je vypěstovat schopnost naučit se pohybovat zcela nenuceně, ale přitom přesně podle bontonu. K tomu patří způsob vystupování a mluvy, způsob sebeovládání a další techniky dělání dojmu.⁹⁰

Svoji sociální výjimečnost materializují koupí zámku, vybavením knihovny a mimořádností svých sbírek umění. To vše má symbolizovat trvalost buržoazních dynastií. Opakují tím strategii svého bývalého nepřítele – šlechty. Nové buržoazní dynastie, zrozené v oblasti průmyslu a bankovníctví, dokladují skrze domy v honosných čtvrtích svou starodávnost. Od druhé a třetí generace jim to umožňuje uzavírat sňatky s dynastiemi nobility.⁹¹

V tomto směru působí i aspirace těch, kdo nově zbohatli. Některým k velkému majetku dopomohl výrazný úspěch v podnikání, jiným proniknutí do nejvyšších manažerských pater. Bohatství těchto nově příchozích se brzy diverzifikuje. Vyrůstá část majetku určená k rekreaci a na reprezentaci. V Paříži se stěhují směrem z východu na západ. Ke svému domu přikupují další – na venkově, u moře, v horách. Všechny své domy zaplňují stylovým nábytkem vybraným zkušeným antikvářem nebo dekorátérem. K tomu připojují zakoupená umělecká díla, která osvědčují dobrý vkus nového vlast-

90 Etiketa se konstituovala v prostředí dvorské společnosti. V 19. století byla užívána jako zbraň šlechty na sestupu oproti ambiciózní buržoazii. Velice výrazná kodifikace každodenního života umožňovala aristokracii udržovat buržoazii neovládající vybrané chování na jejím místě, tedy mezi podřízenými. Postupně buržoazie tyto kódy přejímá a sama je používá proti nově zbohatlým. Úzkostlivé dodržování etikety jí umožňuje nejen udržovat hranice skupiny navenek, ale také reprodukovat hierarchii uvnitř skupiny (Pinçon, Pinçon-Charlot 2003: 51).

91 Tato strategie plynule přechází až do poněkud výstředních forem ostentativního konzumu. V hotelích příslušné kategorie jsou pečlivě vedeny katalogy evidující jejich chutě a vkus. Nemůže se tedy přihodit, že by je v hotelu na jakémkoliv kontinentu očekával pokoj laděný v jiných barvách, než jaké preferují. V baru nemůže chybět kterákoliv z jejich oblíbených značek alkoholu a ve vázách nejsou jiné než jejich oblíbené květiny. Dokupovat vhodné šperky mohou v těchto hotelích i během cesty ve výtahu. V palácích hotelového typu tráví značnou část svého času, neboť jim zde odpadají starosti se služebnictvem. V jejich soukromí letce nesmí chybět helikoptéra. Při pěstování zimních sportů je dopravuje nahoru na sjezdovku.

níka. Přikupují lesy a vinice ve snaze pořídit si doslova i v přeneseném slova smyslu své vlastní kořeny.

Tato promyšlená strategie nových zbohatlíků je výsledkem toho, že také oni pochopili, že sociální magie, která umožňuje udržovat druhé i sebe sama v iluzi mimořádných vrozených schopností, je teprve výsledkem dlouhodobé práce, pomalé akumulace kapitálů ve všech možných podobách (Pinçon, Pinçon-Charlot 2003: 94).

Schopnost rozehrávat všechny formy kapitálu a profitovat z jejich synergie odlišuje diskrétní elitu od příslušníků pouhé pomocné elity. Členové bohatých a vlivných dynastií systematicky pečují o přetrvání této odlišnosti a úzkostlivě udržují jasně vyznačené hranice své vlastní skupiny.

Již od útlého dětství slouží tomuto účelu instituce zvané „rallyes“. Původně tento výraz označoval týmy vytvořené pro lovy na koních s honičími psy. V přeneseném významu se užívá pro strategii záměrné segregace výjimečných rodin, která se zrodila až po druhé světové válce. Vše probíhá tak, že dvě nebo tři matky vypracují seznam dětí, které pocházejí z vhodných rodin. Tyto děti budou pak provozovat společné aktivity až do konce své adolescence. Od věku deseti let se vypravují za kulturními zážitky. Společně absolvují prohlídky muzeí, kostelů, či zahraničních ambasad. Všude jsou přijímáni známými svých rodin, ať již působí v roli správců, ředitelů institucí, či diplomatů. Pod pečlivým dohledem matek se později začínají učit bridž, osvojují si základy tance, vhodné druhy konverzace a další finesy salonního života. Vše vrcholí koncem adolescence společnými plesy a večírků.⁹²

Ve velkých rodinných sídlech a vilách na břehu moře tráví děti stranou druhých část svých prázdnin, navazují zde přátelské známosti a prožívají své první lásky. Počet rodin sociálně užitečných, s nimiž je rozumné spojovat se sňatky, je poměrně nízký. Proto se zde dříve nebo později „velkou náhodou“, jak tomu sami věří, setkávají budoucí manželé. Umožňuje to udržovat majetky v rámci skupiny a navzájem si doplňovat chybějící kapitály různých forem. Vše se dělá proto, aby se mladí nedopustili mesaliance a tím neohrozili rozsáhlé jmění. Velké rodiny jsou mezi sebou často spřízněny. V zájmu uchování bohatství odpadá tabu endogamie. Je třeba, aby vzájemné sňatky dětí vlastních dětí přivedly zase zpět majetky, které by se jinak příliš drobily dědictvím. V ekonomii velké buržoazie neexistuje žádná svobodná konkurence (Pinçon, Pinçon-Charlot 2003: 93).⁹³

⁹² Pořádání nákladnějšího večírků přijde minimálně na 30 000 eur. Skutečně velké soirée, kde počet účastníků může přesáhnout dvě stě mladých lidí, stojí přes 150 000 eur (Pinçon, Pinçon-Charlot 2003: 92).

⁹³ Povšiml si toho ostatně opět již Charles Wright Mills: „Na vysokoškolské úrovni se exkluzivní školy stávají složkami sňatkového trhu, v jehož rámci se navazují intimní vztahy mezi dětmi nejvyšších spole-

Díky této promyšlené strategii tvoří bohaté dynastie buržoazie uzavřenou skupinu, dovnitř propojenou mnohačetnými finančními pouty a sňatkovými aliancemi. Jejich uzavřenost a oddělenost od všech ostatních se projevuje nejen v rovině sociální, ale také urbanistické. Zatímco jiné sociální kategorie jsou rozptýleny v městském prostoru, extrémní prostorová koncentrace elit favorizuje jejich setkávání. Soused je zároveň bratranec nebo bývalý spolužák. Všichni příbuzní bydlí nablízku (Pinçon, Pinçon-Charlot 2006: 161).

Tímto způsobem privilegované vrstvy kontrolují místa, kde žijí, ať už ve velkých městech v průběhu roku, anebo ve vybraných letoviscích po čas dovolené. Umožňuje jim to být mezi svými, chránění před zraky nepovolaných. Usnadňuje to jejich sociabilitu, v jejímž průběhu kultivují to nejdůležitější, co mají – sociální kapitál. Umožňuje jim to vychovávat děti stranou ostatních a kontrolovat jejich vztahy. Umožňuje jim to společně užívat nashromážděné bohatství a uvědomovat si základní jednotu svých zájmů (Pinçon, Pinçon-Charlot 2003: 53).

Uzavřenost diskrétní elity, mnohočetné propojení směrem dovnitř a současně výrazná ohraničenost směrem navenek, to všechno podporuje kolektivní charakter jejich života. Ve školách zvláště pro ně zřízených nosívali často školní uniformy kvůli posílení kolektivního ducha a větší disciplíně. Teprve večer se strojili se vši elegancí.⁹⁴

Ve školách, kam posílají své potomky, v honosných čtvrtích, které obývají, v klubech, kde se sdružují, či ve správních radách, v nichž zasedají, tam všude je přítomno vědomí ohraničenosti vlastní skupiny.

Také slavnosti a večírky jsou bez ohledu na to, jaká je oficiální příležitost, oslavou celé skupiny, která je koná. Při každé příležitosti upevňují síť vzájemných známostí. Dávno před příchodem dnešní fáze globalizace praktikovala diskrétní elita svůj skupinový kolektivismus v měřítku celosvětovém.

Dnešní třída u moci zdělila kosmopolitismus po aristokracii. Dobře ví, že burzovní rentabilita nezná hranic a že sociální kapitál v pravém slova smyslu nelze rozvíjet jinak než na úrovni mezinárodní. Proto není nikdo tak dobře připraven na internacionalizaci ekonomiky jako velká buržoazie.

Stejně jako dříve šlechta, uzavírají její potomci často sňatky s potomky cizích elit, takže rodina je roztroušena na všech kontinentech. Část svého

čenských tříd národa“ (Mills 1966: 95). „Přátelská pouta navázaná na školách, ve vysokoškolských klubech a později také v nejdůležitějších klubech společenských a politických vážou k sobě různé rodiny z vyšších vrstev i jejich firmy a kanceláře“ (Mills 1966: 97).

⁹⁴ Opět už Mills upozorňoval na to, že ve školách zřízených pouze pro potomky elity chybí soutěživost, která je tak charakteristickým rysem vrstev středních (Mills 1966: 93).

podnikání mívají v cizině a jejich soukromé jachetní, golfové, dostihové a další kluby jsou spojeny s podobnými kluby na celém světě. Velké dostihové ceny, prestižní dražby uměleckých předmětů, vybrané hudební festivaly, závody v pólu, či golf, snobské regaty, nebo charitativní akce, to vše se mění v rituální svátky kosmopolitismu.⁹⁵

V desítkách svých knih věnovaných světu a životnímu stylu diskrétní elity dospívají manželé Pinçonovi k zásadnímu závěru: Právě tyto vrstvy splňují jako jediné v dnešní společnosti všechny znaky třídy, a to jak třídy o sobě, tak také třídy pro sebe. „Buržoazie existuje o sobě, díky svému místu v rámci výrobních vztahů, a existuje i pro sebe, skrze mobilizaci, s níž se snaží uchovat a přenést svoji dominantní pozici na své potomky. Buržoazie o sobě je sociální třída, která získává nadhodnotu a žije z ní. Buržoazie pro sebe je třída, která kolektivně hájí své zájmy“ (Pinçon, Pinçon-Charlot 2003: 102).

Ideologie individualismu a osobního výkonu, pod jejíž maskou se skrývají, je v příkrém protikladu k naprostému kolektivismu, který provozují. Ani ve školním soutěžení, ani ve sňatkovém chování pro ně svobodná konkurence neplatí. Jejich elitní školy a rodinné rallyes neumožňují volnou soutěž, jíž se může zúčastnit kdokoli, cílevědomě praktikují sociální ostrakismus.

Příslušníci horních vrstev hovoří sice o zákonech trhu, konkurenci a soupeření, v jejich situaci to však nedává příliš smysl. Právě oni vděčí za své postavení mnohem více dědictví než svým osobním zásluhám. V prostředí, kde všichni zdědili svoji pozici, anebo se ji chystají přenést na své potomky, je na ideji osobního výkonu a úspěchu cosi nevhodného (Pinçon, Pinçon-Charlot 2003: 104).

Základem veškerého jejich snažení je udržet a rozmnožit společný rodový majetek. Předávají si ho jako štafetu a spolu s ním přenášejí mezi generacemi získané výhody a privilegia. Rodinné jméno, které funguje v tomto světě jako logo, záruka vysoké kvality, nepatří jednotlivci, nýbrž celému klanu. Jednotlivci jsou za své činy odpovědní žijícím členům rodiny, ale také svým předkům a potomkům. Dědictví je bráno jako pouhé užívání

⁹⁵ Jestliže v minulých staletích určovala v tomto světě tón francouzská kultura, už od počátku 20. století je vytlačována kulturou a zvyky Anglie. Ve školách je uplatňován anglický model vzdělávání, kladoucí velký důraz na sport. Anglomanie vysoké společnosti se projevuje příklonem k tenisu, golfu, pólu, ale také kopírováním tradice anglických klubů vyhrazených pouze pro muže. Anglické jsou i názvy těchto klubů v Paříži: Traveller's, Maxim's Business Club, Jockey-Club. Už v roce 1951 vzniká francouzská verze *Who's Who*. Odpolední čaj se stává rituálním prvkem sociability a stále více členů diskrétní elity si nechává šít své šaty v Londýně (Pinçon, Pinçon-Charlot 2003: 81). Anglomanie ovšem dnes ustupuje fascinaci Amerikou. Hovořit plynule americkou angličtinou je pro příslušníky diskrétní elity absolutní povinností. Vysoce ceněné jsou manažerské diplomy z Harvardu.

statků, jež jsou předávány v rámci dlouhého řetězce, v němž jedinec tvoří pouhý článek. Úkolem každého je předat dědictví dále, pokud možno rozmnožené.⁹⁶

Kolektivní charakter jejich pozice a kolektivní vzorce jejich jednání pro ně představují významnou komparativní výhodu oproti všem ostatním vrstvám. Zatímco těm uprostřed i těm úplně dole ve společnosti jsou vštěpovány zásady individuálního soupeření mezi jednotlivci a celými skupinami, příslušníci diskrétní elity postupují zásadně společně. Tvoří jedinou třídu uvnitř společnosti, ve které jsou všechny ostatní vrstvy krajně roztrženy. Celosvětově fungují jako uzavřené bratrstvo bez hranic v situaci, kdy všichni ostatní jsou stavěni proti sobě. V rámci svých setkávání rádi hovoří o společnosti rovných šancí pro všechny.

3.3 Pomocná elita

Na rozdíl od diskrétní elity, o jejíž existenci se téměř nedozvídáme, slýcháváme o těch, kdo patří do elity pomocné, velice často. Můžeme sem zařadit politiky, špičkové manažery, nejúspěšnější profesionály a mediální celebrity všeho druhu. Zatímco diskrétní elita žije ze svých rozsáhlých majetků a finančních aktiv, hlavním zdrojem existence elity pomocné jsou příjmy z její profesní činnosti a zastávaných funkcí, ať již v oblasti ekonomické, politické, anebo mediální. Většina těchto lidí stojí v čele velkých organizací, které jim nepatří. Jejich příjmy bývají velmi vysoké, v některých případech až astronomické, postavení členů služebné elity však není zdaleka tak suverénní a nezávislé, jako je tomu v případě elity diskrétní. Termínem „pomocná“ jsme označili tuto část elity proto, že její členové jsou skvěle odměňováni, aby ostatním ukazovali, že služba dnes sice nepošlechťuje, finančně a kariérově se však přesto vyplácí. Tito lidé jsou mocným užiteční také kvůli tomu, že budí mylný dojem, podle něhož též neviditelná diskrétní elita vděčí za své postavení tvrdé konkurenci a podanému výkonu.

Označení „pomocná“ by nás nemělo svádět k dojmu, že tito členové příjmové a statusové elity jsou snad bezmocní. Právě naopak, jejich rozhodnutí mohou mít značný vliv na dění v celé společnosti, v jednotlivých regionech a velkých městech. Ať již se jedná o špičkové manažery, politiky, či soudce vysokých soudních dvorů, rozhodnutí jimi činěná ovlivňují život

⁹⁶ Právě to je jedním z důvodů, kvůli kterým jsou „nově zbohatlí“ objektem podezírání ze strany starých rodin. Ještě nepodali důkaz o tom, že jsou schopni tento stav přenést i na další generaci (Pinçon, Pinçon-Charlot 2006: 327).

mnoha ostatních občanů. Rozhodnutí, která činí, však ve skutečnosti nejsou jejich vlastní volbou. Musejí rozhodovat tak, jak to po nich vyžaduje systém, v jehož horních patrech se ocitli. Pokud by v tomto smyslu nerozhodovali, byli by okamžitě nahrazeni někým jiným, jejich příjmy i privilegia by se rázem rozplynuly.⁹⁷

Naprostá většina příslušníků pomocných elit působí v rámci národní politiky a ekonomiky jednotlivých států. Spolu s rozvojem finanční a ekonomické globalizace a také s procesem sjednocování Evropy však dochází k prudkému nárůstu počtu expertů působících na globální úrovni, a to především z řad manažerů a ekonomických poradců, v menší míře též politiků a právníků.⁹⁸

Ať již se jedná o úroveň národní, anebo globální, členové pomocné elity se v určitých ohledech výrazně odlišují od členů elity diskrétní. Ani ne tak v tom smyslu, že by své postavení na rozdíl od nich snad získali čistě jen svým vlastním úsilím a vděčili za ně podanému výkonu. Věc je v tomto bodě složitější a velká část pomocné elity vděčí za své postavení i jiným faktorům než jen podanému výkonu.

Hlavní rozdíl spočívá v nejistotě a nestabilitě jejich pozice a v podmíněném charakteru jejich moci. Není to třída. Je to spíše soubor individuí, která se konejší iluzí o své moci, jež je v mnoha ohledech pouze virtuální. Neustále svádějí tvrdé boje o místa nejvíce záviděníhodná. Tato skupina se stále obměňuje, nemá svou vlastní paměť, nezná věrnost, ani není k ničemu pevněji vázána (Gaulejac 2005: 210).

Manažeři i těch největších světových firem jsou podřízeni akcionářům penzijních a jiných fondů, kterým jde jen o finanční rentabilitu jejich investic. Existuje stálá hrozba, že svůj kapitál z firmy odejmou a přesunou ho někam jinde, kde bude momentálně třeba jen nepatrně vyšší rentabilita. Řada špičkových manažerů, jejichž úkolem je očekávání akcionářů naplňovat, byla propuštěna přímo na vrcholu své kariéry. Firmy je bez varování nahradily absolventy škol s výrazně nižšími platy a s čerstvěji získaným věděním.

97 Michael Hartmann ve svých výzkumech německé elity rozlišuje elitu v užším smyslu, do níž řadí velké vlastníky a horní manažery čtyř set největších německých firem, dále soudce spolkového soudu a politiky na celostátní úrovni. Do elity v širším slova smyslu řadí vlastníky a vedení středních firem, právníky zemských soudů a politiky jednotlivých spolkových zemí a velkých měst (Hartmann 2002: 26). V jeho koncepci však není, na rozdíl od koncepce Evy Etzioni-Halevy (1993), přítomna snaha rozmělnit moc elity a celou ji rozpustit v demokratickém prostředí občanské společnosti.

98 Horní patra pomocné elity se uplatňují při řízení nadnárodních korporací a jejich lokálních filiálék. Z pěti set největších nadnárodních společností 198 působí v produkci spotřebního zboží a služeb (především automobilů, počítačů, elektrospotřebičů, léků a kosmetiky, potravin a nápojů, tabáku, papíru, médií a reklamy). Dalších 132 korporací je činných ve finančních službách (komerční banky a pojišťovny), 88 korporací podniká v oblastech infrastruktury (telekomunikace, elektřina, plyn, železnice) a 84 korporací v těžkém průmyslu, jako jsou rafinerie, chemické firmy nebo hutnictví (Sklair 2001: 38).

Podobně nestabilní je svět finanční buržoazie. Příznačné jsou pro něj náhlé vzestupy a neméně náhlé spektakulární pády. Ti, kdo zde působí, nebudují svůj majetek zpravidla po celé generace, jako dříve činila průmyslová buržoazie. Neexistuje mezi nimi žádná solidarita a v zásadě se příliš nestarají ani o legitimitu své moci.

V případě politiků je závislost na silách, které mohou jen stěží ovlivnit, neméně nápadná. Náhlé změny veřejného mínění, obtížně předpověditelný vývoj volebních preferencí, krajně neprůhledné a vysoce měnlivé rozložení sil v politických stranách zužují jejich výhledy v lepším případě na horizont jednoho volebního období.

Tyto okolnosti je přibližují situaci mediálních celebrit: Jakmile jen chvíli přestanou být oslavováni, ztrácejí zakrátko své postavení.

Dokonce ani příslušníci svobodných profesí, jako jsou lékaři, advokáti, notáři nebo špičkoví odborníci na účetnictví, už zdaleka nemají tu jistotu, jaké se těšili ještě poměrně nedávno. Jsou podrobováni stále tvrdší kontrole podmínek výkonu svého povolání. Jejich rostoucí počty zvyšují konkurenci mezi nimi, v důsledku čehož platy mnoha z nich klesají. Dokonce i jejich klienti se s nimi stále častěji soudí. To vše nemalou část z nich sráží do středních vrstev (Alliot-Marie 1996: 29).

Příslušníci pomocné elity se liší od příslušníků elity diskrétní také svým životním stylem. Aby si své příjmy zasloužili, musejí pracovat.⁹⁹ Zatímco příslušníci staré elity si mohou podle vlastní chuti vybírat mezi zakořeněností a mobilitou, členové pomocné elity musejí být, zejména působí-li v globalizované ekonomice, neustále v pohybu. Svůj čas netráví v dynastických sídlech a atraktivních letoviscích, ale většinou v celosvětově uniformním prostředí velkého byznysu. Na všech kontinentech je čekají tytéž hotely, tytéž kanceláře a tytéž značky aut, ve kterých se mezi nimi přesunují.

Děti expertů nadnárodních firem, těchto věčných nomádů globální ekonomiky, žijí ve zvláštním prostředí. Nemají sice přístup do špičkových středních škol určených pro potomky diskrétní elity, již od šedesátých let 20. století se však ve světových metropolích otevírají soukromé školy vhodné právě pro ně. Zatímco děti běžných imigrantů se mají ve škole integrovat do společnosti, v níž se jejich rodiče trvale usadili, potomci elitních expertů navštěvují kdekoliv ve světě školy, které je utvrzují v jejich mezinárodní jedinečnosti. V Paříži to jsou školy americké, britské, německé, japonské, španělské a italské. Žáci se v nich učí, že jsou něco jiného než ostatní. Mají svůj

⁹⁹ Odborníci činní v globální ekonomice a byznysu se nesmějí od práce rozptylovat. V každém působišti, do něhož na čas přijedou, jim seženou bydlení, obstarají služku, vyřídí řidičský průkaz a zařídí opravy elektrospotřebičů. Týmy advokátů jim vyřizují povolení k pobytu. Obstarají školu pro jejich děti a organizují cesty domů, např. na svátky (Wagner 1998: 34).

vlastní prostor (školy bývají odděleny od bezprostředního okolí), svůj vlastní rytmus času (slaví se v nich svátky země, která je provozuje) a žáci uzavírají kamarádství pouze mezi sebou, nikoliv s dětmi žijícími v sousedství škol.

Neustálá mobilita u nich platí jako nejběžnější norma. Rodiče jsou v zemi jen dočasně, odjezdy a příjezdy žáků mění neustále složení tříd. Odjezd do ciziny je pro ně už odmala tou nejběžnější věcí. V těchto školách získávají své první mezinárodní kontakty, jen výjimečně se přátelí pouze se svými krajany.

Už ve školních letech si zvykají na to, že společnost se dělí na výjimečnou elitu a na lidi víceméně obyčejné. Pouze ti první jsou schopni podat výkon, a tedy si své postavení plně zaslouží.¹⁰⁰

Ideologie, kterou vyznává pomocná elita, je jednoduchá a přímočará. Řada sociologů, jejichž příjmy zdaleka nejsou elitní, pomohla tuto ideologii vypracovat a dodnes ji svědomitě šíří. Příjmy a postavení horních řídicích vrstev se prý odvíjejí od podaného výkonu. Schopnost podávat špičkový výkon je výsledkem kvalitního vzdělání. Princip výkonu spolu s rozšiřováním dostupnosti vysokoškolského vzdělání prý zaručuje, že elita je dnes otevřená jako nikdy dříve. Díky dalšímu rozšiřování vzdělání budou elitní pozice přístupnější stále širšímu okruhu zájemců ze všech vrstev.¹⁰¹

Skutečnost je pochopitelně jiná. Německý sociolog Michael Hartmann (2002) porovnává šance na proniknutí do vysokých pozic ekonomiky, politiky a státní správy u vybraných kohort absolventů německých univerzit mezi lety 1955 až 1985. Zjišťuje, že pouze jeden z osmi absolventů univerzit, kteří získali nejvyšší tituly v průběhu těchto let, získal vysokou pozici ve vedení velkých firem. Složení souboru těchto úspěšných je sociálně velmi nevyvážené. Ze všech vystudovaných potomků dělníků a středních vrstev pronikne do vysokých řídicích funkcí v ekonomickém životě jen 9,3 %. Ze střední buržoazie je jich 13,1 % a z velké buržoazie 18,9 %, tedy každý pátý.

Přitom s postupem času úspěšnost potomků dělníků klesá, zatímco úspěšnost potomků velké buržoazie narůstá. Potomků bohatých rodin je ve špičce hospodářství nejvíce. Čím vyšší patra vedení, tím více v nich převažují právě oni. A jejich kariéry jsou v průměru dvakrát až třikrát rychlejší

100 Pro větší přijatelnost bylo toto vidění zabaleno do teorie lidského kapitálu. Tato teorie ospravedlňuje rozdělení na země bohaté a chudé, na vrstvy vzdělané a proletarizované, ospravedlňuje dělení zaměstnanců na „námezdní s potenciálem“ a „námezdní bez potenciálu“. Ti druzí bývají ponechání svému osudu. Jedním slovem, teorie lidského kapitálu skrývá pod povrchem „humanismu“ to nejhorší z elitářských ideologií (Lojkine 2005: 87).

101 Tyto názory mohli sociologové doslova opsat z výsledků anket pro manažery. Jako zdroje svého úspěchu řídicí pracovníci uvádějí vlastní výkon a píli, iniciativnost, schopnost prosadit se a kvalitní vzdělání. Téměř nikdo z nich nevzpomene mezi faktory, jež se o jejich úspěch přičinily, např. majetek a rodinný původ, osobní vazby a politické kontakty (Hartmann 2002: 16).

než u potomků méně zámožných vrstev. Ti zpravidla uvážnou na nižších příčkách řízení. V rámci největších koncernů hraje při obsazování špičkových pozic sociální původ ještě větší roli než ve velkém podnikání jako celku. Až 80 % špičkových manažerů stovky největších německých firem pochází z rodin vysoké a střední buržoazie (Hartmann 2002: 118).

Jak dále ukazuje Hartmann, tvrdý sociální výběr je přítomen při obsazování vysokých pozic v tzv. společnosti výkonu hned ve dvou fázích. Poprvé při vstupu na vysokou školu. Potomků dělníků i středních vrstev je na vysokých školách méně, než by odpovídalo zastoupení těchto vrstev ve společnosti. Druhým sociálním sítím pak procházejí absolventi vysokých škol. Do řídicích funkcí se při stejném diplomu dostanou výrazně častěji potomci velké a střední buržoazie, zatímco potomky nižších vrstev čeká skromnější kariéra na místech bez řídicích pravomocí. Platí to pro absolventy právních věd, technických oborů i ekonomických disciplín. Tato tvrdá sociální selekce není zmírňována délkou studia, studijními pobyty v zahraničí, ani délkou praxe před nastoupením na vysokou školu.¹⁰²

Sociální selekce je stále tvrdší a hospodářská elita se postupně uzavírá, a to i přes expanzi vysokoškolského vzdělání od šedesátých let 20. století.

Do oblasti politiky se lidé s vysokoškolskými diplomy zdaleka tolik nehrou. Je jich jen desetina ve srovnání s těmi, kdo směřují do špiček ekonomiky, a jedná se zejména o absolventy práv. Hlavním důvodem je patrně to, že kariéra je zde mnohem pomalejší než v hospodářství. Také politice vedoucí potomci nejbohatších. Pro potomky dělníků a středních vrstev je zde ale přece jen o něco více šancí v porovnání s oblastí hospodářství.

S tím, jak se s postupem času a s koncentrací firem snižují šance obsadit místo v hospodářské elitě, orientují se potomci bohatých vrstev více na místa ve vysokých soudních orgánech a, není-li lepší příležitost, dokonce i na místa vysokoškolských profesorů.

Přes tato nesporná fakta odkazuje vládnoucí ideologie i nadále na princip výkonu a pokračuje ve vytváření iluzí o vysokoškolském vzdělání jako bráně dokořán otevřené k rovnému úspěchu pro potomky všech sociálních vrstev. Slouží to jednak k zastírání výhod bohatých rodin v přístupu ke kariéře, jednak k legitimizaci stále příkrřejších příjmových rozdílů.

I když oba typy elit zůstávají v zásadě všude odděleny, jednotlivé země Evropy se liší v míře otevřenosti přístupu do řad pomocné elity.

Jak opět ukazuje Hartmann, ve Francii, Velké Británii, Španělsku a Portugalsku se hospodářské, politické a správní elity ve vysoké míře rekrutují

102 Absolventi vysokých škol pocházející z nižšího sociálního prostředí mají větší šanci jen ve vedení veřejnoprávních firem, např. městských či krajských (Hartmann 2002: 93).

z nejbohatších vrstev.¹⁰³ Tato elita je uzavřená také v tom smyslu, že její jednotliví členové plynule přecházejí mezi sektory ekonomiky, politiky a státní správy, takže titíž lidé kontrolují všechny sféry společenského života. Ve Francii a Velké Británii jim k tomu slouží systém elitních vysokých škol, na nichž v převážné míře studují právě potomci privilegovaných vrstev.

Ostatní evropské země se od Francie, Velké Británie, Španělska a Portugalska liší hned v několika ohledech. Podíl členů pomocné elity, kteří pocházejí z řad velké buržoazie, je v nich nižší (výjimku tvoří Německo a Itálie). Neexistuje v nich zatím výlučný systém vysokých škol určených pro studium potomků elit. Titíž lidé se v takové míře nepřesunují mezi jednotlivými sektory řízení společenského života, elity v nich jsou tedy různorodější.

Na opačném pólu než uvedené státy stojí skandinávské země, jejichž elita je relativně heterogenní, ve výrazně nižší míře pochází z rodin nejbohatších vrstev a nepřesunuje se z jedné sféry řízení společnosti do druhé.

Michael Hartmann zároveň zjišťuje, že složení elity až na výjimky koreluje s mírou nerovnosti a s rozsahem chudoby a bída v dané zemi. V těch zemích, kde členové elity pocházejí především z bohatých rodin, jsou výrazně vyšší rozdíly mezi bohatými a chudými než v zemích, ve kterých je elita sociálně různorodější.

Jsou zde jen dvě velké výjimky. V Itálii existuje mnohem větší kontrast bohatství a bída, než by odpovídalo složení elity. Ve Francii je tomu přesně naopak. V případě Itálie spatřuje Hartmann příčinu v přežívání rozsáhlého chudobného sektoru drobných samostatných živnostníků a v extrémně nízké míře podpory nezaměstnaných. Obojí zvyšuje podíl chudých v zemi. Francie má naopak mnohem méně nerovnosti, než by odpovídalo složení její elity. Silný stát skrze sociální práva nerovnosti vyrovnává. I když jsou rozdíly v příjmech ve Francii velmi vysoké, stát příjmy chudším vrstvám do-
rovnává.¹⁰⁴

Naopak Německo se blíží k zemím typu Francie a Velké Británie. Dochází v něm ke zburžoaznění politické elity, k užšímu propojení elit ekonomických, politických a správních a ke snaze ustavit omezený počet vybraných elitních škol.

103 Ve Francii pochází 80 až 90 % špičkových manažerů stovky největších firem z rodin buržoazie, z toho polovina z rodin velké buržoazie (Hartmann 2002: 159). V Německu a Itálii, kde po válce měli do politické elity přístup i lidé z nižších vrstev, v poslední době výrazně převažují lidé z bohatých kruhů (Hartmann 2007: 221).

104 U nejchudších 20 % francouzských domácností tvoří mzda jen jednu třetinu příjmů, zbytek představují dávky a starobní důchody. Teprve od mediánu a výše se mzda stává hlavním zdrojem příjmů. Nejbohatších 5 % domácností získává polovinu příjmů z majetku a druhou polovinu z profesní činnosti. Jen úplná špička žije z jiných příjmů než z profesních. Řídící pracovníci a svobodná povolání žijí hlavně ze své profese, jiné příjmy jsou u nich velmi nízké (Lipietz 1998: 85).

Ve všech zemích si členové diskrétní elity udržují výrazný odstup od dobře placených řídících činovníků elity pomocné. Bohaté dynastie tvoří uzavřenou skupinu propojenou finančními a sňatkovými pouty, jejímž jádrem je finanční oligarchie. Žádná revoluce manažerů na tom nic nezmění (Pinçon, Pinçon-Charlot 2006: 28).¹⁰⁵

Aristokracie mnohočetně propojená se starými rodinami vysoké buržoazie mezi sebe cizince s vysokými příjmy příliš nepouští, i když byli pověřeni řízením velkých korporací. Udržuje si odstup i od první generace úspěšných podnikatelů. I když jim plynou z nově založených firem nejednou vysoké zisky, k tomu, aby byli skutečně bohatí, museli by přestat podnikat a svoji firmu prodat. Něco takového staré elitě nehrozí.

I ti nejúspěšnější noví podnikatelé a nejvyšší manažeři tak zjišťují, že vše si lze koupit – s výjimkou času. Čas celých generací, který slouží diskrétní elitě jako skvělý symbolický kapitál, nově zbohatlí prostě vykázat nedokáží.

Jak konstatují Pinçonovi: Noví podnikatelé mají svoji přítomnost i budoucnost, jsou však zbaveni minulosti. Chybí jim ono ukotvení v čase po několik generací, které činí natolik výjimečnou šlechtu a starou buržoazii. V tomto ohledu mají blíže ke středním, či dokonce lidovým vrstvám, kterým též chybí patina času (Pinçon, Pinçon-Charlot 1999: 236).

Rozdělení dominantní třídy na diskrétní a pomocnou elitu představuje frakturu mnohem citlivější než třeba rozdělení podle náboženského vyznání. Různost víry příslušníkům diskrétní elity nebrání v tom, aby se stýkali, navštěvovali se, uzavírali sňatky a tvořili trvalé aliance.

Rozdíl obou elit je patrný také v rovině jejich kosmopolitismu.

Obě tyto vrstvy jsou kosmopolitní, avšak z různých důvodů. Kosmopolitismus manažerů nadnárodních společností je vynucen jejich profesní mobilitou, kosmopolitismus příslušníků diskrétní elity je hodnotou pěstovanou od útlého dětství. Zatímco kosmopolitismus těch prvních je naučený a čistě účelový, v případě těch druhých je brán jako naprosto přirozená součást jejich vlastní identity.

Členové pomocné elity z řad horních manažerů, finančních expertů, politiků celoevropského nebo i jen národního významu usilují o to, přiblížit se úrovni diskrétní elity. Napodobují aristokraty například v tom, že nakupují v prestižních centrech světové módy – šaty v Londýně, boty v Itálii, luxusní věci v Paříži.

¹⁰⁵ Týká se to i špičkových expertů působících v globalizované ekonomice: Mezinárodně působící manažeři jsou relativně vzdáleni od aristokracie propojené s nejstaršími vrstvami vysoké buržoazie (Wagner 1998: 198).

Zároveň shlížejí na ty, kdo stojí pod nimi, s podobným despektem, s jakým pohlíží diskrétní elita na ně. Jejich spolky, kroužky a kluby pro cizince ve světových metropolích nejsou určeny pro imigranty z nižších vrstev.

Jejich snaha přetvořit obyčejný kapitál ekonomický v jiné formy kapitálu, především v kapitál kulturní a symbolický, je jako práce alchymisty, který se snaží transformovat pouhé olovo v pravé zlato (Pinçon, Pinçon-Charlot 1999: 238).

Navíc je to snaha silně absurdní. Členové pomocné elity se zaklínají hesly, jako je novost, inovace, iniciativa, reforma, modernizace. Přitom neusilují o nic jiného, než se co nejvíce připodobnit těm, kdo svá privilegia opírají o tradici a starodávnost. Právě náležením ke starobylému rodu a ke vlivné dynastii nejspolehlivěji garantuje nejvyšší možnou míru excelence ve světě, který tak hlasitě oslavuje mládí, originalnost, invenci a změnu (Pinçon, Pinçon-Charlot 1999: 237).

3.4 Opevňování úspěšných

Součástí přeměny obyčejné nerovnosti v naprostou nesouměřitelnost je prostorové oddělování jednotlivých skupin populace. V prostředí elity a části středních vrstev má podobu prostorového vyčleňování, ohrazování a opevňování ve vybraných čtvrtích a komunitách.

Tento proces má svoji historii. V Londýně i některých dalších britských městech bylo možno nalézt už v 18. století čtvrti, které nebyly přístupné pro každého, ale pouze pro ty, kdo v nich vlastnili nemovitosti. Jednalo se převážně o aristokracii, které se podařilo přenést anglický ideál soukromé usedlosti z venkova přímo doprostřed měst. Celé ulice byly ohrazeny mřížemi a vysokými ploty, takže byly přístupné jen pro ty, kdo měli klíče od bran a branek. Dovnitř těchto soukromých čtvrtí mohli vstupovat pouze lidé zámožní a dobře oblečení. Dodavatelé a sloužící do nich měli přístup pouze v pevně stanovené hodiny. Tato soukromá města uprostřed měst byla v Británii rušena teprve v devadesátých letech 19. století.

Ve Spojených státech se od konce 18. století elita shromažďuje ve venkovských klubech (*country-clubs*), kde se v soukromých areálech věnuje sportování a rekreaci. Od poloviny 19. století vznikají první rozsáhlé soukromé parky určené pouze pro bohaté. V roce 1885 je založen po vzoru londýnských uzavřených čtvrtí Tuxedo Park situovaný na jednom z předměstí New Yorku.

Na evropském kontinentu začalo ohrazování bohatých v rámci měst v první třetině 19. století. Takzvané parcely podílníků fungovaly tak, že část

ohrazeného prostoru soukromě vlastnily jednotlivé rodiny, část byla vlastněna kolektivně všemi spoluvlastníky. Na tomto principu dnes fungují opevněné obce (*gated communities*) na všech kontinentech.

Dodnes existuje v západní části Paříže rozsáhlá čtvrť zřízená roku 1830 bankéřem Jacquesem Lafitte. Ve finanční tísní rozdělil část parku u svého zámku a rozsáhlé parcely prodal zájemcům s přísnými podmínkami, jak smí být tento prostor zastavěn. Ve čtvrti Maisons-Lafitte platí dodnes zákaz výstavby dílen i obchodů, nový dům může být postaven jen zcela výjimečně, jezdcí na koních zde mají přednost před řidiči automobilů.¹⁰⁶

Jako součást běžné stavební politiky jsou ovšem ve Francii chráněné komunity realitou teprve od počátku devadesátých let 20. století.

S jejich výstavbou se začalo v Toulouse a pokračovalo směrem na sever (Dijon, Paříž, Lille) i na jih (Aix-en-Provence, Montpellier). V současné době nabízí téměř polovina developerů ve Francii ve svých projektech alespoň jednu lokalitu v podobě chráněné komunity.

Ve Spojených státech se budují první chráněné komunity ojedinele od třicátých let 20. století, ve velkém počtu začínají vznikat teprve v letech šedesátých a sedmdesátých jako reakce na oslabení sociální a rasové segregace. Zatímco v Evropě té doby vrcholí sociálně homogenizující tendence, v USA se bohatí začínají uzavírat kvůli tomu, že chudé a nebělošské obyvatelstvo vychází z ghett.¹⁰⁷

Pozvolný nástup chráněných komunit zažila již od šedesátých a sedmdesátých let 20. století také Latinská Amerika. Prudce se v ní šíří teprve od let devadesátých, a to v blízkosti velkých i malých měst.

Týká se zde menšího počtu lidí než v Severní Americe, ohrazené prostory jsou však výrazně rozsáhlejší a jejich obyvatelé žijí ve větším luxusu. Také zde však existují i menší chráněné prostory evropského typu s relativně skromným kolektivním vybavením.

Zájemci o tento typ výstavby pocházejí převážně z nejbohatších a středně bohatých vrstev. Z více než deseti milionů osob, které dnes jen ve Spojených žijí v uzavřených a chráněných rezidenčních čtvrtích s kolektivním vybavením, patří třetina k nejbohatším vrstvám, téměř polovina ke

106 Noví obyvatelé v této prostorné čtvrti nesmějí dodnes nic stavět. Velká buržoazie tedy neváhá jít proti pravidlům trhu, aby uchránila své teritorium a výhody situační renty (Pinçon, Pinçon-Charlot 2006: 278).

107 Historie architektury bránitelného prostoru není prosta paradoxů. Oscar Newman, jeden z konstruktérů takového prostoru a autor knihy *Defensible Space* (1972), byl motivován snahou snížit míru kriminality v prostředí velkoměst. Jeho záměrem bylo utvářet veřejné prostory měst tak, aby byly přehledné a kontrolovatelné obyvatelstvem, jež v nich žije. Chtěl dosáhnout poklesu kriminality, uchránit střední vrstvy před degradací životních podmínek a zároveň udržet blízké sousedství vrstev více a méně úspěšných. Nešlo mu o to, oddělit chudé od bohatých, nýbrž upravit prostor tak, aby mohli žít spolu bez obav z kriminality. Vývoj šel však jiným směrem, směrem ke vzniku sociálně homogenních strážných či opevněných komunit.

středním a horním středním, zbylá necelá pětina je složena ze skromnější klientely asijské, hispánské nebo černošské (Paquot 2009: 35).¹⁰⁸

Motivace těch, kdo se stěhují do opevněných čtvrtí, bývá podobná. Je v ní přítomna snaha vyvýšit se nad ty, kdo si takový typ bydlení nemohou dovolit, a současně snaha chránit se před stykem s nimi.¹⁰⁹

Kolem základní touhy po výlučnosti a po bezpečí je soustředěn široký vějíř dalších hodnot, jež jsou s chráněnými komunitami v úspěšných vrstvách spojovány. Patří mezi ně motivy sociální (nostalgie po pospolitostním životě, touha být mezi svými a sousedit s lidmi podobného sociálního postavení), motivy ekologické (život v blízkosti přírody, snaha o ochranu sdíleného životního prostředí) a motivy ekonomické (možnost exkluzivně využívat kolektivní sportovní nebo společenská zařízení a služby s nimi spojené, snaha zvýšit, či udržet hodnotu nemovitosti).¹¹⁰

Do strážných komunit se stěhují především příslušníci vyšších a středních vrstev, kteří se chtějí chránit před kontaktem s vrstvami nižšími. Budoval si ochranu individuálně by pro ně bylo příliš nákladné. Uzavírání zaručuje rezidentům možnost exkluzivně využívat prostor vně vlastního domu. Tím připojuje k hodnotě investice do nemovitosti ještě přidanou hodnotu plynoucí z výhradního užívání pláže, golfového hřiště, přilehlého parku, anebo širší krajiny (Paquot 2009: 38).

Opevněné komunity tedy nejsou veřejným statkem, nejsou ale ani výlučně soukromým prostorem. Mají typicky klubový charakter. Jejich rezidenti tvrdí, že tento typ výstavby je pro společnost přínosem, neboť například šetří veřejné správě výdaje na údržbu a provoz cest, osvětlení, svoz odpadů a podobně, které si společně hradí rezidenti chráněných komunit.

Kritici naopak upozorňují na řadu negativních dopadů, jež z této formy odtržení zámožných vrstev od zbytku společnosti plynou. Ti, kdo se od druhých dobrovolně segregují, tak podle nich činí proto, že je to tak pro ně lacinější, než kdyby se podle svých možností podíleli na financování chodu společnosti.

108 Zcela ojediněle se stává „defenzivní urbanismus“ významnou nabídkou i na úrovni sociálního bydlení. Např. v Mexiku postavili od roku 2000 několik desítek tisíc chráněných bytů. Jde o domky s plochou 30 m² na parcelách o velikosti 42 m² určené pro populaci pobírající příjem v rozsahu od jednoho do tří minimálních platů (Paquot 2009: 66).

109 Tato dvojí motivace byla historicky přítomna již v tzv. enklávách, jež původně znamenaly chráněné části země uprostřed cizího teritoria. Tyto imperiální enklávy koloniální doby sloužily zároveň nadvládě i obraně, vyjadřovaly moc nad domorodým obyvatelstvem, ale i obavy z něho (Marcuse 1997: 8).

110 Typologii opevněných komunit podle převládající motivace podávají ve svém bestselleru E. J. Blakely a M. G. Snyder (1995). Rozlišují „komunity životního stylu“, jejichž obyvatelé se věnují společným zálibám (zejména sportování a jiným volnočasovým aktivitám), dále „komunity prestižní“, dávající vyniknout postavení svých rezidentů, a konečně typ ze všech nejčastější – „komunity bezpečí“, jež mají ochránit své obyvatele proti nebezpečným živlům.

V každém případě je zřejmé, že pravidla spoluvlastnictví, jež zvýhodňují ty uvnitř komunity, v mnoha ohledech omezují nečleny: cizí návštěvníci jsou policejně kontrolováni, sousedé, kteří nejsou členy společenství, nemají přístup na pláž, do parku apod. Rezidenti jsou sice chráněni před kriminalitou, o to zranitelnější se však stávají všichni ostatní. Další negativní externalita plodí odchod zámožných a úspěšných z měst, což urychluje proces chátrání bytového fondu i veřejných prostranství. Stahování se do chráněných čtvrtí je reakcí na krizi veřejného prostoru a současně tuto krizi dále posiluje.

Rozvoj oddělených a chráněných komunit je sice vydáván ze strany investorů a developerů za nejmodernější trend bydlení, nápadné však je, že tento „moderní trend“ nastupuje zvláště dynamicky v chudých a rozvojových zemích, v nichž výrazně chybí pocit bezpečí. Rozvíjí se přednostně v oblastech, kde se místní orgány i stát stáhly z účasti na územním plánování. Jedná se vesměs o země, v nichž absentuje veřejná urbánní politika a na velkých rozlohách nedotčené půdy probíhají rozsáhlé spekulace s nemovitostmi. Jde například o země Latinské Ameriky, které byly destabilizovány neoliberálními reformami natolik, že v nich prudce vzrostla bída a kriminalita, takže se „vítězové“ nového ekonomického řádu uzavírají před zbytkem společnosti a pěstují „sociabilitu za zavřenými dveřmi“ (Paquot (2009: 68).

Jak konstatují opět manželé Pinçonovi, vysoké zdi pro vysokou společnost symbolizují jeden z hlavních paradoxů neoliberalismu: Ve všech zemích, kde individuální převládlo nad kolektivním, soukromý podnik nad státem, konkurence nad sociální ochranou a trh nad regulací, je zajímavé sledovat, v jakém stupni velká buržoazie – v teorii přesvědčený stoupenec individualismu – praktikuje sama pro sebe přísný kolektivismus. Ti nejzapálenější stoupenci ekonomického liberalismu a individuální iniciativy se stahují do kolektivních forem bydlení, které jsou navenek uzavřeny, čímž symbolizují, že společnost svobodné konkurence má své limity. Když jde o její společné zájmy, buržoazie neváhá porušovat logiku trhu ve svůj prospěch. Rozvíjí urbánní protekcionismus, který jí umožňuje kolektivně chránit získané výhody (Pinçon, Pinçon-Charlot 2003: 65).

Kapitola čtvrtá

Deklasování

Být chudý je dřina na plný úvazek.

Nezaměstnaná žena, 45 let

Ve společnosti masivních středních vrstev, jejíž příchod byl ohlašován v padesátých a potvrzen v šedesátých letech 20. století, se počítalo s tím, že na spodním okraji zbude jen několik málo procent obyvatelstva, které není schopno vlastními silami se zapojit do vzestupného trendu ekonomického růstu a sociálního rozvoje. Existence těchto páriů uvnitř společnosti blahobytu neměla být větším problémem. Sociální stát věnoval velkou pozornost jejich zabezpečení a početný aparát sociálních pracovníků byl školen k tomu, aby napomohl jejich integraci.

Dnes je situace zcela jiná. V ekonomicky nejvyspělejších zemích narůstají počty těch, kdo jsou víceméně trvale vyloučeni z trhu práce a klesají pod práh chudoby. Jejich počty se zvyšují bez ohledu na fázi, v níž se právě ocitá ekonomický cyklus.

Je příznačné, že sociologie nemá pro tyto lidi žádné všeobecně přijímané označení. Právě tak jako jsou zapomenuti společností, zapomíná na ně i věda o společnosti. Shoda panuje v tom, že ani ty z nich, kdo ještě mají práci, nelze považovat za příslušníky klasické dělnické třídy. Žijí v obtížně porovnatelných situacích, nemají třídní vědomí, nejsou (až na spíše epizodické výjimky) schopni společné akce.

Ve Spojených státech bývají tito lidé žijící na dně společnosti označováni hanlivým termínem podtřída (*underclass*).¹¹¹ V Německu, Nizozemsku a severní Itálii se o nich hovoří jako o obětech „nové chudoby“. Ve Francii, Belgii, Španělsku a v některých zemích Skandinávie jsou označováni jako sociálně vyloučení.

¹¹¹ Poprvé užil tohoto pojmu švédský ekonom a politik Gunnar Myrdal v roce 1962. Učinil tak v nehodnotícím slova smyslu, použil ho pro označení lidí chronicky nezaměstnaných a podzaměstnaných. Brzy však termín získal výrazně negativní konotaci. „V zásadě vládne dnes shoda v tom, že členy této skupiny jsou jedinci, kterým chybí pracovní dovednosti a návyky. Buďto jsou dlouhodobě nezaměstnaní, anebo vůbec nepracovali a nepracují. Jsou zataženi do pouličního zločinu a dalších forem patologického jednání. Patří sem rodiny, které žijí dlouhodobě v bídě anebo jsou závislé na sociálních dávkách“ (Wilson 1987: 8).

O zavedení zcela nového termínu, který by umožnil přesněji vyjádřit jejich charakteristické rysy, uvažoval Loïc Wacquant. Pro deklasované části proletariátu navrhoval termín „prekariát“. Chtěl tím vyjádřit, že se jedná o nesourodý konglomerát vymezený pouze negativně: sociální deprivací, materiální nouzí, chybějícím skupinovým vědomím: „Je to mrtvě narozená skupina a lze jim pomoci jen tak, že se z ní dostanou. Buďto do stabilního námezdního poměru, anebo pod ochranu sociální pomoci“ (Wacquant 2007: 255).

V této práci budeme lidi přežívající mimo uznávaná patra společnosti označovat termínem „deklasování“. Tento termín nenavozuje to, co je především ve Spojených státech spojováno se slovem „podtřída“, tedy představu osob žijících na pomezí zločinu, které upadly do své situace vlastní vinou a nemají schopnost ani vůli se z ní vymanit. Na rozdíl od podtřídy neoznačuje termín „deklasování“ stav, nýbrž je odkazem na proces, který velké skupiny lidí odsouvá z jejich dřívějšího místa ve společnosti a uvrhává do situace výrazně horší, než v jaké byla většina z nich ještě poměrně nedávno zvyklá žít.

Nejedná se zdaleka jen o lidi žijící takzvaně „na dně společnosti“. Jak nejnověji dokumentuje Éric Maurin, proces deklasování a strach z něj postihuje zejména od devadesátých let 20. století i ty kategorie, které byly až dosud považovány za dalekosáhle imunní díky své vyšší kvalifikaci a vzdělání (Maurin 2009).

Je příznačné, že právě v postindustriální společnosti se znovu objevuje problém těch, kdo ve velkém počtu vypadávají ze systému uznávaných pozic, stávají se předmětem stigmatizace, a dokonce bývají vydáváni kvůli svým rostoucím počtům a nepředpověditelnosti svého jednání za ohrožení řádu. Jsou považováni za hrozbu také proto, že svým dosud víceméně blahobytně žijícím spoluobčanům až bolestně připomínají, co by mohlo dříve nebo později potkat také je samotné.

4.1 Kam mizejí dělníci

Představa průmyslové společnosti byla úzce spojena s obrazem klasického továrního dělníka. Nástup společnosti postindustriální vyvolal v tomto ohledu velké tápání a nejistotu. Co se stane s dělníky, jestliže průmyslová výroba bude nahrazena společností služeb?

V odpovědi na tuto otázku se vyhranily dva velké tábory. Podle jednoho z nich se v postprůmyslové společnosti téměř všichni stávají námezdními dělníky, neboť zaměstnanecký poměr je jen modernizovanou verzí námezdní smlouvy. Podle druhého naopak v takové společnosti dělníci časem zcela zmizí, protože s nárůstem kvalifikace, příjmů a životní úrovně se úspěšně integrují do středních vrstev.

Pozoruhodné na této polemice, která je vedena již zhruba půl století, je, že oba tábory tvrdí jinými slovy vlastně totéž. Podle jedněch se všichni svorně sejdou na platformě dělnické třídy, podle druhých se scházejí neméně svorně na platformě středních vrstev. V obou případech se dřívější rozdíly mezi dělnickým postavením a nedělnickými profesemi víceméně vyrovnají. V případě prvním sestupem kvalifikovaných zaměstnanců na úroveň dělníků, v případě druhém vzestupem dělníků na úroveň kvalifikovaných zaměstnanců. To, že by mohlo dojít k deklasování nemalé části dělníků a také části středních vrstev prostřednictvím neplnohodnotných pracovních kontraktů, nepředvídal ještě poměrně nedávno prakticky nikdo.

Prvé stanovisko vychází ze zjištění, že počet námezdních se při přechodu ke společnosti služeb rozhodně nesnižuje, v řadě zemí naopak trvale narůstá.¹¹² V dolních vrstvách námezdních sice poněkud ubylo nekvalifikovaných dělníků, nízce kvalifikovaná práce však zdaleka nezmizela. Přelila se do sektoru služeb, především do dopravy, skladování a obchodu. Někteří autoři v této souvislosti hovoří o vzniku „proletariátu služeb“.¹¹³

Podle tohoto názoru jsou i vyšší vrstvy námezdních (zaměstnanci s vyšším vzděláním, s vyššími příjmy a větší autonomií práce) včetně středních a vyšších řídicích pracovníků vystaveni v zásadě stejným tlakům a čelí podobným rizikům jako proletariát služeb. Také u nich – snad jen s výjimkou nejvýše postavených manažerů – dochází k degradaci zaměstnaneckého statusu a pracovních podmínek.¹¹⁴

Názor, který vidí v námezdním poměru známku proletarizace, rozpouští v proletariátu i dosavadní příslušníky středních vrstev: „Proč uvažovat o středních třídách? Mezi námezdními a zaměstnavateli neexistuje žádný střed“ (Filоче 2008: 32).¹¹⁵

112 Ve Francii klesl podíl klasických dělníků mezi lety 1969 až 2000 ze 40 % na 30 % z ekonomicky aktivních. Tímto tempem by během devadesáti let zmizeli úplně. Zároveň však ve stejné době narostl podíl zaměstnanců, kteří vykazují podobné rysy jako dělníci (relativně nízká kvalifikace i mzda, rutinní charakter práce, podřízená pozice). Spolu s těmito zaměstnanci tvoří dělníci téměř dvě třetiny ekonomicky aktivních a dohromady s vyššími kategoriemi námezdních dokonce více než 90 %. To je jasně vzestupná tendence. V roce 1945 tvořili námezdní ve Francii pouze 60 % z ekonomicky aktivních, v roce 1982 stoupl jejich podíl na 80 % (Filоче 2008: 10).

113 Zpravidla jsou do proletariátu služeb řazeni jak méně kvalifikovaní dělníci, tak také nižší zaměstnanci. Zatímco ti první poskytují služby firmám, ti druhí je poskytují jednotlivým klientům. Mezi prvními převažují muži, mezi druhými ženy. Všechny však spojuje nízká mzda, nedobré podmínky práce a nejistá perspektiva. Blíže viz např. (Guibert, Mergier 2006).

114 Průměr platu řídicích pracovníků jako celku je ve Francii už jen 2,3 násobkem průměru platu zaměstnanců a dělníků. Zatemňuje to však existenci horních řídicích pracovníků. Ti stojí svými příjmy blíže majitelům firem než nižším a středním řídicím pracovníkům. Mezi horní manažery ovšem patří pouhé jedno procento řídicích pracovníků (Filоче 2008: 30).

115 Podle téhož autora nelze hovořit o středních vrstvách v situaci, kdy na jedné straně existuje 5 % populace, která kontroluje polovinu veškerého majetku v zemi, na straně druhé stojí 91 % námezdních (Filоче 2008: 24). I ti nejvýše postavení z manažerů, kteří se považují za svobodnější ve své práci, než

Radikální sociologové nepřiznávají žádnou autonomii dokonce ani drobným podnikatelským vrstvám. „Také drobní podnikatelé jsou podřízeni nahodilostem slepého trhu podobně jako zaměstnanci. Bohužel si to neuvědomují“ (Filoche 2008: 31).¹¹⁶

Ani ti badatelé, kteří vlivem vzestupu počtů námezdních a poklesu autonomie středních řídicích pracovníků i drobných samostatných hovoří o proletarizaci (téměř) celé společnosti, nemohou ovšem ignorovat skutečnost, že profesní struktura se výrazně diverzifikuje a různé části námezdních mají natolik odlišné zájmy, že by bylo příliš naivní spatřovat v nich kolektivního aktéra po vzoru klasického průmyslového proletariátu. Rozhodně nežijeme ve společnosti, ve které by střední vrstvy získávaly charakter a mentalitu proletářů.

Je tomu právě naopak. Jak dosvědčují ankety francouzských sociologů, od poloviny sedmdesátých let 20. století klesá v řadách dělníků pocit příslušnosti k dělnické třídě (Lojkine 2005: 28). Dělníci stále častěji vnímají své vlastní postavení jako neúspěch. Tradiční formy dělnické solidarity ustupují a ponechávají jednotlivce stále izolovanější a vázané zcela středostavovsky pouze na jejich nukleární rodiny.

Druhý z obou zmíněných táborů zastává názor, že dělníci se naopak stávají součástí široce chápaných středních vrstev. Jeho stoupenci netvrdí, že by snad docházelo k naprosté sociální nivelizaci. Trvají však na tom, že v průběhu třiceti poválečných let každá ze sociálních a profesních skupin zažila více či méně výrazné zlepšení svých životních podmínek, i když nerovnosti mezi nimi přetrvávají. Podle tohoto názoru vyvezl sociální výtah dělníky do pater obývaných dříve právě jen středními vrstvami. Proto jim už nejde o změnu poměrů, ale jen o další vylepšení jejich situace.

Až do konce sedmdesátých let 20. století tento názor vcelku věrně vystihoval velký pokrok, k němuž došlo vlivem rozvoje společnosti zaměstnání a v důsledku sílení institucí sociálního státu. „Francie přestala být během třiceti poválečných let národem rolníků a drobných podnikatelů a stala se národem zaměstnanců. Tato nově vzniklá střední vrstva si zajistila téměř naprostou ochranu ohledně dvou největších rizik: nezaměstnanosti a nemoci (Mendras, Forsé 1983: 244).

jsou ostatní zaměstnanci, jsou podřízeni diktátu finančníků, kteří je ignorují. To jim rychle ukazuje, že jejich místo je mezi zaměstnanci (Filoche 2008: 31).

116 Opačnou tendenci představují snahy považovat nejen drobnou samostatnou buržoazii, ale také námezdní (zejména kvalifikované zaměstnance a zaměstnance na středních a vyšších pozicích rozhodování ve velkých organizacích) za příslušníky drobné buržoazie, kterým kapitál přepouští část nadhodnoty, jako by byli jeho spoluvlastníci (Baudelot, Establet, Malemort 1974).

Právě skutečnost, že kupní síla dělníků rostla ve většině vyspělých zemí během třiceti poválečných let rychleji než kupní síla ostatních vrstev, byla hlavním argumentem těch, kdo konstatovali, že třídy mizí, či již docela zmizely. Dalšími argumenty pro tvrzení o zániku tříd byl relativní pokles vzdělanostních nerovností, oslabení sociálních hranic s ohledem na přístup ke spotřebě a kultuře, ale také nárůst sociální mobility, nižší míra sociálních konfliktů a oslabené třídní vědomí.

Teze o postupující integraci dělníků do středních vrstev byla ověřována po dvou liniích. Jednak bylo sledováno sblížování příjmů mezi domácnostmi dělníků a středních vrstev, k němuž docházelo v šedesátých a sedmdesátých letech 20. století. Zájem o sblížování příjmů z práce zcela odsunul do pozadí podstatnou skutečnost, a sice, že v oblasti rodinných majetků k žádnému podobnému procesu nedošlo.

Druhá linie výzkumů se zajímala o to, zda dochází k doprovodnému „zburžoaznění“ životního stylu dělníků. Zde byly výsledky mnohem skeptičtější. Rozdíly mezi dělníky a typickými příslušníky středních vrstev přetrvávaly v druzích profesních kariér, v charakteru obývaných prostor a ve způsobech sociability, v hojnosti kulturních zdrojů a kvalitě aktivit provozovaných ve volném čase.

Nejenže ke sblížování životního stylu mezi dělníky a středními vrstvami ve výraznější míře nedošlo, počínaje osmdesátými lety 20. století navíc ustal i proces sblížování příjmů. Výtah sociálního vzestupu se tehdy zastavil, poté zahájil zpětný chod a začal svážet velké skupiny zaměstnanců až o několik pater níže. „Třicet šťastných let nebylo pravidlem, ale mimořádně příznivou výjimkou,“ zjišťují Dubet s Martuccellim (1998: 119).

Hypotéza o vzniku společnosti jediné masivní střední vrstvy dospívá ke stejnému zjištění jako hypotéza o proletarizaci námezdních. Proces homogenizace a konvergence se zastavil a jednotlivé vrstvy v rámci středních tříd od osmdesátých a hlavně v devadesátých letech se stále více navzájem liší svou profesní jistotou, výší své mzdy, úrovní vzdělání, typem a lokalitou bydlení, typem školy, do které posílají své potomky (Guibert, Mergier 2006: 57).¹¹⁷

Nejenže nedošlo ke sblížení dělníků se středními vrstvami. Naopak se právě od osmdesátých let 20. století projevují nové prvky, jež působí silně diferenciacně v řadách samotných dělníků. Projevuje se diferenciace náboženská a etnická, regionální a odvětvová, genderová a generační. Zdá se, že

¹¹⁷ Jestliže příjmy dělnické domácnosti rostou ročně o 4 %, mají právo považovat se za střední vrstvy. Když rostou o necelé jedno procento, pak takovou perspektivu pro sebe ani pro své potomky nemají (Chauvel 2002b: 129).

dělníci se připodobnili středním vrstvám nejvíce právě v tom, že se směrem dovnitř drobí a drolí zrovna tak výrazně jako ony.

Oba tábory, které soupeřily o to, který z nich lépe vystihne změny v sociální struktuře odehrávající se s příchodem postindustriální společnosti, tak dospívají z protichůdných pozic k velice podobnému závěru. Jak ti, kdo tvrdili, že dochází k proletarizaci středních vrstev, tak také ti, kdo se domnívali, že jsme naopak svědky zrušení proletariátu jeho vzestupem do středních vrstev, svorně zjišťují, že společnost se stále výrazněji a podle stále více kritérií diferencuje a rozpadá v mozaiku zcela odlišných sociálních a kulturních skupin.

Vše nasvědčuje tomu, že stoupenci obou táborů – poté co se jim nezdařil pokus učinit ze všech námezdních dělníků, anebo naopak nechat všechny dělníky zmizet ve střední vrstvě – rezignovali a spokojili se s představou společnosti jako přepestré mozaiky zcela nesrovnatelných osobních pozic a životních osudů.

Může tomu tak být proto, že oba tábory formulovaly svá stanoviska ještě v dobách, kdy společnost žila v atmosféře (relativně se zmírňující) nerovnosti. Taková doba přímo volala po tom, aby se hranice mezi bývalými třídami a vrstvami postupně smazávaly. Jedni rušili hranici směrem zdola, druzí směrem shora.

Přesunuli jsme se však do společnosti nesouměřitelnosti a dělníci tento přesun nepřechkali jako soudržná, kompaktní, ucelená sociální kategorie. Přechod od průmyslové k postindustriální společnosti a vše, co s ním souvisí, roztrhl tuto dříve relativně homogenní skupinu na dvě části. Část průmyslových dělníků i proletariátu služeb se dostala do pracovních a životních podmínek, které ji odsunují až hluboko do řad deklasovaných. Jako kdyby došlo k poválečnému vzestupu masy dělníků jen proto, aby někteří z nich nyní padali z o to větší výšky. Pasti v podobě pádu do chudoby se daří v postindustriální společnosti vyhýbat jen těm dělníkům, kteří ztrácejí dělnický charakter a s ostatními dělníky se neidentifikují.

Poměrně dobře vyjadřuje tento rozpad dělnictva do dvou výrazně nesouměřitelných kategorií dvojice australských sociologů, když hovoří o dvojí různé mentalitě dělníků (Pakulski, Waters 1996: 124).

Ve středních vrstvách se udržuje „individualizovaný dělník“. Ten pracuje buďto v informačním sektoru, anebo zastává relativně kvalifikované místo v oblasti služeb. Jeho status je založen na jeho životním stylu, který přejal rysy středních vrstev. Je skeptický vůči autoritám, zároveň je silně ovlivněn masovými médii. Neorganizuje se odborově, je ochoten zapojit se jen do dočasných asociací a tékavých, přechodných hnutí.

Druhým typem je „marginalizovaný dělník“. Stává se obětí deklasování. Pracuje manuálně v oblasti služeb, je závislý na sociálním státu, pro jeho

status je rozhodující rasová příslušnost, etnicita, gender a také věk. Věřící v silné autority, nezapojuje se do trvalých organizací, ale pouze do jednorázových protestních akcí dožadujících se přístupu k sociálním právům, či udržení zbylých práv.

Ještě jemněji dokumentuje rozpad dříve relativně homogenní kategorie dělníků do různých sociálních vrstev, nalézajících se ve zcela odlišné životní situaci, typologie zaměstnaneckých poměrů, jejímiž autory jsou François Dubet a Danilo Martucelli. Zmínění sociologové konstatují, že konflikt tříd byl překryt diferenciací, jejímž hlavním rysem je, že odděluje sektory „chráněné“ od těch ostatních, které jsou ponechány zákonům trhu práce a nezaměstnanosti (Dubet, Martucelli 1998: 38). Jen minimum dělníků se nachází v sektorech chráněných státem. Ty jsou spíše doménou středních vzdělaných vrstev. O něco více dělníků najdeme v tzv. kompetitivních sektorech, tedy ve firmách, které si dobře počínají na trhu. Typickým příkladem mohou být automobilky a dělníkům v tomto sektoru se dlouho dařilo dosahovat příjmů a životní úrovně středních vrstev.

Největší počet dělníků je ovšem rozdělen do dvou zbylých oblastí. Do oblasti překerní patří ti, kdo pracují ve firmách, jež mají na trhu potíže. Marně se snaží udržet v nižších středních vrstvách. Často padají mezi sociálně vyloučené, tedy mezi ty, které trh již s konečnou platností odepsal.

Neplnohodnotné formy práce, které jsou pro dělníky stále typičtější, je nevedou k tomu, aby se solidarizovali s těmi, kdo byli již z trhu práce víceméně trvale vyloučeni. Naopak. Lidé, kteří si zatím ještě drží jakkoliv nejistou práci, mají pocit, že jak ti nad nimi, tak také ti pod nimi žijí na jejich úkor. Ze všech stran se cítí být ohroženi ohledně toho mála, co jim zbývá. S velkým despektem pohlížejí na ty, s nimiž trh už nepočítá. Domnívají se, že tito lidé žijí na jejich účet, považují je za parazity. Takto se dívají na nezaměstnané, na přistěhovalce, na všechny, kdo pobírají sociální dávky, na mladé lidi bez práce, kteří na předměstí velkoměst čas od času vyvolávají nepokoje. „Představují hrozbu. Jsou to flákači a násilníci, přesto se o ně starají lépe než o nás. Mají peníze, i když nepracují. Neplatí daně a soudy jsou na ně krátké“ (Castel 2009: 376).¹¹⁸

Lidé, na které zbyla pouze nejistá práce, musejí zpravidla pracovat intenzivněji a mají méně autonomie než stálí zaměstnanci. Strádají také nedostatkem uznání. Jejich situace je o to horší, že ještě nedávno patřili k těm, komu byl přislíben vzestup do středních vrstev. Vzestup se nekonal, a oni mají stále větší potíže vyhnout se pádu.

118 Volební neúčast a hlas pro populistické strany ukazují rozčarování těchto vrstev, jejichž členové se už nepovažují ani za příslušníky dělnické třídy, ani za příslušníky střední třídy do hloubi zasažené rostoucí nejistotou práce a životních podmínek obecně (Lojkine 2005: 237).

Bývalí průmysloví dělníci v ekonomicky rozvinutých zemích, kteří strávili desítky let vytvářením pracovní kultury, jež jim umožnila vstoupit do středních vrstev, zažili rychlou destrukci své práce, své kultury i svých očekávání ohledně zabezpečení a jisté budoucnosti (Shaw 2001: 293). Nejsou přitom schopni vybojovat si lepší postavení kolektivní akcí. Flexibilizovaná práce rozbíjí pracovní kolektiv a vede k izolaci každého z nich. To prohlubuje jejich podřízenost těm, kdo jim zadávají úkoly (Cingolani 2006: 37).

V generačním pohledu se situace dělníků, kterým se zatím ještě daří udržet se v nižších středních vrstvách, s vysokou pravděpodobností dále zhorší. Jak konstatuje Louis Chauvel, potomci dělnických rodin jsou stále častěji vystaveni riziku nezaměstnanosti. Sociální deklasování, které bylo ještě včera okrajové, bude stále častější pro ty, kdo se narodili v sedmdesátých letech. Mnozí z nich najdou jen neplnohodnotné kontrakty a úroveň mzdy nedůstojnou vzhledem k výši svého vzdělání, ale i v porovnání se svými rodiči. Budou závislí na sociálním státu, anebo na své rodině. Práce, která jim bude nabízena, bude často málo motivující jak co do odměny, tak co do statusu, a konečně i co do možností seberealizace. Jejich rodiče jim přitom budou vtluukat hodnoty vzestupné kariéry, kterou prošli oni sami, ovšem za podmínek zcela jiných (Chauvel 2002a: 254).

Ti, na které zbyla jen neplnohodnotná práce, se tak ocitají na velmi tenkém ledě. Stačí jakákoliv komplikace rodinného nebo zdravotního stavu, ale stačí také náhlé rozhodnutí kohosi neznámého v nepřehledném terénu globalizované ekonomiky, a oni se mohou stát součástí podtřídy v tom nejobávanějším slova smyslu.

4.2 Na okraji trhu práce

Už třicet let stoupá v ekonomicky vyspělých zemích počet lidí, kteří mají problémy na trhu práce. Jejich věrohodnost klesá, stávají se sociálně podezřelými. Banky jim odmítají poskytovat základní služby, jež poskytují ostatním. Majitelé domů se zdráhají brát je jako nájemníky, a to dokonce i do bytů vyčleněných pro sociální bydlení. Většina z nich vyžaduje takové záruky, které lidé dlouhodobě bez práce prostě nemohou dát (Paugam 2005: 201).

Mít nejistou práci neznamena nutně, že dotyčný žije ve stavu bída. Znamená to pouze, že daný člověk a celá jeho domácnost se stali vysoce zranitelnými. Seběmenší výkyv jejich kupní síly směrem dolů jim může chvilku přinést. Je to situace těch, kdo zatím s penězi ještě vycházejí, žijí však od jedné výplaty ke druhé. V okamžiku, kdy o práci přijdou, nelze jim z ní-

kého výdělku vyměřit podporu v nezaměstnanosti a odcházejí zpravidla hned na sociální dávky.

Křehkost a zranitelnost se neomezuje jen na oblast zaměstnání. Opakovaná nezaměstnanost zvyšuje riziko rozvodu, přičemž ztráta práce bývá pro muže v tomto ohledu nebezpečnější, než když o práci přijde žena. Nejrizikovější pro muže je ztratit práci ve věku mezi 35 až 50 lety. Rozvod zpravidla nenásleduje bezprostředně, ale teprve po určitém období nezaměstnanosti. Pokud má jeden z partnerů dobře zajištěnou práci, pak nejistota zaměstnání druhého ohrožuje souladné manželství více než v případech, kdy oba mají práci nejistou.

I když problémy s prací nemusejí vyústit vždy v rozvod, zpravidla snižují míru spokojenosti v manželství. Také to se projevuje více v případě nezaměstnanosti mužů než žen. Nejistota zaměstnání a neuspokojenost z práce zhoršují též vztahy mezi rodiči a dětmi. S příchodem problémů s prací klesá i udržování kontaktů s širší rodinou. Nezaměstnaní mají sice spoustu času, své příbuzné však nenavštěvují. Stahují se do sebe, přičemž kontakty s blízkými přerušují častěji opět muži než ženy, neboť ztráta práce je pokořuje více.¹¹⁹

V pomoc ze strany příbuzných mohou doufat spíše ti, jejichž situace a vyhlídky nejsou nejhorší, a také ti, kteří jsou bez práce teprve kratší dobu. Jednak mají dárci pomoci větší pocit, že jejich příspěví může být užitečné, jednak mohou spíše doufat, že se jim kdy vrátí. Zůstane-li někdo bez práce po dlouhou dobu, hrozí mu, že ho příbuzní odepíšou. Ti, kdo jsou v situaci hodně beznadějně, si často netroufají příbuzné o pomoc ani požádat.

Neplnohodnotná práce střídaná kratšími, či delšími obdobími nezaměstnanosti vede dříve nebo později k problémům s bydlením. Získat vlastní bydlení, udržovat ho v dobrém stavu a dále zhodnocovat je možné jen při pevném zaměstnání. Sezónní práce je neslučitelná jak s pořízením, tak s udržováním solidního bydlení. Proto vede zhoršování pracovních kontraktů od konce 20. století k opětovnému vnoření bytové otázky dobře známé ze století devatenáctého. Nejistá práce umožňuje pořídit si pouze nejisté bydlení. Lidé, kteří jsou nuceni hledat si lacinější byty, se koncentrují ve čtvrtích, jež bývají odříznuty od center měst a mají nevyhovující občanskou vybavenost. To jim zpětně snižuje nejen možnost najít si dobrou práci, ale ohrožuje také rodinný život a komplikuje péči o zdraví i péči o vzdělání potomků. Děti ze znevýhodněného prostředí navštěvují školy, ze kterých potomci vrstev úspěšnějších už odešli.¹²⁰

119 Výrazně do toho zasahují kulturní zvláštnosti. Na jihu Evropy nejistá práce a nezaměstnanost neizolují člověka od příbuzenstva zdaleka v takové míře, jako je tomu jinde v Evropě.

120 Čtvrti, ve kterých se koncentruje chudnoucí obyvatelstvo, kumulují všechny druhy znevýhodnění. V evropských zemích jsou příliš vzdáleny od centra, bývají od zbytku města odříznuty dálnicemi či železnicemi, je v nich nedostatečná občanská vybavenost a nízká úroveň služeb, malý počet pracovních příležitostí, horší kvalita bydlení, zvýšená nemocnost i úmrtnost (Bihr, Pfefferkorn 1999: 227).

Obyvatelé chátrajících čtvrtí se na každém kroku přesvědčují, že úroveň veřejných škol, čistota a bezpečí parků, dostupnost a vybavení místních knihoven a další sociální služby, jejichž financování bývá zajišťováno z místních zdrojů, byly dostupné jen v dobách, kdy bohatí a chudí ještě bydleli vedle sebe (Reich 2003: 403).

Ti, kdo žijí na okraji trhu práce uprostřed bohaté společnosti, často strádají více v psychické než v materiální rovině. Média se svými reklamami je vychovávala ke stále vyšším konzumním aspiracím. Nyní prožívají rostoucí napětí mezi svými neutěšenými životními podmínkami a přetrvávajícími očekáváními. V dobách, kdy je sociální výtah vyvážel nahoru, se nakazili aspiracemi středních vrstev i jejich individualismem. Představy o osobní autonomii v nich přetrvávají, i když už nedisponují ekonomickými prostředky, které by jim nezávislost umožňovaly. „Tito lidé vězí nohama hluboko v ekonomické nejistotě, hlavou jsou však stále ještě v kulturním univerzu středních vrstev“ (Avenel 2007: 53).¹²¹

Absurdnost jejich situace uprostřed dosud bohaté společnosti se projevuje naplno, když konzumně orientovaní lidé s nízkými a nejistými příjmy jsou v kurzech „vedení domácích účtů“ proškolení, kde hledat obchody s prošlým zbožím, na čem všem je možno ještě ušetřit a jak lze využít s málem.

Situace rostoucího počtu těch, kdo nemají prostředky, nemohou se odstěhovat z chátrajících čtvrtí a propadají se stále hlouběji v bludném kruhu neplnohodnotné práce a špatného bydlení, bývá popisována pomocí zcela neadekvátních konceptů. Dochází ke zneužití známého Lewisova pojmu „kultura chudoby“ (Lewis 1966).

Tento americký antropolog zkoumal v polovině šedesátých let 20. století městské čtvrti, v nichž docházelo ke zvlášť vysoké koncentraci bídy, ať již to byly slumy v Mexiku, či v New Yorku.

Jednalo se o společnosti, jejichž ekonomika byla založena na námezdní práci a na produkci za účelem zisku. Vládly v ní hodnoty úspěchu a vzestupné mobility. Současně se v nich vyskytovala vysoká míra nezaměstnanosti a podzaměstnanosti, která postihovala především málo kvalifikované osoby. Společnost nebyla schopna tyto skupiny znevýhodněných sociálně, politicky ani ekonomicky integrovat. Docházelo naopak k rozkladu nejen širšího příbuzenství, ale dokonce i nukleární rodiny. Neúspěch byl vykládán jako důsledek individuálního selhání a špatné adaptace.

121 Podobně Gilles Lipovetsky (2006) konstatuje, že tlaky konzumu se nezastavují před hranicí chudoby. Šíří se všemi sociálními vrstvami, včetně těch, které jsou závislé na sociální pomoci. Přinejmenším část delikvence mladistvých je výsledkem tlaků privatizovaného konzumu, který vybízí k okamžitému uspokojení i ty, kdo na to nemají peníze.

Pro Oscara Lewise „kultura chudoby“ neznamená v prvé řadě deprivaci a sociální dezorganizaci. Je to kultura jako každá jiná v tom smyslu, že umožňuje lidem najít si cestu nesnadným životem, poskytuje jim celou sadu řešení problémů, s nimiž se střetávají, a tím výrazně usnadňuje jejich adaptaci na okolní svět. Jde o způsob přizpůsobení chudých na jejich marginální pozici, o reakci na pocity beznaděje a zoufalství v situaci, kdy úspěch je pro ně vysoce nepravděpodobný (Lewis 1966: 19).

Americký antropolog konstatoval, že kultura chudoby se rozvíjí v prostředí, do kterého nezasahují instituce většinové společnosti. Vůči takovým institucím (policie, škola, banky, politické strany, vláda) je naopak pocítována směs hlubokých obav, podezírání a apatie.

Oscar Lewis zjišťoval, že extrémně chudí obyvatelé ghett reagují na svoji beznadějnou situaci naprostým fatalismem, pocity bezmocnosti, závislosti a inferiority. O budoucnosti raději neuvažují, nemají co plánovat. Orientují se pouze na bezprostřední současnost. Nesnaží se odkládat odměnu, neboť výsledek by byl krajně nejistý. Jsou v situaci, kdy budoucnost nemají ani zdánlivě pod kontrolou. Jejich obzor je úzký, znají jen svůj nejbližší svět. Proto nejsou schopni vidět souvislosti mezi svým osobním strádáním a potížemi těch ostatních.

Popularitu Lewisova konceptu využil na samém počátku sedmdesátých let americký politolog Edward Banfield a bezezbytku ho přizpůsobil ideologii konzervativních kruhů. Připsal tuto kulturu nejnižší třídě, která se nalézá pod dělníky a jejíž příslušníci se chovají patologicky: jednájí krajně impulzivně, jsou orientováni pouze na přítomnost, ignorují potřebu vzdělání a žádné sociální dávky je nedokáží z bída vymanit.¹²²

O deset let později zopakoval jeho stanovisko Charles Murray (1984). Jen ještě více zdůraznil přesvědčení, že vrstvu zcela na dně společnosti vytvořily v podstatě programy sociálního státu. Ty prý u celých velkých skupin lidí rozvrátily vůli pracovat a schopnost udržovat stabilní rodinu. Murray tvrdí, že právě prvky sociálního zabezpečení zavedené ve Spojených státech za prezidentství Lyndona Johnsona v letech 1964 až 1967 vedly v letech sedmdesátých k tomu, že mnoho lidí (především černochů) dalo přednost nezaměstnanosti před prací a rozbité rodině před rodinou kompletní. V důsledku údajně příliš velkorysého zabezpečení vzrostl podíl mladých matek samoživitelek i rozsah kriminality mladistvých. Hlavní myšlenka jeho práce, která inspirovala osekávání sociálního státu od Reagana až po Clintona a Bushe, je až barbarsky syrová: Navrhuje zrušit všechny celostátní programy sociální péče

122 Banfield tak učinil v knize *The Unheavenly City* (1970), jež pak vyšla v roce 1974 ve druhém, rozšířeném a revidovaném vydání.

a sociální podpory pro osoby v produktivním věku. „Člověku v produktivním věku by tak nezbylo žádné jiné východisko než trh práce, rodinní příslušníci, přátelé a veřejné nebo soukromé místně financované služby.“ K tomu dodává: „Ukáže se, že bude-li alternativa dostatečně neradostná, mohou pracovat i za nízké mzdy a jsou s to se podrobit pracovní kázní“ (Murray 1998: 216).¹²³

Nová pravice má velký zájem na tom, aby chování lidí žijících v chudých čtvrtích bylo považováno za důsledek státní sociální pomoci. Tuto ideologickou konstrukci lze snadno vyvrátit, a to hned dvojím způsobem.

Za prvé proti ní hovoří historická evidence. Jak lze zjistit prostou četbou románů Honoré de Balzaca nebo Victora Huga, lidé, kteří se ocitli na dně společnosti a žili ve velké chudobě, mívali dávno před vznikem sociálního státu právě ty rysy chování, které konzervativní politologové připisují teprve sociálnímu státu a „pasti chudoby“, kterou prý svými opatřeními vytváří.

Druhý protiargument je neméně elementární. Nejčistější (ve smyslu: nejzoufalejší) formy kultury chudoby nalezneme dnes v černošských ghettech velkoměst Spojených států. Naopak na chudnoucích předměstích velkoměst evropských bychom tuto totální podobu kultury chudoby hledali marně. Jak ukazuje Loïc Wacquant, jednou z příčin, proč kultura chudoby dosud nezachvátila chudé čtvrti evropských velkoměst, je právě mnohem větší přítomnost sociálního státu a váha jeho intervencí v těchto oblastech. Americkým výzkumníkům, kteří se snaží prokázat, že sociální pomoc uvrhává lidi do bída a že rozbíjí rodiny, docela uniklo, že v Evropě, kde je sociální pomoc mnohem rozsáhlejší, je bída méně a rodiny jsou celistvější (Wacquant 2007: 204).

Příběh sociálně výbušných předměstí Paříže a dalších velkých měst nejen ve Francii je jasným dokladem toho, že postupný proces sociálního úpadku je nadindividuální povahy a má primárně ekonomické příčiny. Pravidelné vzpoury mladých lidí jsou živelnou a destruktivní odpovědí generace, která se nikoliv vlastní vinou dostala na samotný okraj trhu práce a pro ekonomiku vlastní země se stala zbytečnou.

Počátky dnes zdevastovaných předměstských čtvrtí byly velmi nadějně a jejich rezidenti bývali plni optimismu. Rozsáhlé komplexy na svou dobu

123 Osekávání sociálního státu počínaje Reaganovými reformami až po Clintonův „Zákon o individuální odpovědnosti a práci“, který vstoupil v platnost v červenci 1997, kupodivu nevedlo v USA k poklesu nezaměstnanosti, ke zvýšení stability rodin ani k poklesu kriminality. Počet dětí žijících pod hranicí chudoby se zvýšil na čtvrtinu a u černošské populace dokonce na polovinu (Wacquant 2004: 66). Nepomohlo ani Murrayem doporučené přenesení péče o sociálně potřebné z federální úrovně na místní vlády. „Jednotlivé státy Unie se předhánějí v tom, kdo zákon více zostří, aby se chudí nestěhovali k nim. Voliče tím neodradí, protože chudí k volbám stejně nechodí“ (Wacquant 2004: 103). Chudí lidé, kteří po reformě sociálního zabezpečení už nejsou závislí na státní pomoci, se stávají závislí na mizerně placené práci, na své rodině a na šedé ekonomice přecházející v kriminální činnost (Wacquant 2004: 112).

moderních domů s nízkým nájemem začaly na okrajích velkých francouzských měst vznikat od počátku padesátých let jako odpověď na palčivou poválečnou bytovou nouzi. Nové rozsáhlé čtvrti s kompletní občanskou vybaveností byly stavěny poměrně daleko za městy. Tam, kde byly k dispozici velké stavební plochy za rozumné ceny. Často vznikaly v blízkosti prudce se rozvíjejících průmyslových zón. Hustá síť veřejné dopravy zajišťovala komfortní spojení mezi pracovištěm a bydlištěm.

Sídlíště na předměstích velkých měst nebyla původně domovem chudých. V padesátých a šedesátých letech 20. století se sem stěhovaly všechny sociální vrstvy. Převládaly mladé manželské páry se středními příjmy, pro které mělo bydlení na sídlíštích sloužit jako startovací místo budoucí kariéry. Sídlíště vznikala v době masivního vylidnění francouzského venkova a nově příchozí v nich mohli často poprvé ocenit výhody tekoucí vody, plynu, elektřiny a ústředního topení.

Někdy od poloviny sedmdesátých let se tyto části měst, které byly projektovány s cílem řešit bytový problém, samy stávají velkým sociálním problémem. Jejich prohlubující se potíže jsou důsledkem změn na trhu práce a změn bytové politiky. Ekonomické otřesy v polovině sedmdesátých let a následný útlum průmyslové výroby výrazně zvýšily míru nezaměstnanosti. Nástup ekonomiky služeb vedl k polarizaci příjmů, což umožnilo domácnostem s nadprůměrnými příjmy předměstská sídlíště opustit a odstěhovat se do vilových čtvrtí. V jejich bytech je nahradili lidé s neplnohodnotnou prací, především imigranti a jejich potomci.

Zároveň se v sedmdesátých letech změnila bytová politika. Protože obyvatelstvo se příjmově polarizovalo, stát přestal dotovat výstavbu této formy bydlení, neboť takzvaný „příspěvek na cihlu“ podporoval i domácnosti s vysokými příjmy. Úspěšné střední vrstvy, které v této době již měly určité úspory, byly schopny platit reálné ceny bydlení a dotace pro ně by byly plýtváním. Naopak pro chudnoucí domácnosti představovala dosavadní státní podpora výstavby bytů jen malou pomoc. Proto reformou financování sociálního bydlení přechází Francie v roce 1977 od „dotací na cihlu“ k „dotacím na osobu“.

Situace se však dále zhoršila, když se od osmdesátých let výrazně zpomalilo tempo hospodářského růstu a ještě více narostla nezaměstnanost. Příjmy velké části domácností začaly stagnovat a deindustrializace ponořila celé regiony do nezaměstnanosti a bída. Růst cen nájmů přitom věrně kopíroval vyšší státních dotací na sociální bydlení.¹²⁴

124 V průměru vydávají domácnosti ve Francii na bydlení zhruba čtvrtinu svých celkových příjmů. Může to ale překračovat 30, 40 i 50 %. Jedná se přitom jen o nájemné a cenu bytu. K tomu je nutno připočítat platby za plyn, vodu a elektřinu (Vanoni, Robert 2007: 69).

Sociální profil těch, kdo zůstali bydlet na velkých sídlištích, se mezi tím výrazně změnil. V šedesátých letech měla i chudá část rezidentů těchto čtvrtí vcelku stabilní zaměstnání a jejich kupní síla stoupala ročně o pět až sedm procent. Především však měli perspektivu, že stejným tempem bude stoupat jejich životní úroveň i v budoucnosti. O třicet let později je zde sice kupní síla až o třetinu vyšší, živitelé rodin však mohou den ze dne ztratit práci a za pár dalších měsíců přijít o nárok na podporu v nezaměstnanosti (Lipietz 1998: 66).

Ve čtvrtích, které pomalu chátrají, z nichž v důsledku finančních potíží na komunální úrovni mizí další a další prvky občanské vybavenosti a v nichž dochází k degradaci veřejných služeb, přežívají již jen ti, kdo nemají kam odejít. Těchto „citlivých městských oblastí“ je dnes po celé Francii více než sedm set a žije v nich téměř pět milionů obyvatel.

Každý čtvrtý člověk v ekonomicky produktivním věku je na těchto „citlivých předměstích“ zcela bez práce. Každý pátý má jen práci neplnohodnotnou. Z těch, kdo práci mají, vykonává polovina pouze činnost nejméně kvalifikovaných dělníků nebo zaměstnanců. Jedna z pěti domácností v nich žije pod hranicí bída. Nejhuře jsou na tom mladí lidé, jejichž podíl je zde vyšší než ve zbytku země. Častěji než jinde pocházejí z neúplných rodin. Čtyři z deseti mají jen základní vzdělání, takže jsou v podstatě odsouzeni zůstat bez stabilní práce po celý život.¹²⁵

Vývoj sociálně citlivých francouzských předměstí ukazuje, že život v bídě a chudobě není něco, k čemu by část populace instinktivně tíhla a čemu by dávala přednost před životem na úrovni a s perspektivou. Jestliže dříve funkční a perspektivní části měst během několika málo desetiletí zchátrají a propadají se do stavu sociální dezorganizace, nemůže za to jakási „kultura chudoby“. Je tomu právě naopak. Prvky kultury chudoby se rozvíjejí sekundárně teprve tam, kde trh práce nabízí jen krajně nejisté zaměstnání a kde se státní moc omezuje na policejní represi, protože síly trhu jí ponechaly jen minimální prostor pro jakoukoliv prevenci.

4.3 Oddělování přebytečných

Otázka koncentrace bída v určitých částech města nabyla na významu s přechodem k postindustriální společnosti. Oproti všemu očekávání měst-

¹²⁵ Oproti běžným stereotypům není pravda, že v tzv. sociálně citlivých čtvrtích žijí téměř výhradně příslušníci národnostních menšin a cizinci. Je zde sice vyšší podíl cizinců, než činí průměr Francie (15,8 % oproti 8,1 %), převažují v nich však lidé, kteří se narodili ve Francii, a žije v nich také mnoho francouzských dělníků a zaměstnanců s průměrnými platy.

ská bída narůstá a problematika velkoměstských ghett se stala standardní součástí debat o tomto výrazném sociálním problému.

Označení „ghetto“ se stalo v médiích a v politice natolik běžné a nadužívané, že to znejasňuje skutečný význam tohoto pojmu.¹²⁶

Ne všechny případy rasové nebo etnické segregace lze považovat za ghetto v pravém slova smyslu. V době globalizace více než kdy jindy vznikají prakticky ve všech zemích enklávy imigrantů, které nejsou ghetty. Představují přestupní stanici, ve které se nově příchozí aklimatizují, navazují kontakty a seznamují se s prostředím a z níž se později přesunují mimo komunitu svých soukmenovců.¹²⁷

Pro vymezení ghetta je podstatné určit, jakou funkci naplňuje vzhledem k okolní majoritní společnosti. Takové určení obsahuje definice Loïca Wacquanta. Podle tohoto francouzského sociologa dlouhodobě působícího ve Spojených státech ghetto prostorově uvěznuje ovládanou skupinu, aby umožnilo vládnoucím monopolizovat žádané statky a příležitosti (Wacquant 2004: 237).

Zmíněný autor trvá na tom, že Spojené státy jsou jedinou z ekonomicky vyspělých zemí, ve které ghetta existují, a své tvrzení dokládá podrobným rozbořením rozdílů mezi černošským ghetttem amerických velkoměst a rasově a etnicky smíšenými předměstími velkoměst evropských.¹²⁸

Americká ghetta se od evropských chudých předměstí liší již svojí velikostí. V největším chicagském černošském ghettu žije na rozloze několika set kilometrů čtverečních 400 000 obyvatel. Velká ghetta v New Yorku mají dohromady milion obyvatel. V každé ze zchátralých čtvrtí pařížských předměstí žije jen zhruba desetina tohoto počtu obyvatel. Zatímco lidé z předměstí Paříže běžně vycházejí pracovat, nakupovat a bavit se mimo svoji čtvrt, obyvatelé amerických ghett žijí v izolaci od zbytku města po celý svůj život. Mnozí černoši tak znají z venkovní společnosti jen sociální pracovníky, policii, soudy a vězení. Sňatky uzavírají, na rozdíl od francouzských minorit, z 97 % v rámci svého etnika. Podle Wacquanta je ghetto především institucí rasového uzavření. Jeho účelem je oddělit stigmatizovanou skupinu obyvatel od ostatních a umístit ji do fyzického a sociálního prostoru, vyhrazeného jen pro ni, což jí zabrání smíchat se s jinými, a tím je rasově nebo etnicky „znečistit“.

126 Historicky pochází tento výraz z benátského slova „gietto“, jež označovalo čtvrt Benátek, jež byla roku 1516 vyhrazena pro Židy.

127 Od etnických enkláv imigrantů se liší enklávy sdílené kultury či životního stylu. Ty etnické jsou způsobem, jak si usnadnit integraci a nastartovat vzestupnou mobilitu. Odchod z etnické enklávy bývá považován za známku úspěšnosti. V enklávách kulturních se lidé naopak sdružují proto, že si přejí být spolu a posílit tím svoji identitu (Marcuse 1997: 1).

128 Wacquant (2007) přitom porovnává poměry v chicagské čtvrti Woodlawn se situací v pařížském obvodu La Courneuve.

Zatímco v rámci každé z předměstských čtvrtí ve Francii spolu žije (i když občas ne právě souladně) až třicet různých národností a mezi nimi i hodně rodilých Francouzů, americká ghetta jsou rasově téměř zcela homogenní.¹²⁹

Zatímco černoši byli umístěni do ghett z důvodů rasismu, etnické minority v evropských městech žijí na chudých předměstích nikoliv z těchto důvodů, nýbrž proto, že patří mezi neúspěšné nekvalifikované dělníky. Jakmile někteří z nich kariérově postoupí, stěhují se mezi ostatní úspěšné. Proto například ve Francii, opět na rozdíl od USA, neexistují zvláštní čtvrti pro střední vrstvy černochů nebo Arabů.

Americká ghetta se odlišují od takzvaných problémových předměstí evropských velkoměst také celkovou mírou a úrovní chudoby. Na etnicky smíšených předměstích Paříže má placené zaměstnání zhruba polovina obyvatel, v amerických ghettech je to v průměru jen 16 %. Jediným příjmem většiny obyvatel amerických ghett jsou sociální dávky a potravinové lístky.

Zcela rozdílná je rovněž úroveň kriminality. Jestliže na francouzských předměstích má kriminalita podobu drobných krádeží, rvaček mezi adolescenty a pouličních forem vandalismu, v americkém ghettu probíhá permanentní zastřená občanská válka. Četnost vražd, přepadení a ozbrojených krádeží je zde taková, že z nich vymizel bezpečný veřejný prostor. Zejména starší a bezbranné osoby se bojí vyjít na ulici.¹³⁰ V ghettu mají všechny zbylé obchody, bary, restaurace i školy svoji ozbrojenou ochranku a obyvatelé ghetta organizují svůj každodenní život tak, aby co možná nemuseli vycházet z domu, používat veřejnou dopravu a přecházet veřejná prostranství.¹³¹

Rozdíl je rovněž v celkovém stupni degradace prostředí. V ghettu to vypadá jako ve válečné zóně. Opuštěné a vypálené domy a obchody, mezi nimi obrovská rumiště a skládky odpadu. Zborcená dlažba, chatrné pouliční osvětlení, opuštěné a vybydlené celé ulice. Gangy mladistvých ovládají jednotlivé ulice a parky, zbytky veřejné dopravy projíždějí jen s policejním doprovodem, stanice metra jsou kvůli bezpečnosti uzavřené, domy se chrání opancéřovanými dveřmi a mřížemi, většina kostelů je zavřených, školy jsou proměněny v pevnosti s policejní ochranou, což má snížit každoročně vysoký počet usmrcených žáků. Už malé děti mají v těchto podmínkách po-

129 Index segregace černošského obyvatelstva v Chicagu dosahuje 91 %, v jiných amerických městech činí 75 %. V evropských velkoměstech je hodnota tohoto indexu pro imigranty nižší než 40 % (Wacquant 2007: 163).

130 Vraždy stojí v ghettu na prvním místě mezi příčinami úmrtnosti. Riziko úmrtí je zde vyšší, než bylo ve válce ve Vietnamu. V roce 1990 bylo v Chicagu spácháno 849 vražd, zatímco v celé Francii toho roku 1 355 (Wacquant 2007: 215).

131 Počátkem devadesátých let 20. století připadalo v americkém ghettu sto vražd na 100 000 obyvatel. Toto číslo bylo desetkrát vyšší, než činil průměr USA, a 75krát vyšší než ve Francii (Wacquant 2007: 168).

dobné nervové příznaky jako vojáci po návratu z války. Šance na dožití je v chicagském nebo newyorském ghettu nižší než v Bangladéši.

Tři čtvrtiny rezidentů by se z tohoto prostředí okamžitě vystěhovaly, pokud by měli kam. Mnozí posílají alespoň své děti ven z ghetta ke vzdáleným příbuzným. Dožít se dospělosti je v těchto podmínkách považováno za výkon hodný uznání.¹³²

Souhrnně lze konstatovat, že černošské ghetto vyrůstá primárně z etnicko-rasové příslušnosti, zatímco francouzská předměstí jsou produktem třídní situace, která je jen druhotně ovlivněna etnický. Proto je obtížné si představit, že by kdy situace na sociálně citlivých předměstích evropských měst mohla dosáhnout katastrofálních rozměrů uzavřených amerických ghett.¹³³

To platí ovšem jen za předpokladu, že se z předměstí evropských velkoměst nestáhne sociální stát se svými institucemi. Právě jeho intervence brání tomu, aby se tato sociálně citlivá oblast proměnila v zemi nikoho, jak se to přihodilo americkým černošským ghettům počínaje osmdesátými lety 20. století.

Velký posun k horšímu zažilo černošské ghetto při přechodu od průmyslové společnosti ke společnosti postindustriální. Loïc Wacquant hovoří v této souvislosti o vzniku hyperghetta. Útlum průmyslové výroby a přesun zbylých továren na vzdálená předměstí s levnějšími pozemky při neexistenci veřejné dopravy výrazně zvýšil míru nezaměstnanosti černošského obyvatelstva. Rozvoj služeb jim přitom nijak nepomohl, neboť zaměstnavatelé dávají přednost bílým uchazečům uvolněným z průmyslového sektoru.¹³⁴

Od dob prezidenta Ronalda Reagana se k ústupu práce připojil i ústup zájmu ze strany státu v podobě plánované redukce veřejného sektoru. Nadměrně velká část federálních, státních i komunálních zdrojů byla převedena pro potřeby nejbohatších vrstev a pro rozvoj jejich čtvrtí. Namísto Johnsonovy války proti chudobě nastoupila válka proti sociálnímu státu. Došlo k výraznému krácení federálních výdajů na rozvoj měst a spolu s regresiv-

132 Mladí se vši vážností debatují o tom, jestli je možné žít déle než do třiceti. Polovina černochů ve věku 18 až 35 let je v této čtvrti (chicagská čtvrť Kenwood ležící u Michiganského jezera) ve vězení (Wacquant 2007: 218).

133 Jiný typ nuceného oddělení chudé populace od zbytku společnosti, který nemá rasový základ, najdeme v zemích Latinské Ameriky. Když na předměstí Buenos Aires po krizi roku 2001 nechala vláda pomoci policie oddělit „bydliště delikventních vrstev“, psal místní tisk ironicky o „nových privátních čtvrtích“. Brazílská vláda v roce 2006 uvažovala v Rio de Janeiro o stavbě zdi, jež by oddělila velkou favelu Rocinha od zbytku města, a tím omezila vliv mafie (Paquot 2009: 67).

134 Zatímco v polovině 20. století měla práci více než polovina černochů z ghetta, počátkem let osmdesátých už byly tři čtvrtiny bez práce. Ti úspěšnější z obyvatel ghetta se zatím vystěhovali blíže k centru měst, na místa, která opustili bílí, odcházející zase na předměstí, kde jim nové bydlení subvencovala federální vláda (Wacquant 2007: 64).

ními daňovými reformami také ke krácení dávek sociální podpory a ke snižování podpory v nezaměstnanosti. Vládní programy na pozvednutí ghett byly jeden po druhém opuštěny. To vedlo k velkému zhoršení veřejné vybavenosti a k rozkladu organizační tkáně ghetta. Policie situaci nezvládá, soudní systém je přetížen, vězení jsou přeplněná.¹³⁵

Tradiční ghetto představovalo prostředí, v jehož rámci mohli američtí černoši dát své existenci určitý smysl. Existovalo zde pouto k místu, kde bydleli, a také určitá hrdost. Našli bychom v něm síť institucí – místní tisk, církevní kroužky, kluby členů svobodných profesí a drobných obchodníků. Hyperghetto konce století je nebezpečným a nenáviděným prostorem, z něhož se všichni, anebo téměř všichni snaží bez úspěchu odejít. Je to místo pohřbených nadějí. Jedinou ambicí, která v něm ještě zbyla, je nějak přežít (Wacquant 2007: 48).¹³⁶

Podle Loïca Waquanta přeměna ghetta v hyperghetto znamená, že ti, kdo jsou v něm uzavřeni, nejenže zůstali jako dříve podřízeni rozhodnutím zvnějšku, tedy rozhodnutím bílé ekonomické a politické elity, ale nemají už ani prostředky, jak kontrolovat to málo, co jim umožňuje přežívat v každodenním životě. Jejich život už není strukturován v rámci paralelního sociálního prostoru, jenž relativně autonomně kopíroval (i když na nižší rovině) institucionální strukturu celé společnosti a poskytoval obyvatelům nezbytné zdroje k rozvinutí strategií reprodukce a sociální mobility. Nárůst násilí, drogy, brlohy, rozbité rodiny, školní neúspěchy dětí, to vše dosáhlo astronomických rozměrů a přestalo být zvládnutelné vlastními silami komunity (Wacquant 2007: 110).

Můžeme přitom konstatovat, že v jistém smyslu představují poměry uvnitř hyperghetta situaci, o které sní stoupenci čistého trhu. Je to území, ze kterého se téměř zcela stáhl stát a jehož obyvatelé mají naprostou svobodu zapojit se do čistě tržních směn pouze na základě kalkulace svého osobního profitu. V důsledku poklesu všech sociálních dávek nejsou obyvatelé hyperghetta vystaveni údajně demoralizujícímu vlivu sociální pomoci.

Věcný kalkul v těchto čistě tržních podmínkách zcela logicky zvýhodňuje nelegální ekonomiku, z níž lze profitovat zdaleka nejvíce. Obyvatelé ghetta mohou například obsluhovat v baru po zavírací hodině, provozovat nelegální taxislužbu, opravovat auta v garážích bez licence. Od osmi let

135 O žádném z těchto důsledků nenajdeme ani zmínku v „myšlenkových experimentech“ Charlese Murra-
y, když v první polovině osmdesátých let 20. století navrhoval zrušit podporu osob v produktivním věku
s tím, že „život velkého množství lidí by se zásadním způsobem změnil k lepšímu“ (Murray 1998: 217).

136 Ve čtvrti Grand Boulevard na jihu Chicaga činila v sedmdesátých letech 20. století nezaměstnanost
37 %. V roce 1990 to bylo již 64 %. Tři ze čtyř domácností zde představují matky samoživitelky. Prostředky
většiny z těchto domácností nedosahují ani poloviny prahu chudoby (Wacquant 2007: 66).

věku mohou ve zcela neregulovaném tržním prostředí obsluhovat u benzinových pump a čistit přední okna automobilů.

Jiné děti provozují pouliční prodej vody nebo podomácku zhotoveného jídla. Další přenášejí klientům za trochu jídla nákupní tašky z obchodu k autu. Ti starší se živí placeným dárcovstvím krve. Krajním, nikoliv však ojedinělým způsobem, jak si přilepšit, je připlést se pod kola projíždějícího auta nebo autobusu a následně požadovat odškodné.

Hranice zákona je v tomto prostředí při ziskové činnosti pravidelně překračována. Domy a obchody jsou zapalovány ochotnými žháři kvůli náhradám z pojistného. Bují prostituce a prodej kradeného zboží nebo odcizených dokumentů. Běžné je okrádání seniorů, kteří si přicházejí ve stanovené dny na poštu pro výplatu důchodů.

Nejvyšší zisk ovšem plyne z pouliční distribuce drog. V protikladu k mnoha druhům legální, či pololegální práce v oblasti služeb, kde člověk tvrdě pracuje za hladový plat, obchod s drogami nabízí bezprostřední odměnu pro ty, kdo prokáží solidní etiku práce (Wacquant 2007: 74). Vzestup ilegálního obchodu s drogami za posledních patnáct let ve velkých amerických městech vysvětluje tento autor kombinací slabé poptávky po nízko kvalifikované pracovní síle, organizační zpustlosti ghetta a nedostatečnosti sociální pomoci.

Z hlediska tržní úspěšnosti je při obchodování s drogami zcela funkční používat brutální násilí. Zajišťuje to spolehlivý příjem, odrazuje případnou konkurenci a snižuje náklady spojené s nepoctivými prodejci, zprostředkovateli a plátcí. Snižuje to tedy transakční náklady. Násilí slouží současně jako svého druhu reklama a je projevem adekvátní formy „lidského kapitálu“ účastníků směny (Wacquant 2007: 218).

V pouze minimálně regulovaném tržním prostředí ghett se účastní všeobecného soupeření čtyři hlavní typy aktérů. Jednak jsou to predátoři, tedy silní jednotlivci nebo celé gangy snažící se přivlastnit zbytky zdrojů, které zde ještě jsou. Další skupinu tvoří drobní majitelé, kteří se v tvrdé konkurenci snaží udržet a podle možností rozhojnit svůj majetek. Kromě toho epizodicky zasahují agenti vnějšího dohledu a kontroly (police), kteří se snaží udržet násilí a nepořádek uvnitř ghetta v určitých mezích. A konečně jsou zde institucionalizovaní predátoři (investoři a developeři) vyvíjející zvenčí tlak na to, aby na úkor ghett získali stavební prostor, který následně výhodně prodají (Wacquant 2007: 251).

V prostředí této téměř dokonalé konkurence dochází k postupnému zhoršování stavu všeho, co dříve patřilo k veřejnému sektoru. Bytový fond, do něhož se od padesátých let 20. století nijak neinvestovalo, chátrá právě tak jako budovy škol, veřejná doprava a vybavenost pro volný čas. Většina

veřejných nemocnic v americký ghettech zavřela své brány už v průběhu osmdesátých let. Nebyly schopné fungovat z pojistného té části obyvatel, kteří byli pojištěni. Soukromé nemocnice v blízkosti ghatt přijímají pouze pojištěnce. V chicagském ghettu není žádné zařízení pro prenatalní vyšetření těhotných žen, ani pro první pomoc narkomanům. Ve veřejných školách, v nichž sedm z deseti žáků pochází z rodin žijících pod hranicí bída, chybí vše počínaje učiteli přes tabule, židle a učebnice až po umývárny a záchody.¹³⁷

Poměry v hyperghettu vcelku věrně vystihují obraz, který načrtl již Oscar Lewis, když vymezoval „kulturu chudoby“. Je zde skutečně jen minimum sociální organizace. Téměř jedinou organizační formu – snad jen s výjimkou gangů mladistvých – v něm představují zbytky nukleární rodiny a příbuzenstva. Celý život uvnitř slumu se vyznačuje velkým nedostatkem soukromí. Rodina je v rozkladu, z velké části proto, že pro ženy nepředstavuje téměř žádnou oporu. Neschopnost mužů rodinu po materiální stránce legálním způsobem zajistit je činí v očích žen zcela nevěrohodnými jako manželé. Zůstat svobodnou matkou má tu výhodu, že ženě tak alespoň zbude více kontroly nad vlastními dětmi a skrovným majetkem. Svobodné matky mohou najít jakousi podporu zase jen u svých vlastních matek.

Termín podtřída (*underclass*) v pojetí ideologů konzervatismu parazituje na tomto obrazu, když črtá obraz mladého násilníka, člena gangu, coby symbol fyzické hrozby a obrázek nezodpovědné mladé matky jakožto symbol hrozby morální.¹³⁸ Koncept podtřídy ovšem sugeruje, že černoši amerických ghatt se do této situace dostávají s jakousi antropologickou nutností. Není tomu tak. Jejich osudy jsou formovány sociálními poměry, v nichž musejí žít. Byli vyřazeni z trhu práce, vyčleněni ze systémů podpory bydlení, byly jim výrazně kráceny, či přímo odňaty sociální dávky. Jediné, co jim zůstalo a k čemu jim přístup omezen nebyl, jsou drogy a násilí.

Dostávají se tak do dokonale bludného kruhu. V zemi, která učinila z nejistoty princip organizace kolektivního života a způsob regulace celé ekonomiky, slouží drobný pouliční obchod s drogami jako nejspolehlivější ze všech zbylých zdrojů zajištění. Brutální násilí umožňuje k tomuto zdroji se dostat a udržet si ho. Tato strategie má ovšem své vedlejší dopady (kolaterální škody). Stručně je shrnuje Loïc Wacquant: Zeptáte-li se mladíka

137 Na základní škole Fiske ve čtvrti Woodlawn, vzdálené necelých 200 metrů od Business Faculty Chicagské univerzity, je hlavní prací učitelů dávat žákům najist. Hlídky rodičů hlídají po celý den školní budovu a nejbližší okolí vyzbrojeny basebalovými pálkami (Wacquant 2007: 228).

138 Tomu odpovídá i dělba podle pohlaví při regulaci chudoby. Zatímco ženy jsou posílány na úřady práce, aby se zde ucházely o méně hodnotné formy práce jako podmínky nároku na sociální dávky (90 % klientů sociálních programů v rámci Welfare v USA tvoří ženy-matky), muži jsou disciplinováni policií a soudy (93 % zadržených v USA jsou muži) (Wacquant 2004: 38).

z černošského ghetta, co dělají jeho spolužáci, nejčastěji uslyšíte trojí odpověď – jsou buďto dealery, anebo pykají ve vězení. Ti ostatní jsou už mrtví.

4.4 Kriminalizace chudoby

Pohled konzervativních ideologů a stoupenců nové pravice na ty, kdo patří do „podtřídy“, jako na nebezpečný živel zabředávající do sociální patologie a pohybující se na samé hranici zločinu není příliš původní. Tento pohled na lidi, pro které společnost rezervovala místo až u samého dna, je dobře znám z první poloviny 19. století. Honoré de Balzac a Victor Hugo popisují vrstvy z předměstí Paříže, v jejichž životě se prolíná občasná a vždy jen špatně placená práce s bídou a kriminalitou.

Hluboká nesouměřitelnost sociálních světů v prvních fázích tržního systému je výmluvně ilustrována ve zprávě inspektora Bureta z roku 1840, která porovnává život chudých vrstev ve Francii a Anglii. V kapitole nazvané „Extrémní bída a pád do divošství“ se dočteme: „Nejnižší třídy jsou svou bídou a utrpením krok za krokem zatlačovány od zvyků a zákonů civilizovaného života směrem ke stavu barbarství.“ Na jiném místě pak autor zprávy konstatuje: „Jakmile se jednou bída zmocní člověka, kousek po kousku ho degraduje, ničí jeho charakter, zbavuje ho postupně všech rysů civilizovaného života a vnucuje mu neřesti otroka a barbara“ (Chevalier 2002: 160).

V Londýně 19. století se používal výraz „residuum“ pro označení na hraně zákona žijících chudých a nezaměstnaných, kteří nepatří do společnosti, ocitli se vně celé sociální struktury. Dlouho do 20. století se zdálo, že takové kategorie lidí přežívají jako pozůstatek naprosté zaostalosti již jen v chudých a nerozvinutých zemích.

Poměry, které se zdály být jednou provždy překonány, jako by opět ožívaly od počátku osmdesátých let ve Spojených státech. Prudce tam začaly narůstat počty zatčených a uvězněných osob. Od této doby je nárůst vězněných v této zemi opravdu dramatický.¹³⁹ Počátkem 21. století přesáhl po-

139 Vývoj počtu vězněných osob v USA od počátku sedmdesátých let 20. století:

Rok	počet vězňů
1970	200 000
1975	380 000
1985	740 000
1990	1 145 000
2000	1 932 000

Zdroj: Wacquant (1999: 72), pro rok 2000 Wacquant (2004: 121)

čet vězněných osob v USA cifru dva a čtvrt milionu, což při přepočtu vězňů na sto tisíc osob nápadně kontrastuje s poměry v zemích Evropy a dosahuje míry uvězněných v Rusku.¹⁴⁰

Velmi nerovnoměrné je etnické a sociální složení vězněných osob. I když černošská populace nepřesahuje ve Spojených státech 12 % obyvatel, více než polovina vězněných v celé zemi jsou černoši. Méně než polovina vězňů měla před nástupem trestu plnohodnotnou práci. Dvě třetiny nedosáhly na práh chudoby a méně než polovina jich prožila dětství v úplných rodinách.¹⁴¹

Neobyčejně prudký nárůst počtu uvězněných osob nelze zdůvodnit mírou kriminality v USA, a tedy nutností tvrdých policejních opatření. V průběhu devadesátých let, kdy počty vězňů rostly zvláště prudce, byly Spojené státy až na sedmém místě mezi vyspělými zeměmi v míře viktimizace.¹⁴²

Součástí mýtu o vysoké míře kriminality, kterou prý bylo nutno radikálně snížit, je tvrzení, že k poklesu této kriminality přispěla mobilizace policie. Počty policistů skutečně v USA v posledních dvou dekadách 20. století enormně stouply a došlo i k výraznému zpřísnění postupu policie (tzv. zásada „nulové tolerance“). Jen v samotném New Yorku, městě s osmi miliony obyvatel, dosáhl počet policistů po roce 2000 již poloviny stavu policistů

140 Podíl uvězněných v populaci v jednotlivých zemích v roce 1997:

	počet vězňů	na 100 000 obyvatel
USA	1 785 079	648
Portugalsko	14 634	145
Velká Británie	68 124	120
Španělsko	42 827	113
Německo	74 317	90
Francie	54 442	90
Nizozemsko	13 618	87
Itálie	49 477	86
Rakousko	6 946	86
Belgie	8 342	82
Dánsko	3 299	62
Švédsko	5 221	59
Řecko	5 577	54

Pozn.: Podíl vězňů v Rusku v tomto roce činil 750 osob na 100 000 obyvatel.

Zdroj: Wacquant (1999: 73)

141 Pravděpodobnost, že se ocitne během svého života ve vězení, činí u bělochů 4 %, u Hispánců 16 % a pro černochoy dosahuje hodnoty 29 % (Wacquant 2004: 227).

142 Míra viktimizace určuje, jaký podíl obyvatelstva byl v daném roce poškozen nejrůznějšími formami trestné činnosti. V USA se v roce 1995 setkalo jednou či vícekrát s narušením zákona, které je nějak poškodilo, 24 % obyvatel. To odpovídá poměrům ve Francii (25 %) a je nižší než ve Velké Británii (31 %), či v Nizozemsku (31,5 %) (Wacquant 2004: 276). Spojené státy se od všech evropských zemí ovšem výrazně liší mírou vražd. Na 100 000 obyvatel jich tam připadá pětkrát více než ve Francii, Německu, či Velké Británii (Wacquant 2004: 276).

působících v celé Francii. Jejich zásluhy na poklesu kriminality jsou však sporné. Svědčí o tom skutečnost, že kriminalita se vyvíjí stejně ve městech, která praktikují nulovou toleranci, jako ve městech, která k ní nesáhla.¹⁴³

Příčiny poklesu zločinnosti v New Yorku devadesátých let je nutno hledat jinde. Tehdejší přechodný ekonomický růst dal práci i mladým lidem, i když to byla většinou jen špatně placená práce prekérní. Demografický vývoj předchozích let snížil počty mladých lidí, takže řada těch, kdo by jinak propadli obchodu s drogami a pouličnímu zločinu, se prostě nenarodila. Velká část podhoubí zločinu odešla v průběhu deseti let ze scény předčasně: zhruba 19 000 mladých narkomanů zemřelo jen v tomto městě během jediné dekády na AIDS, dalších 14 000 se drogou předávkovalo a 4 150 se při její distribuci pozabýjelo. Policii stačilo tomu všemu jen přihlížet.

Vlna zatýkání a expanze věznění nijak výrazně nepřispěla k poklesu obchodování s drogami a návazné kriminality.¹⁴⁴ Jednak na místo každého zatčeného překupníka okamžitě nastupuje náhrada, jednak se vězni po propuštění ke své živnosti vrací. Nic jiného jim často ani nezbyvá. Po odchodu z vězení najde práci méně lidí, než kolik jich pracovalo před nástupem trestu.¹⁴⁵ Mnozí zaměstnavatelé propuštěné vězně zásadně nepřijímají. Zároveň je výkon trestu zbavuje nároku na některá sociální práva, což jejich situaci dále zhoršuje.

Wacquant konstatuje, že v amerických podmínkách plní vězení podobnou funkci jako ghetto. Po zrušení otroctví ghetto umožňovalo mít k dispozici lacinou černošskou pracovní sílu a současně držet černochoy „na distanc“ od bílých. Přejít k postindustriální ekonomice služeb učinil z tohoto pohledu ghetto nefunkční. Volná pracovní místa obsazují přednostně běloši uvolnění z průmyslu, po nich dostávají šanci lidé příští z Mexika, Karibiku, či asijských zemí. Černoši považovaní za méně poddajné přijdou na řadu až jako poslední. Když si v šedesátých letech černoši vydobyli právo nebýt segregováni, reagovali na to běloši odchodem na vzdálená předměstí v rámci suburbanizace. Masové věznění je způsob, jak černé od bílých ještě spolehlivěji oddělit a prakticky je připravit o mnohé z toho, co jim bylo při-

143 Svědčí o tom i srovnání se sousední Kanadou. V Kanadě v průběhu devadesátých let 20. století klesla míra kriminality právě tak jako v USA, a to přesto, že zde nepřitvrdily práci policie a soudy a nesáhlo se k vlně věznění. Právě naopak. Z úsporných důvodů byl v Kanadě v devadesátých letech snížen počet policistů téměř o desetinu a počet vězňů poklesl o 7 %. Ve Spojených státech se ve stejné době zvýšil počet policistů a počet vězňů stoupl o celých 47 % (Wacquant 2004: 280).

144 Výraz „vlna zatýkání“ není nijak přehnaný. V době nástupu prezidenta Ronalda Reagana provedla policie ročně v celé zemi 10,4 milionů zatčení. Z nich 69 % končilo uvězněním. O 15 let později stoupl roční počet zatčených na 15,2 milionu a plných 94 % z nich končilo uvězněním (Wacquant 2004: 139).

145 Černoši propuštění z vězení mají příjmy ve výši 44 % ve srovnání s příjmy před nástupem do vězení (Wacquant 2004: 152).

znáno vlivem vlny rasových nepokojů v letech šedesátých. O tom, že vězení se stává novou formou ghetta, svědčí proměny ve složení osazenstva věznic.¹⁴⁶

Ghetto má s vězením řadu společných rysů. Obě tyto instituce spojuje územní uzavřenost, prvek donucení, ostrakizace a stigmatizace těch, kdo jimi procházejí. Ghetto je vlastně určitým druhem „sociálního vězení“, zatímco vězení funguje jako jakési „právní ghetto“ (Wacquant 2004: 228).

Hlavní účel masového věznění však spatřuje Loïc Wacquant v něčem jiném. Zjišťuje, že ve všech státech Unie existuje nepřímá úměra mezi mírou kriminalizace a úrovní sociální pomoci. V období osmdesátých let vzrostly výdaje na stavbu a provoz věznic ve Spojených státech o 95 %. Výdaje na nemocnice během té doby stagnovaly, výdaje na střední školy klesly o 2 % a výdaje na sociální práci poklesly dokonce o 41 %. Když nastupoval do prezidentské funkce v roce 1980 Ronald Reagan, šlo na vězeňství v USA pouze 6,9 miliard dolarů, zatímco na sociální bydlení to bylo 27,4 miliard dolarů. O deset let později dává stát do sektoru vězeňství 26,1 miliard dolarů a na sociální bydlení už jen 10,6 miliard dolarů (Wacquant 2004: 178).¹⁴⁷

Smutným symbolem tohoto vývoje je hlavní město země. Na každých sto tisíc obyvatel zde připadá rekordních tři tisíce vězňů. V hlavním městě Washingtonu přibýlo během deseti let počínaje rokem 1983 vězeňských dozorců osminásobně, zato ubylo polovina sociálních pracovníků a vysokoškolských učitelů. V roce 1980 zde připadali čtyři vysokoškolští učitelé na jednoho dozorce, roku 1997 už čtyři dozorců na jednoho učitele. V tomto městě, které má 530 000 obyvatel, je zaměstnáno více vězeňských dozorců než v celém Norsku nebo Řecku (Wacquant 2004: 182).

Spojené státy dnes vydávají na kriminální represi desetkrát více prostředků než na sociální pomoc. Od přelomu sedmdesátých a osmdesátých let rostou v této zemi náklady na vězení dokonce třikrát rychleji než výdaje na armádu. A nic nenasvědčuje, že by měl tento trend ustát. Právě naopak. Princip „méně státu“, který je svatý ve věci zaměstnání a sociální ochrany, není vůbec aplikován na soudy a policii. Neviditelná ruka trhu byla doplněna železnou pěstí státu a stavba vězení se stala hlavním programem sociálního bydlení. Je paradoxem, že v zemi, kde téměř všichni kritizují údajně příliš nákladné sociální programy, nikdo nekritizuje mnohem vyšší výdaje na věznice. A to přesto, že se to týká téže populace.

¹⁴⁶ Zatímco po druhé světové válce bylo 70 % vězňů bílých, dnes je to méně než 30 %. Prudce se to změnilo v průběhu 80. let (Wacquant 2004: 226).

¹⁴⁷ V New Yorku stouply za toto období stavy policie o 50 %, zatímco rozpočet sociálních služeb byl snížen o 30 %. Kalifornie dávala v roce 1979 na vězeňství 3 % svého rozpočtu a na univerzitu 18 %. Roku 1994 už šlo na věznice více prostředků než na univerzitu (Wacquant 2004: 180).

Podle autora se staly Spojené státy během posledních třiceti let laboratorii, ve které probíhá neoliberalní experiment s přechodem od sociálního státu ke státu penálnímu, trestajícimu. Kriminalizace bída je nezbytným doprovodem přechodu trhu práce na poskytování práce prekérní a přechodem sociální politiky na programy typu *Workfare*. Vězení slouží jako „právní popelnice“, do které je odhazován lidský odpad tržního systému (Wacquant 2004: 17).

Z hlediska politiků je přechod od sociálního k penálnímu státu naprosto logickou strategií v dobách, kdy v nižších a středních vrstvách roste sociální nejistota a strach z budoucnosti, z pádu a ze sociálního neúspěchu. Výrazně narůstá úzkost z toho, že člověku nebude dovoleno přenést status, který si vydobyl, na své potomky. Tato nejistota je politiky a médii kanalizována do nejistoty pouliční kriminality, aby zde byla vzápětí rázně eliminována. Když nezaměstnanost a prekérní práce berou lidem jakoukoliv životní jistotu, zaklínají se politici, že vyřeší tvrdými opatřeními otázku pouličního bezpečí. Pocit nejistoty má být překonán mobilizací policie, soudů a věznic zaměřenou na marginální skupiny (Wacquant 2004: 13).¹⁴⁸

Na místo „války proti chudobě“ z let šedesátých nastoupila o deset let později jednoduše „válka proti chudým“. Proto dochází k tak prudkému nárůstu počtu vězněných v době stagnace a dokonce úbytku kriminality. A proto se vězení neplní zabijáky, ale především drobnými zlodějičky. Ze dvou důvodů vězňů přibývá tak prudce: Vězením se začaly trestat i drobné přestupky a kromě toho se doba trestů pro tento typ trestné činnosti prodlužuje, a to ve stejné době, kdy se zkrátily tresty za mnohdy závažnější kriminalitu bílých límečků.

Typickým člověkem, který jde dnes za mříže, je černoš (54 % oproti 19 % bělochů). Ze tří čtvrtin se jedná o muže mladší 35 let. Dvě třetiny z nich mají pouze základní vzdělání a 70 % jich bylo odsouzeno za nenásilný trestný čin. Jde o zloděje aut a motorek, pachatele drobných krádeží v supermarketech a o drobné pouliční překupníky drog (Wacquant 2004: 142).

Exploze vězeňství tak plní tři hlavní funkce. Fyzicky po stále delší dobu neutralizuje rozsáhlé části deklasovaných dělníků. Kromě toho působí disciplinizačně na zbytek dělníků a na dolní patra středních vrstev. Tyto vrstvy, které žijí ve zvlášť vyhraněné nejistotě a jsou nejaktuálněji ohroženy sestupem, mají neustále před očima osud těch, které trh práce i sociální stát definitivně odvrhl. A konečně slouží instituce masového věznění jako doklad

148 Penální stát je odpovědí politické elity na proměny námezdních vrstev v důsledku terciarizace ekonomiky a polarizace pracovních míst, v důsledku flexibilizace a intenzifikace práce a individualizace pracovních kontraktů (Wacquant 2004: 25).

pevné autority státu, který sice nemůže intervenovat do oblasti ekonomiky, rozhoduje však koneckonců o tom, kdo bude ještě integrován do řad námezdních a kdo z nich bude trvale vyřazen.

Výsledkem je zvláštní politický režim, který je současně vrcholně liberální a krajně autoritativní. Blahosklonně liberální je vůči velkým firmám, horním vrstvám a úspěšným částem vrstev středních. Nesmlouvavě paternalistický až autoritářský je vůči těm dole, kteří jsou zasaženi restrukturalizační práce a úbytkem sociální ochrany.

Titíž politici, kteří požadují minimální stát, aby osvobodili blahodárné síly trhu a podrobili dolní vrstvy tvrdé a nesmlouvavé konkurenci, neváhají budovat maximální stát pro zajištění každodenního bezpečí. Politické elity v USA aplikují politiku „laissez-faire“ způsobem, který podporuje prudký nárůst sociálních nerovností. Jsou však brutálně paternalistické a trestající vůči všemu, co z této nerovnosti vyplývá (Wacquant 2004: 63).¹⁴⁹

Počátkem sedmdesátých let bylo v USA nejméně vězňů za celou poválečnou dobu. Odborníci tehdy doporučovali alespoň pro dalších deset let nestavět žádné nové trestnice, protože potřeba je nasycena. Krátce nato přišel zlom a během třiceti let se počet ztrojnásobil na téměř 5 000 věznic na úrovni municipální (pro odsouzence do jednoho roku vězení), státní i federální.¹⁵⁰

Tato vězení zbavují trh práce statisíců mladých, málo kvalifikovaných lidí, kteří by jen obtížně hledali uplatnění. Tím zhruba o dvě procenta snižují nezaměstnanost v zemi, a to především v té kategorii obyvatel, které hrozí dlouhodobá ztráta práce. Zároveň dávají práci početnému personálu.¹⁵¹

Z věznění pracovně přebytečné části populace se stal opravdový průmysl. Již v roce 1983 došlo ve státě Tennessee k první privatizaci věznic a o deset let později patřila soukromě provozovaná vězení do pětice nejziskovějších oborů spolu s internetem a moderními biotechnologiemi. V současné době si svůj trest odpykává v soukromých věznicích již několik set tisíc vězňů, což je důkazem toho, že tržně lze využít i „tržního odpadu“.

Trend k privatizaci věznic má celou řadu závažných důsledků. Je v zájmu jejich soukromých provozovatelů, aby byly stále naplněné. Stoprocentní vytiženost jejich ubytovacích kapacit je předpokladem plynulého

¹⁴⁹ „Jedna věc je jistá: Jestliže bude marginalizace celých skupin obyvatelstva v amerických a evropských městech přetrvávat a dále růst, pak hrozí, že strategie „zvládání bída“ budou reorganizovány drakonickým způsobem, který si dnes nedokážeme ani představit“ (Wacquant 2007: 262).

¹⁵⁰ Pro srovnání: Ve Francii, která má pětikrát méně obyvatel než Spojené státy, existuje pouze 180 věznic.

¹⁵¹ Vězeňství je třetím největším zaměstnavatelem v USA. Pracuje v něm 708 200 osob. I se soudy a policií zaměstnává penální sektor dva miliony osob (Wacquant 2004: 175).

toku dotací ze strany státu. Podnikatelé v oblasti vězeňství logicky nemají žádný zájem na úspěšném opětovném začlenění osob propuštěných z výkonu trestu do společnosti. Jediné, co sledují, je otázka zúčtování zásob a toků vězňů.

V zoufale přelidněných věznicích nejde o nápravu odsouzených, nýbrž jen o jejich skladování. Podmínky ve vězeních tomu odpovídají. Třetina vězňů je zraněna během prvních dvou let věznění. Druhým největším zdravotním problémem je tuberkulóza, kterou trpí půl milionu vězňů. Případů AIDS je za mřížemi čtrnáctkrát více než mimo vězení (Wacquant 2004: 187).

Součástí ekonomie veřejných, ale hlavně soukromých vězení je pochopitelně snižování nákladů na skladování vězňů. Kromě toho, že pobyt ve vězení je jim denně fakturován, vyžaduje se, aby platili za poskytované služby, například za knihovnu, ošetrovnu nebo vězeňského zubaře. Část nákladů za věznění je přenášena na jejich rodiny a některé věznice si vydržují personál k vymáhání těchto dluhů. Dalším způsobem, jak ušetřit, je snižování životního standardu vězňů, redukce výdajů na jejich vzdělávání (včetně vězňů nezletilých) a po vypršení trestu minimalizace výdajů na jejich opětovné začlenění do společnosti.

Obtížné řešitelným problémem je otázka vězeňské práce. Nechat vězně po nastoupení trestu pracovat má řadu předností. Jsou neustále k dispozici, jsou využitelní na ty nejtěžší práce a pracují za pouze symbolickou odměnu, která činí v některých případech méně než dolar na hodinu. Práce vězňů má však také řadu nevýhod: většinou bývají použitelní jen na nejméně kvalifikovanou práci a jejich produktivita je nízká. Protože vězení jsou často stavěna na venkově a v pustinách, vznikají náklady s jejich přepravováním do práce. Další výdaje souvisí se zajišťováním ostrahy.

Hlavní problém však spočívá v tom, že ubírají práci početným nezaměstnaným. Jak zdůvodnit, že vězeň dostává pravidelnou stravu, má zajištěno ubytování a základní lékařskou péči v situaci, kdy mnozí jeho vrstevníci na svobodě s tím vším mají potíže. Pokud by ještě získávali se slevou vzdělání a kvalifikaci, nespravedlnost vůči těm, kdo jsou mimo vězení, by dále narostla.

Nahrazování sociálního státu státem trestajícím je tak nejen vysoce nehumánní, ale je velmi problematické též z čistě pragmatického hlediska. Věznění sice odděluje od společnosti „podtřídu“ považovanou za zbytečnou, nežádoucí, či nebezpečnou. Tím v ní ovšem všechny tyto vlastnosti jen posiluje. Vězni jsou po svém propuštění méně využitelní v regulérní ekonomice a náchylnější k zapojování se do ekonomiky nelegální. Nastoupený trend trestat vězením i řadu méně závažných prohřešků, jako jsou drobné krádeže a žebrota, nemá prakticky žádný výchovný efekt. Je totiž známo,

že čím méně závažný přečin je potrestán, tím častější bývá recidiva. Navíc platí, že když je početnost věznění v dané společnosti příliš vysoká, stává se pak víceméně normální součástí života celých vrstev, stává se součástí mužské cti a známkou plnohodnotné příslušnosti ke skupině. Odbourávání sociálního státu a jeho nahrazení tvrdou represí proti vybraným skupinám obyvatel neřeší žádný ze sociálních problémů. Stojí však u zrodu celé řady problémů nových.

Kapitola pátá

Diferenciace středních vrstev

*Příjmy skoro všech lidí jsou nyní méně
předvídatelné. Dnes můžete vydělávat
slušné peníze, jejich přísun však může zítra
klesnout a příští týden se finanční kohoutek
může zcela uzavřít. Prostě nevíte.*

Robert Reich

Během celých třiceti poválečných let bylo v sociologii poměrně silně zastoupeno třídní vidění společnosti, ať již ovlivněné Marxem, anebo Maxem Weberem. Zároveň to ovšem byla doba, která svým sociálním vývojem připravila podmínky pro ústup od třídního pohledu na společnost.

Dělníci i řadoví zaměstnanci v ekonomicky vyspělých zemích se tehdy s pomocí odborů a masových politických stran dožadovali dalšího růstu mezd, zlepšování pracovních podmínek a přístupu k právům zaručeným sociálním státem. Úspěch v tomto počínání vedl k výraznému rozšíření středních tříd. Vzestup bohatě diferencovaných středních tříd posléze přivodil konec třídního vidění společnosti, což se v sociologii projevuje zcela zřetelně od osmdesátých let 20. století.

Výklad společnosti vycházející z konceptu tříd byl ovšem zpochybněn a ze sociologie prakticky vymizel ve stejné době, kdy v ekonomicky vyspělých zemích začala prudce narůstat míra nerovnosti a rozšiřovat se ostrůvky bída a chudoby.

V rovině sociální struktury jsme tak svědky určité ironie. Poté, co se širším vrstvám společnosti – mezi nimi nemalé části dělníků a řadových zaměstnanců – podařilo proniknout do středních vrstev, začíná těmto vrstvám v podmínkách globální konkurence hrozit úpadek a jejich příslušníkům deklasování.

V souvislosti se středními vrstvami jsme konfrontováni s nemenší ironií. Historicky vznikají střední vrstvy jako v podstatě zbytková kategorie. Patřili do nich ti, kdo se od šlechty lišili svou neurozeností, ale na rozdíl od vrstev nižších nepracovali manuálně. Příběh středních vrstev ve 20. sto-

letí ukazuje, co se stane, když právě zbytková kategorie se stane kategorií ze všech nejpočetnější.¹⁵²

5.1 Střední vrstvy a konec tříd

Přibližně od poloviny sedmdesátých let 20. století se ve vyspělých zemích přestávají lidé vykonávající kvalifikovanou manuální práci v továrnách označovat za dělníky a většina z nich se přihlašuje ke středním vrstvám. Významnou úlohu v tom sehrál masový nástup žen do práce, který znamenal druhý příjem pro domácnost, a tedy zvýšení kupní síly a konzumních možností těchto vrstev. Na druhé straně ovšem také celé skupiny řídicích pracovníků a příslušníků intelektuálních profesí ztrácejí pocit své výlučnosti a také oni se stále častěji označují za příslušníky středních vrstev. Z jejich vyšších platů jim ukrajují daně, zároveň musejí platit rostoucí výdaje na bydlení, na dopravu, na zdraví a na vzdělání svých potomků. Proto se mnozí z nich přestávají považovat za příslušníky horních vrstev. Střední vrstvy tak narůstají a košatí současně směrem zdola i shora.

Právě prudký početní nárůst středních vrstev znamenal velké potíže pro třídní teorii. Ve své čisté podobě byla postavena na zásadní dichotomii dvou příkře oddělených sociálních světů se zcela protikladnými zájmy. Odtud ovšem plynuly problémy dvojího rázu. Prvý souvisel s existencí zprostředkujících vrstev, které nebylo možno jednoduše zařadit do jednoho, ani do druhého z obou táborů. Druhá komplikace vznikala tím, že také přímo v rámci obou tříd se často vydělovaly frakce se značně odlišnými zájmy a soupeřily mezi sebou navzájem.

Ztráta identity dělníků na straně jedné a relativní zhoršování postavení části středních i vyšších řídicích pracovníků na straně druhé nijak nezjednodušily strukturu společnosti. Vedly jen k uspořádání ještě komplexnějšímu a nepřehlednějšímu.

Poválečný vzestup sociálního státu spojený s vysokou mírou daňové progresy a přerozdělování vytvořeného bohatství vedl k výraznému zvýšení životní úrovně dělníků i řadových zaměstnanců, což spotřebu a životní styl těchto vrstev radikálně vzdálilo od obrazu klasických proletářů. S růstem nároků na vzdělání a na kvalifikaci se změnil i charakter práce mnoha z nich. Přispívalo to ke snižování příjmových nerovností, ke sbližování struktury spotřeby domácností a k rychlému šíření vlastnictví nových druhů spotřebního zboží v celé populaci.

¹⁵² O původně reziduálním charakteru středních vrstev podrobně pojednává Eric Hobsbawm ve své analýze počátků anglických středních vrstev (Hobsbawm 1996).

Výrazné zvýšení životní úrovně dělníků a vzrůst kvalifikovanosti jejich práce vedly sociology ke dvojímu protikladnému výkladu. Jedni se snažili začlenit tento vývoj do klasické teorie tříd s pomocí pojmu „nová dělnická třída“. Autor tohoto pojmu, francouzský sociolog Serge Mallet (1963), do ní zahrnul kromě kvalifikovaných dělníků také techniky, inženýry v automatizovaných provozech, ale i zaměstnance velkých byrokratizovaných správních aparátů. Ti všichni se měli stát nositeli emancipačního hnutí za samosprávu. Ve skutečnosti se tyto kvalifikované vrstvy k dělníkům vůbec nehlásily.

Jiní badatelé naopak usoudili, že zvyšování vzdělanosti potomky nižších vrstev od dělnické třídy odcizuje a ze zaměstnanců středních i nižších úrovní vytváří „novou drobnou buržoazii“. S tímto konceptem pracovali v sedmdesátých letech Christian Baudelot a Roger Establet, dále francouzský sociolog řeckého původu Nicos Poulantzas, ale také Pierre Bourdieu. Měli přitom na mysli zejména zaměstnance veřejného a státního sektoru, kterým jejich vzdělání umožnilo, aby se i přesto, že zůstávali ekonomicky podřízeni vládnoucí buržoazii, stali kulturně dominantní vrstvou a zajistili přenos tohoto postavení skrze vzdělání i na své potomky.

Francouzská sociologie, která až do konce sedmdesátých let uvažovala v termínech dvou základních tříd, nedokázala ve středních vrstvách rozpoznat kvalitativně novou kategorii a snažila se je přičlenit buďto do třídy nových proletářů, anebo z nich udělat v podobě drobné buržoazie část privilegované třídy vlastníků. Baudelot s Establetem a Malemortem (1974) se pokoušeli u každé části této nové drobné buržoazie působící v oblasti služeb určit, jaký díl nadhodnoty vyprodukované dělníky si přivlastňuje. Poulantzas (1974) se zabýval jejich politickou orientací a konstatoval, že se jedná o vrstvu natolik roztržštěnou a dezorientovanou, že její příslušníci neustále oscilují mezi příklonem k ideologii vládnoucích a odporem vůči ní. Pierre Bourdieu (1979) považoval novou „drobnou buržoazii“ za ovládanou složku vládnoucí třídy, která je závislá na elitě moci, hájí její pořádek a přebírá její vkus. Pokud se proti horním vrstvám bouří, pak jediné tehdy, když usoudí, že v existujícím řádu pro ni nezbylo to správné místo.

Od počátku osmdesátých let se však nejen francouzská sociologie od konceptu antagonistických tříd prudce odvrátila a začala po vzoru Henriho Mendrase (1980) razit teorii jedné velké střední třídy. Ani v dosavadní koncepci dvou zcela protikladných tříd, ani v nové koncepci jediné široké střední třídy, která naopak jakoukoliv sociální polarizaci rušila, nebylo ovšem místo pro nové střední třídy jako historicky nového a samostatného aktéra na poli sociální stratifikace.¹⁵³

153 Jednu z mála výjimek představuje ve Francii socioložka města Catherine Bidou-Zachariasen, která se svými kolegy již od prvé poloviny 80. let 20. století hovořila o středních vrstvách jako o svébytné sociologické kategorii.

Sociologové ve Velké Británii měli pro tohoto kvalitativně nového aktéra větší porozumění. Upoutal je především početní nárůst vysoce kvalifikovaných profesionálů a řídicích pracovníků a za účelem jejich analýzy sáhli k polozapomenuté kategorii „servisní třída“.

Tímto termínem označoval již ve třicátých letech 20. století austromarxista Karl Renner vrstvy vyšších řídicích a též odborných zaměstnanců, kteří požívají důvěry svého zaměstnavatele spojené s jistou mírou autonomie, to vše za podmínky, že sledují jeho zájmy. Odměnou za loajalitu jsou jim vyšší příjmy, jistota zaměstnání a perspektiva zajištěné celoživotní kariéry.

Bez většího ohlasu použil Rennerův termín v padesátých letech Ralf Dahrendorf (1959), aby ho počátkem let osmdesátých zpopularizoval John Goldthorpe (1982). Do servisní třídy řadí tu část středních vrstev, která je na rozdíl od řadových zaměstnanců výrazně kvalifikovanější a zastává řídicí pozici. V tomto ohledu měl staronový pojem sloužit k odlišení relativně mocnějších příslušníků střední třídy od běžných rutinních zaměstnanců. Současně upozorňoval na to, že na rozdíl od drobných a středních podnikatelů se jedná o zaměstnance organizací, a tedy lidi ekonomicky nesamostatné.¹⁵⁴ Goldthorpe považoval příslušníky servisní třídy za politicky výrazně konzervativní složku společnosti: aby udrželi svá četná privilegia, svědomitě kontrolují prostor pod sebou.

Britští sociologové Scott Lash a John Urry věnovali velkou pozornost servisní třídě ve své vlivné knize *Konec organizovaného kapitalismu* (1987). Řadí do ní tytéž profesní skupiny jako John Goldthorpe, tedy manažery a odborníky zpravidla s vysokoškolským vzděláním, kteří dohlížejí na pracovní proces, kontrolují pracovní sílu a organizují její reprodukci v sektorech zdravotnictví, školství, kultury apod. Servisní třída slouží kapitálu, ten jí ovšem dopřává určitou volnost v tom, jak bude svoji služebnou funkci naplňovat.

Zmínění autoři konstatují, že kapitalismus lze provozovat i bez masového nasazení služeb servisní třídy. Tak tomu bylo po většinu 19. století. Nové sofistikované technologie, prudký nárůst komplexnosti produkce a její náročnost, ale také zajištění chodu sociálního státu si ve dvacátém století zformování servisní třídy vynutily.

Právě ona ztělesňuje všechny nové prvky, které tak zkomplikovaly sociální rozvrstvení a překročily explikační možnosti klasické teorie tříd. Především je zde zásadní ambivalentnost, která vyrůstá z pozice servisní třídy. Její příslušníci jsou placeni za to, že slouží kapitálu, jejich zájmy však ne-

¹⁵⁴ Koncept servisní třídy byl ovšem od počátku spjat s řadou problémů. Jedná se o homogenní třídu, anebo se rozpadá podle vlastnictví, postavení v řízení, profesní odbornosti? Nakolik jde o konzervativní složku podporující vládnoucí vrstvy, a nakolik má tato třída své vlastní zájmy? A konečně, dochází k jejímu formování pouze v rovině zaměstnání, anebo se šířeji vyhraňuje i v oblasti kulturní?

musí být nutně totožné se zájmy kapitálu a různé části servisní třídy jsou schopny organizovat se na obhajobu svých vlastních zájmů (např. v rámci profesních organizací, stavovských komor, či odborů). Do rozporu se navíc mohou dostat také zájmy různých frakcí této třídy, například té její části, která je zaměstnávána ve veřejném sektoru, a té části, která pracuje pro soukromé firmy. Jindy mohou příslušníci manažerských částí servisní třídy čelit ostrým požadavkům zaměstnanců, protože jsou s nimi v kontaktu mnohem bezprostředněji než samotní vlastníci a podnikatelé.

Oproti Goldthorpovi se oba zmínění sociologové domnívají, že servisní třída není naladěna konzervativně, ale právě naopak se stává nositelkou výsoce inovátorských postojů. Považují ji přímo za hlavní sílu, která do společnosti přináší zcela nové, postmoderní hodnoty a postoje.

Komplikovanost a nepřehlednost složení servisní třídy, výrazná nejednoznačnost jejího postavení jak vzhledem k podnikatelům, tak také k zaměstnancům a zásadní neshody ohledně její politické orientace a postojů přispěly k rozostření obrazu sociální struktury jako celku.

To mělo především dva důsledky. První z nich lze sledovat v rovině terminologické. Začaly se prudce množit výrazy pro označení oněch skupin, jež se vklínily mezi tradiční buržoazii a klasické proletáře. K „nové dělnické třídě“ Serge Malleta a k „servisní třídě“ Johna Goldthorpa tak brzy přibyla „profesně manažerská třída“ Barbary a Johna Ehrenreichových, ale také „nová drobná buržoazie“ Nicose Poulantzase, „vědomostní třída“ Daniela Bella, „nová třída“ Alvina Gouldnera a poté Anthonyho Giddense, či „nové střední třídy“ Nicholase Abercombieho a Johna Urryho.

Řada z těchto nových označení naznačuje druhý a závažnější posun, k němuž došlo v souvislosti s nárůstem významu nových středních vrstev. Byl jím ústup od čistě ekonomického vymezení tříd a zohlednění celé řady dalších faktorů, které k jejich formování přispívají. Rostoucí zásahy státní moci do oblasti výroby a distribuce spolu se zrodem konceptu sociálních práv vedly k důrazu na faktory politické. Prudký vzestup role vzdělání a profesionalizace řady činností zvýraznily prvek tržně meritokratický. Dominantní úloha velkých formálních organizací v procesu výroby a distribuce vedla ke zvýraznění organizační moci a autority. Jen o něco později došlo ke zvýznamnění faktorů kulturně symbolických v podobě etnicity, rasy, genderu, životního stylu, vkusu a konzumních vzorců. Přidáváním nových a nových rozměrů se celý koncept sociálních tříd stále více zjemňoval a zároveň stával zcela nepřehledným.¹⁵⁵

155 Tento posun k rozostření konceptu tříd ostatně předjímal již americký konzervativní sociolog Robert Nisbet (1959). Konec tříd je podle něj dán přechodem ke službám, růstem vzdělání a masivní sociální mo-

Na základě všech těchto posunů byl koncept sociálních tříd tak dlouho upřesňován a zdokonalován, až ho to učinilo dokonale nepoužitelným pro vystižení principů reprodukce moci a bohatství v soudobé společnosti. Servisní třída se stala hlavním nositelem tohoto vývoje. Její příslušníci vnesli do úvah o třídní struktuře nejen rozměr expertnosti nevlastníků, ale také svázanost sociální pozice s umístěním v rámci velkých formálních organizací i důraz na životní styl jako důležitý prvek určující vědomí svých členů ve vyšší míře než jejich vlastní postavení při organizování produkce.

Původně pojednávala teorie tříd o reálných skupinách určených primárně postavením v procesu výroby a směny. Právě toto postavení mělo určovat vědomí příslušníků různých tříd. Díky tomu se tyto velké společenské skupiny měly stát kolektivním aktérem schopným měnit společenské poměry.¹⁵⁶

Jak konstatují Pakulski a Waters, po více než sto letech vášnivých diskusí tvrdí teorie tříd zhruba toto: O zformování tříd nerozhoduje zdaleka jen ekonomické zakotvení jejich příslušníků, ale stále více také jejich genderová příslušnost, náboženské vyznání, etnická příslušnost a politická orientace. Preferované vzorce spotřeby jsou pro jejich vědomí mnohem významnější než místo v systému produkce. K tomu všemu jim chybí schopnost měnit dějiny (Pakulski, Waters 1996: 12).¹⁵⁷

Zmíněná dvojice australských sociologů komentuje rozpad třídního přístupu s oprávněnou ironií: „Ano, v zásadě existují dvě nebo tři třídy. Přesněji řečeno nikoliv dvě, nýbrž něco mezi sedmi až dvanácti, toto číslo se ovšem ještě zvýší. Nejsou vytvářeny v oblasti výrobních a vlastnických vztahů, ale jsou hlavně důsledkem pracovních podmínek, mocenských vztahů, úrovně vzdělání, dovedností a příjmu. Pokud budete souhlasit

bilitou. To vše dohromady ničí stabilní hierarchie. Třídní rozdělení je tak nahrazeno vícedimenzionálními, fluidními statusovými nerovnostmi. Přitom je sociální status natolik kontinuální, že nelze určit žádné pevné třídní přechody. O více než třicet let později to pouze zopakovali Clark s Lipsetem (1991), když konstatovali, že systém stratifikace je stále pluralističtější, mnohorozměrnější, je vytvářen ve stále vyšší míře mimo-pracovními faktory. Je to dáno vlivem sociálního státu, diferenciací zaměstnaneckých pozic, rostoucího významu spotřeby aj.

156 Pregnantně vyjadřuje tuto povahu klasického konceptu tříd Paul Bouffartigue. Standardní třída má tři základní rysy. Jsou jimi:

- a) společná objektivní situace a společné vyhlídky a perspektivy,
- b) subjektivní pocit náleženosti k témuž světu,
- c) schopnost utvořit politický subjekt.

Poslední dva body u dělníků vymizely, a přitom se nevynořily u žádné další frakce námezdních. Všechny tři jsou však patrné u velké buržoazie (Bouffartigue 2004: 12).

157 Je příznačné, že Goldthorpe se dopracoval postupně až k sedmi třídám hlavním a čtyřem třídám vedlejšími. Americký sociolog Erik Olin Wright rozlišil dvanáct sociálních tříd. Klasická buržoazie a proletariát přitom zahrnují jak ve společnosti, tak také v jejich schématech méně než polovinu ekonomicky aktivních. Přehledně o vývoji názorů na povahu tříd u anglosaských autorů viz (Katrňák 2005).

s Pierrem Bourdieuem, mohou být založeny vlastně na jakékoliv různosti kulturní, sociální, symbolické, či biologické. Vlastně na čemkoliv vás napadne. Pochopitelně se neprojevují žádným sociálním jednáním, žádným konfliktem, ani vykořisťováním. O jejich existenci se můžete jasně přesvědčit pohledem na nejasné, plynulé hranice mezi nimi, na slábnoucí váhu dědičnosti při předávání třídních pozic a na rostoucí význam profesní kariéry a sociální mobility. Samozřejmě, že tyto třídy v současnosti nejsou pro lidi nijak významné. Rozhodně od nich neodvozují svoji sociální identitu.

Kromě toho se rozpadly také strany založené na příslušnosti ke třídám, stejně jako hlavní zájmové skupiny dělníků i zaměstnavatelů. Prostě zanikly spolu s třídními spory a třídním bojem. Ale třídy nepochybně existují a my jsme odhodláni analyzovat jejich fungování“ (Pakulski, Waters 1996: 150).

Je zřejmé, že koncept třídy má smysl jen v té míře, v jaké odkazuje na hlubší a neuvědomované procesy, jež utvářejí životní situaci a osudy konkrétních lidí. V případě „třídy pro sebe“ si jsou lidé navíc schopni uvědomit důsledky těchto procesů, což je předpokladem pro to, aby je mohli ve svém zájmu měnit. Třídní analýzu nelze proto jednoduše odmítnout s poukazem na to, že si lidé svoji příslušnost neuvědomují a třeba volí jiné politické strany než ty, které hájí jejich zájmy, či to alespoň tvrdí. Muselo by se navíc ještě prokázat, že ony objektivní procesy v oblasti výroby, o nichž klasická třídní teorie hovoří, životy členů společnosti nijak výrazně neovlivňují. A pak by samozřejmě bylo nutno také objasnit, co tedy reálně jejich životy ovlivňuje. Zmínění australští sociologové to bohužel neobjasňují.

Ani stratifikační analýzy, které se snaží třídní přístup nahradit, bohužel nedosahují této hloubky. Omezují se na popis vnějších rysů skupinové odlišnosti a pohybují se na stejné úrovni jako vědomí těch, jejichž sociální příslušnost zkoumají.¹⁵⁸

Faktem zůstává, že sociální vzestup širokých vrstev obyvatelstva kolem poloviny 20. století a výrazný početní nárůst středních vrstev a především servisní třídy daly vyniknout jiným souřadnicím sociální diferenciaci, než s jakými pracovala klasická teorie tříd.

158 Je to ostatně patrné i na vlastní analýze společenského rozvrstvení obou zmíněných australských sociologů. Tato analýza je výrazně slabší než jejich pronikavá kritika vývoje a úpadku třídních teorií. Podle Pakulského a Waterse dnes utvářejí podobu sociální struktury postmoderní procesy, takže vertikální stratifikaci nahradila pestrá mozaika „subkultur vkusu, nových asociací, občanských iniciativ, etnických a náboženských revolučních skupin, generačních kohort, komunitních a dalších sociálních hnutí, gangů, kolonií alternativního životního stylu a alternativních výrobců, rasových bratrstev a genderových sesterstev, odporu placení daní, fundamentalistů, internetových diskusních skupin, nákupních družstev, profesních asociací atd. (Pakulski, Waters 1996: 156). V tomto vyčerpávajícím přehledu chybí snad už jen zmínka o svobodných zednářích, armádě spásy a sdružení dobrovolných australských hasičů.

Historicky vzniklou osou jejich uspořádání se stalo rozdělení na staré a nové střední třídy, tedy v podstatě na početně stagnující menšinu nezávislých živnostníků a drobných podnikatelů a na prudce rostoucí početnou masu zaměstnanců organizací. Tito zaměstnanci se dále zájmově rozdělují podle toho, zda pracují v řídicích, či výkonných funkcích, zda jsou zaměstnání v soukromém, či veřejném sektoru, zda jsou činní v průmyslu, či v různých oblastech služeb, zda se věnují službám kvalifikačně náročným a předpokládajícím vysokou míru profesních znalostí, anebo poskytují spíše běžné služby rutinního charakteru. Navíc se ke středním vrstvám hlásí také mnoho těch, kdo nežijí ze mzdy, ani nejsou podnikateli, například osoby věnující se výkonu svobodných profesí, ale také třeba lépe zajištěná část starobních důchodců.

Skutečnost, že se všichni tito lidé včetně velké části dělníků hlásí ke středním vrstvám, nelze chápat tak, že by se snad cítili stát kdesi uprostřed v boji mezi kapitálem a prací. Znamená to spíše, že i poslední vzpomínky na boj tříd je opustily v situaci všeobecného blahobytu, z něhož byly až do sedmdesátých let vyloučeny jen malé skupinky netypických lidí stojících na okraji společnosti i na okraji zájmu sociologie. Ze snu o příchodu beztřídní společnosti začali mnozí procítat teprve v důsledku výrazných proměn společnosti, jež přicházejí od počátku osmdesátých let 20. století.

5.2 Mezi statusovými skupinami a individualizací

Střední vrstvy se staly v průběhu relativně krátké doby kategorií tak početnou a vnitřně natolik různorodou, že bylo prakticky vyloučeno, aby u jejich příslušníků vznikl pocit nějaké společné identity. Rozdílnost postavení různých částí středních vrstev se zdála být vyšší než ostrost hranic, jež oddělují tento krajně nesourodý konglomerát profesionálů, řídicích pracovníků, zaměstnanců a drobných živnostníků od velkých vlastníků na straně jedné a od zbytků klasických dělníků na straně druhé.

V případě privilegovaných vrstev jsme vystačili se dvěma kategoriemi (elita diskrétní a elita pomocná). Na opačném pólu společnosti jsme mohli v řadách deklasovaných rozlišit ty, kdo ještě mají jakkoliv neplnohodnotnou formu práce, a ty, které již společnost zcela odvrhla a na něž mnozí pohlížejí jako na přebytnou „podtřídu“.

Uprostřed společnosti v širokém pásmu takzvaných středních vrstev situace takto přehledná zdaleka není. Z pestré tříště skupin a skupinek, které do této kategorie řadíme, vystupují jen dva útvary s pevnějšími obrysy. V horních částech středních vrstev je to „servisní třída“.

Patří do ní řídící pracovníci a profesionálové, kteří by se chtěli podobat služebné elitě a rádi ji napodobují, výše jejich příjmů jim však nedovoluje nic více, než hrát právě jen roli dobře situovaných vrstev středních. Sdílejí se středními vrstvami omezený mocenský rádius (nepřekračuje v zásadě organizaci nebo lokalitu, ve které působí) a zažívají tak jako ony nerůstající nejistotu svého postavení. Jejich nahraditelnost je prostě tak vysoká, že na místo v elitě nemohou v naprosté většině aspirovat.

Na spodním okraji středních vrstev lze podobně jasně vymezit mnohem početnější nižší střední vrstvy. Jestliže servisní třída touží přiblížit se co nejblíže elitě, nižší střední naopak všemi silami usilují o to, vyhnout se znejistění své práce a svých životních podmínek. Snaží se udržet v bezpečné vzdálenosti od propasti, která je odděluje od deklasovaných, protože dobře vědí, že cesta zpět by byla krajně obtížná. Patří sem všichni ti, kteří sice stále ještě žijí stylem středních vrstev, nezbyvá jim však už žádná finanční rezerva a i krátkodobý výpadek příjmů je pro ně důvodem k výraznému uskrovnění. Ani při plném pracovním výkonu nejsou schopni udržovat současně všechny klasické prerogativy středních vrstev, mezi jiným mít vlastní bydlení, popřípadě ještě druhé bydlení na venkově, dopřávat si nadstandardní dovolenou, či zajistit vysokoškolské vzdělání pro sebe a pro své děti.

Mezi těmito poměrně snadno identifikovatelnými krajními póly se rozprostírá pestrá mozaika těch, kdo do středních vrstev patří mírou své kvalifikovanosti, postavením v hierarchii řízení, velikostí příjmu, anebo životním stylem.

Je krajně obtížné představit si, co by mohlo vytvářet vědomí příbuznosti a hlubší zájmové shody u vykonavatelů aktivit natolik odlišných, jako jsou zaměstnanci finančních ústavů a zaměstnanci knihoven, programátoři a sociální pracovníci, provozovatelé kamionové dopravy a provozovatelé ekologických neziskových organizací, lékaři a majitelé barů a restaurací, řídící pracovníci střední úrovně v supermarketech a majitelé drobných obchůdků, staniční sestry a veterináři, provozovatelé autodílen, majitelé cestovních kanceláří, učitelé základních a středních škol, provozovatelé mobilních sítí atd. atd. Ti všichni a mnozí další se liší právním vztahem k firmě, v níž pracují, stupněm svého vzdělání, pozicí v rámci řídící hierarchie a mnoha dalšími znaky.

Pokud se v těchto vrstvách vůbec objeví jakýsi náznak „třídní solidarity“, pak má nejčastěji podobu přitakání těm, kdo jsou mocnější a vlivnější než střední vrstvy, spojeného s nechutí doplácet na ty, kdo se úrovni středních vrstev neblíží. Tím se povědomí třídní sounáležitosti v těchto patrech společnosti v podstatě vyčerpává.¹⁵⁹

¹⁵⁹ Jsou dychtiví bránit zájmy těch, kteří je ovládají, poznamenává ke vztahům středních vrstev směrem k těm nahoře i směrem k těm dole Saint Victor (2009: 15).

S kategorií tříd pro postižení objektivní pozice a subjektivního rozpoložení středních vrstev rozhodně nevystačíme. Nabízí se využít jiný koncept, který bývá v souvislosti s popisem sociální struktury používán, a sice koncept statusu.¹⁶⁰ Do sociologie ho uvedl Max Weber ve snaze odlišit postavení lidí ve sféře produkce od jejich pozice v rovině životního stylu a spotřeby.¹⁶¹

Rozhodující pro třídní postavení je u Webera to, s čím kdo přichází na trh. Dělníci na něj přinášejí svoji pracovní sílu, podnikatelé kapitál a své organizační schopnosti. V této rovině vystupuje každý sám za sebe, dělníci a zaměstnanci si navzájem konkurují na trhu práce, podnikatelé zase v konkurenčním zápolení mezi firmami.

Naproti tomu status je u Webera výrazně skupinovou kategorií. Německý sociolog hovoří o statusu v souvislosti se stavovskými skupinami, které se navzájem odlišují mírou svých privilegií a vybraností životního stylu, jenž bývá pro příslušníky dané skupiny závazný. Kromě vybraného životního stylu patří k jeho základům například též příslušné vzdělání a prestiž spojená s vykonávanou profesí. Statusové skupiny usilují o získání monopolu na výkon určitých lukrativních povolání, a naopak s odporem odmítají ty formy ziskové činnosti, které považují pro sebe za nedůstojné (Weber 1972: 179).¹⁶²

Po Weberově smrti přejala koncepci statusu jak evropská, tak americká sociologie, rozvíjejí ji však výrazně odlišně. Ve Spojených státech historicky neexistovala stavovská společnost, o to výrazněji zde byl rozvinut vyhraněný individualismus zaměřený na osobní výkon a doprovázený vírou v neomezené možnosti vzestupné sociální mobility. Měřítkem úspěšnosti v tomto prostředí se stala osobní prosperita každého měřitelná dosaženým bohatstvím a odpovídající individuální spotřebou. Proto zde byl status chápán jako schopnost sebereprezentace měřitelné na škále prestiže jednotlivců.

160 Už ve starém Římě znamenal status právní pozici, která propůjčovala tomu, kdo tuto pozici zaujímal, různé formy imunity ve vztahu k povinnostem politickým a fiskálním. Ve středověku se status spojil se stavovskou příslušností, jež právně a mocensky privilejovala (v případě negativního statusu diskriminovala) celé hierarchicky uspořádané skupiny.

161 Max Weber tak učinil na pouhých čtyřech stránkách svého monumentálního díla *Wirtschaft und Gesellschaft* (1972) a tyto pasáže mají spíše jen podobu výčtu množství sociálních kategorií, které naplňují buďto znaky třídní, anebo stavovské pozice. Je zde výrazná podobnost s okrajovostí Marxova pojednání o třídách. To ponechalo v případě Marxe i Webera poměrně velký interpretační prostor pro všechny pozdější rekonstrukce a výklady.

162 Max Weber konstatuje, že třídní a statusové postavení se může překrývat, to však neznamená, že jsou totožné. Bohatí podnikatelé netvoří automaticky statusovou skupinu, i když se v ni často proměňují. Naopak chudoba zcela neznemožňuje vytvořit statusovou skupinu, i když tomu tak zpravidla bývá (Weber 1972: 180).

Evropské chápání bylo formováno pod silným vlivem doznívajících stavovské společnosti a mělo blíže k původnímu Weberovu chápání statusu jako nadindividuální kvality, na níž participuje celá skupina těch, kdo v sociálním řádu zaujímají srovnatelnou pozici, těší se podobným právům a požívají stejná privilegia. Je zřejmé, že všechny tyto vlastnosti naplňuje ve svrchované míře právě vrstva, kterou jsme pojmenovali „diskrétní elita“.

V závislosti na této odlišné společenské i myšlenkové tradici v pojmání statusu je dnes možno chápat střední vrstvy dvojím způsobem. Hledisko skupinového statusu podržela a rozvíjí teorie uzavírání (*closure*). Chápe jednotlivé části středních vrstev jako integrované, společnými hodnotami a podobným životním stylem spojené skupiny, které mezi sebou soupeří o nej-různější materiální výhody, o různá privilegia a o prestiž v očích druhých. Modelovým případem jsou klasická povolání, jež dokáží hájit své partikulární zájmy prostřednictvím profesních komor. Tyto statusové skupiny reprodukují určitý životní styl, který je exkluzivní jen pro ně. Usilují o reprodukci vzdělání daného typu ve své skupině a mají prostředky, jak omezit šance na mobilitní kariéry nečlenů. Chrání existující monopoly na privilegia proti outsiderům a expanzi se snaží získat výhody na úkor ostatních statusových skupin (Turner 1988: 8).

Řevnivost, která panuje mezi existujícími statusovými skupinami a také mezi nimi a těmi, kdo by se případně chtěli jako taková skupina vyprofilovat (zpravidla pomocí profesionalizace své činnosti), spolehlivě zabraňuje vzniku pocitu širší sounáležitosti v rámci středních vrstev. Celý tento pestrý a mnohotvárný svět vzdělaných a kvalifikovaných je propojen spíše jen negativním poutem – spojuje ho odpor vůči sociálnímu státu. Vyjadřuje obavu relativně privilegovaných z toho, že systém sociálního zabezpečení směřuje k erozi tradičních hierarchií privilegií a moci (Turner 1988: 53).

Relativně nová forma skupinového statusu se projevuje, jak jsme viděli, v oblasti bydlení. Vlastnictví bydlení bylo vždy známkou příslušnosti ke středním vrstvám. Zároveň však byly tyto vrstvy v porovnání s bohatými i chudými poměrně málo náchylné žít odděleně od vrstev jiných. Až donedávna žily v týchž čtvrtích promíšeny s méně i více úspěšnými. Ve strachu z těch, kdo klesají ke dnu společnosti, však začínají střední vrstvy napodobovat strategii bohatých a uzavírají se v méně honosných, avšak neméně chráněných enklávách. Stává se to pro ně viditelnou známkou zajištěného statusu, dává jim to možnost provozovat svůj specifický životní styl a slouží to jako ochrana před kontaktem s neúspěšnými.

Titíž příslušníci středních vrstev ovšem současně tíhnou k individuálnímu chápání statusové výjimečnosti. Spolu s tím, jak se objektivní znaky středních vrstev zmnožují a přitom stále více rozvolňují, narůstá význam

mínění každého jednotlivce o jeho vlastní individuální exkluzivitě. Vládnoucí ideologie je vybízí k tomu, aby si sami konstruovali své osobní projekty a naplňovali je bez ohledu na zájmy a potřeby druhých. Čím slabší jsou kolektivní záruky v oblasti práce, tím více jsou vybízeni k podání špičkového individuálního výkonu. Čím slabší jsou kolektivní záruky v oblasti sociálního zajištění, tím více jsou vyzýváni, aby mobilizovali své sítě kontaktů a známostí, a tak se zajistili vůči sociálním rizikům na zcela soukromé bázi.

Výsledkem je, že příslušníci středních vrstev stále více pohlíží na svůj status jako na něco, co si lze zvolit a získat podobně nezávazně jako jakékoliv jiné zboží. Pojímají statusový systém jako svého druhu bazar, ve kterém si mohou vybírat podle své momentální koupěschopnosti vždy jen dočasné a právě pro tuto chvíli dostatečně atraktivní statusy. Příliš si přitom nepřipouštějí, že výrazně větší svobodu mají při výstupu z určité statusové skupiny než při vstupu do jiné (Pakulski, Waters 1996: 157).

Úsilí o získání individuálního statusu na úkor skupinové příslušnosti poněkud mechanicky napodobuje vlastnosti ekonomiky postfordistického období. Odpovídá produkci v malých sériích, zaměřené na drobné segmenty zákazníků a předpokládající jen krátkodobé užívání. Kopíruje zrychlující se změnu konzumních preferencí a nevyzpytatelnou těkavost vkusu. Individualismus středních vrstev napodobuje tyto rysy produkce zboží ve všem všudy včetně zásadního důrazu na reklamu, obal a balení.

Jestliže v případě statusových skupin je vznik společného třídního vědomí středních vrstev jen obtížně představitelný, v případě touhy po konstrukci vlastních individuálních statusů je přímo vyloučen. Statusové skupiny umožňují alespoň udržet, možná i zlepšit pozici svých členů na úkor skupin ostatních. Individuální strategie neumožňují ani to. Každý úspěch v tomto snažení bývá dosažen na úkor nejen členů druhých skupin, ale nejednou i členů profesní nebo jiné vlastní skupiny.

Z tohoto hlediska je hlavní inovací, kterou přináší sociální stát, nikoliv mechanismus přerozdělování, či systém sociálních dávek, nýbrž vznik nároku na všeobecně dostupná sociální práva. Vzniká tak zcela nová, univerzální statusová skupina zahrnující všechny občany dané země. Jak ukázal již na samém konci čtyřicátých let 20. století britský sociolog T. H. Marshall, univerzální statusová skupina založená na sociálním občanství sice neruší třídní rozvrstvení národa, zatlačuje však třídní rozdíly do pozadí. Z hlediska sociálních práv jsou si občané rovni a tato jejich statusová pospolitost je významnější než příjmové nerovnosti plynoucí z třídního rozvrstvení (Marshall, Bottomore 1992).

Statusová skupina v podobě občanství sociálního státu tedy dokáže v určité míře vyrušit důsledky třídního znevýhodnění, aniž by v tak vysoké

míře, jak to činí všechny ostatní statusové skupiny, protěžovala jen úzké, dílčí, parciální zájmy,

Příslušníci středních vrstev tak mají vcelku na vybranou mezi třemi různými strategiemi. Mohou se pokoušet po vzoru diskrétní elity budovat své vlastní silné statusové skupiny. Problém je, že jim k tomu zpravidla chybí majetkové a mocenské zdroje elity. Výsledkem nejčastěji bývá ustanovení profesních skupin, které hájí svůj klubový zájem na úkor všech ostatních příslušníků středních i nižších vrstev. Takové skupiny se snaží získat formou dobývání renty z omezených zdrojů sociálního státu více, než kolik mu samy odevzdaly. Věrně tím napodobují členy diskrétní i pomocné elity.

Druhou a stále rozšířenější strategií je individualismus. Příslušníci středních vrstev se chovají podle receptů, jež jim adresují ti nad nimi, a snaží se své zájmy prosadit a obhájit jednotlivě. Živí se (spolu s řadou sociologů) iluzí, že tím vstupují do jakéhosi postmoderního světa, v němž přestává platit jakákoliv sociální determinovanost. Přeceňují míru osamostatnění sféry kultury od oblasti ekonomiky a politiky a zaměňují svoji krajně téžavou kulturní vybíravost za naprostou sociální nezávislost.¹⁶³

Systémově dnes ovšem nežijeme v žádné postmoderní době. Prvky postmoderní mentality, které se ve vzdělanějších a kvalifikovanějších vrstvách staly módou, vcelku spolehlivě brání vidět spjatost sociální struktury s ekonomickými vztahy na straně jedné a podmíněnost individuálních hodnot a postojů sociální strukturou na straně druhé. Odtud iluze středních vrstev ohledně nedeterminovanosti jejich myšlení, vkusu a jednání.

Obě předchozí strategie ponechávají jen minimální prostor pro možnost třetí – solidarizovat se s druhými v rámci univerzální statusové skupiny občanů nadaných sociálními právy. Protože střední vrstvy sociální stát – na rozdíl od elity – vydatně sponzorují, aniž z něj čerpají ve stejné míře jako ti pod nimi, nemají nic proti tomu, když je sociální občanství kus po kuse likvidováno.

Není to příliš prozíravé. Vyhranění individualisté, z nichž se skládá tato nová „drobná buržoazie“ průměrně, či mírně nadprůměrně placených profesionálů a námezdních zaměstnanců organizací, se cítili být příslušníky buržoazie v dobách, kdy směřovali sociálně nahoru. Teprve při sestupu si začínají uvědomovat, jak malí a drobní ve skutečnosti jsou.

163 Slovy Bryana Turnera, naprosto zapomínají, že „postmoderní kultura se rozvíjí v sociálně duálním světě. Netýká se nezaměstnaných, spíše nových středních vrstev ekonomiky služeb, jejichž životní styl a postoje se liší od elity i od těch pod nimi“ (Turner 1988: 77).

5.3 Postindustriální společnost a ohrožení středních vrstev

Oba sociologové, kteří nezávisle na sobě hovořili o příchodu postindustriální společnosti (Touraine 1969, Bell 1973), konstatovali, že dochází k zániku klasických tříd. Zároveň se domnívali, že nová společnost bude společností vzdělaných středních vrstev, které budou jemně vnitřně diferencovány podle míry a kvality svého vědění.

Neuvědomovali si, že jejich studie vznikají právě v době, ve které, jak konstatuje Louis Chauvel, „poprvé (a naposled) v dějinách byly aspirace nových středních vrstev zcela srovnatelné s možnostmi, které se před nimi na okamžik otevřely“ (Chauvel 2006: 65).

Nástup postindustriální společnosti s sebou ve skutečnosti přináší nikoliv slibovanou expanzi, nýbrž fatální ohrožení středních vrstev. Společnost služeb, která výrazně podporuje flexibilizaci pracovních kontraktů, vede k rostoucí křehkosti zaměstnaneckého statusu i pro ně. Také ony jsou v rostoucí míře ohroženy neplnohodnotnými pracovními kontrakty. Dochází tak k deklasování celých profesí, zvláště těch, jež jsou silně feminizovány, jako jsou učitelé, zdravotní personál, či sociální práce. Typicky mužské profese střední úrovně (nižší řídicí pracovníci) jsou zase ve velkém počtu rušeny s přechodem velkých firem a organizací na síťové uspořádání. U řady povolání narůstá propast mezi kvalifikací zaručenou získaným vysokoškolským diplomem a rutinním charakterem špatně placeného zaměstnání s nízkou mírou autonomie.

Nestor francouzské sociologie Henri Mendras mluvil ještě koncem osmdesátých let o vzniku široké společnosti středních vrstev a tvrdil: „Jasně vidíme, že velké sociální struktury 19. století se hroubí. Čtyři masivní antagonistické třídy se drobí do množství skupin, které gravitují kolem středové konstelace“ (Mendras 1988: 24).

Větší porozumění pro trendy, jež se daly do pohybu, prokázala ve stejné době americká antropoložka Katherine Newmanová, když psala: „Jsou mezi námi muži a ženy, kteří měli ještě nedávno jistou práci, komfortní domy a všechny důvody věřit, že je i jejich děti do budoucna čeká trvalá prosperita. Tito dlouholetí příslušníci americké střední vrstvy náhle vidí, že vše, pro co pracovali – kariéra, životní styl i klid v duši – jim proklouzává mezi prsty. I přes obrovské úsilí změnit svoji situaci mnozí z nich zjišťují, že pro to, aby svůj pád odvrátili, mohou ve skutečnosti udělat jen velmi málo (Newman 1988: 7).

O deset let později Alain Lipietz (1998) už i pro Francii konstatuje výrazný úbytek středních vrstev a znázorňuje tento proces výmluvným průměrem přesýpacích hodin.¹⁶⁴

¹⁶⁴ Blíže se o jeho koncepci zmíníme v subkapitole 7.2 této práce.

V různé míře začínají být ohrožena všechna patra středních vrstev. John Goldthorpe reaguje na šířící se znepokojení ohledně situace až dosud nejprivilegovanější části středních vrstev – servisní třídy. Zeštíhlování obchodních a správních organizací připravuje o místa řídící pracovníky středního i vyššího postavení. Tendence velkých firem a zaměstnavatelů obecně nakupovat jen jednorázové služby specialistů oslabuje vztah loajality a důvěry, který odborníky až dosud k organizaci vázal. Ve stejném smyslu působí přechod na odměňování kmenových expertů a manažerů podle výsledků jejich obtížně ohodnotitelné práce. Goldthorpe se s optimismem sobě vlastním domnívá, že kariéry ve velkých organizacích budou všem těmto tlakům odolávat a přizpůsobí se novým podmínkám bez větších otřesů. Už v minulosti totiž prokázala právě servisní třída značnou míru adaptability (Goldthorpe 1995: 324).

Jiní sociologové jsou s ohledem na probíhající organizační změny výrazně pesimističtější. Novým trendem posledních pěti let, konstatuje John Lockwood, je rušení funkcí středního managementu. Vytváří se tím propast mezi horními a středními řídícími pracovníky a u všech se zpochybňují očekávání ohledně kariéry. To může vážně ohrozit loajalitu servisní třídy (Lockwood 1995: 5).

Ve Spojených státech diagnostikuje tentýž proces ve stejné době Robert Reich: „Jak se pyramidální struktury amerických klíčových korporací proměňovaly v globální síť, mnoho rutinních pracovníků na střední úrovni se stalo stejně nepotřebnými jako dělníci pracující na pásu“ (Reich 1995: 239).

Od konce devadesátých let zaznamenává Jean Lojkin proces rozpadu skupiny řídících pracovníků, která měla právě ve Francii obzvlášť silné tradice. Hovoří o nástupu neplnohodnotných kontraktů u nemalé části z nich a o prudkém nárůstu míry nezaměstnanosti v této až dosud privilegované kategorii. Zejména postavení mladých vysokoškoláků se zhoršuje. Do práce nastupují za platy nižší než jejich předchůdci a mnohem častěji, než tomu bývalo dříve, musejí přijímat jen krátkodobé pracovní smlouvy. Naprostá většina z nich se cítí být v práci neúměrně přetěžována. To všechno ničí samotný základ důvěry mezi zaměstnavateli a servisní třídou (Lojkin 2005: 49).¹⁶⁵

Ještě více jsou ohroženi kvalifikovaní zaměstnanci, často opět vysokoškoláci, působící ve veřejném sektoru, tedy ve školství, zdravotnictví, v sociálních službách, ve státní správě a v oblasti kultury. Znejišťování práce začíná postihovat také tyto vrstvy, což je vzhledem k charakteru jejich činnosti a k jejich dosavadnímu statusu pro mnohé překvapivé a bolestné.¹⁶⁶

¹⁶⁵ Jiný jeho francouzský kolega je na adresu vysokoškoláků ještě lakoničtější: Dnes se tito lidé budi v kocovině ze snu o velkých možnostech, které je čekají v kasinové ekonomice (Saint Victor 2009: 11).

¹⁶⁶ Podle Jeana Lojkina už nejisté formy práce postihly ve Francii čtvrtinu řídících pracovníků a dokonce více než polovinu (55 %) příslušníků zprostředkujících profesí, činných především ve veřejném sektoru (Lojkin 2005: 76).

Ve vrcholné etapě vývoje průmyslové společnosti v průběhu třiceti poválečných let byli právě tito lidé udržováni v naději, že jejich postavení i příjmy se s přechodem ke společnosti postindustriální dále vylepší. Kdo jiný by měl vydělat na přechodu ke společnosti služeb než právě pracovníci (tehdy převážně veřejných) služeb. Střední vrstvy činné v sektoru služeb odvozovaly své aspirace od vzdělání, jež jim mělo garantovat zajištěné příjmy a celoživotní vzestupnou kariéru. Snad jen s výjimkou starých středních podnikatelských vrstev byly totiž všechny jejich ostatní části zformovány na bázi odborného vědění.

Sociologie dokázala posilovat optimismus těchto zaměstnanců střední úrovně svým konceptem kulturního kapitálu. Právě vzdělaným středním vrstvám tento koncept dvojnásobně lichotil. Radikálně je odlišoval od nižších vrstev lidových a zároveň jim dával atraktivní náhražku za nízké finanční ohodnocení ve srovnání s podnikateli i řídicími pracovníky.

S příchodem společnosti služeb (a s ní úzce spjaté společnosti vzdělání) čekalo tyto vrstvy určité rozčarování. Pro vývoj v podmínkách postindustriální společnosti je zvlášť typická situace těch, kdo stojí přímo v jádru vzdělanostní společnosti, tedy učitelů. Určitá skromnost jejich finančního ohodnocení byla v minulosti vyrovnávána společenským uznáním ohledně jejich diplomů. V rámci průmyslové společnosti nápadně kontrastovaly s nižší kvalifikací naprosté většiny pracujících. Jakmile však ve „společnosti vzdělání“ začaly být vysokoškolské diplomy různých stupňů produkovány masově, na jejich prestiž to nemohlo zůstat bez vlivu. Navíc samotná škola stále více ztrácí poslední zdání akademické výlučnosti a sílí tlak na to, aby sloužila nikoliv růstu samotné vzdělanosti, nýbrž především potřebám trhu práce. Tím jsou škola i vzdělání zbavovány posledních zbytků autonomie, učitelé mají být postaveni do ostré konkurence s vysokoškoláky vně sektoru školství, kteří podléhají pouze logice zisku. Přitom ve společnosti, v níž peníze ovládají naprosto všechno, mají učitelé akceptovat, že jsou placeni méně než velká část ostatních vysokoškolsky vzdělaných lidí. A za peníze, které tak střídme dostávají, mají vychovávat žáky schopné konkurence, tedy takové, kteří budou schopni vydělávat mnohem více než oni sami (Lojkine 2005: 57).

Když už upadá jejich autonomie a z jejich povolání se stává spíše jen funkce náhončích pro soukromé firmy, chtějí učitelé dostat alespoň přidáno. Toto jejich přání však může být jen stěží vyslyšeno ve společnosti, která potřebuje v rámci snižování deficitu veřejných financí šetřit mimo jiné právě na zaměstnancích veřejného sektoru.¹⁶⁷

167 Životní úroveň učitelů je ovšem vzhledem k feminizaci celého odvětví školství silně závislá na složení domácnosti. Ve zcela odlišné situaci se ocitají ty rodiny, kde žena učí, ale manžel vykonává funkci řídicího pracovníka s vysokým platem, dále rodiny, kde učí oba manželé, a konečně rodiny, kde muž je učitelem, zatímco žena je špatně placená drobná úřednice, zdravotní sestra či sociální pracovnice.

Príslušníci vzdelaných stredných vrstev tak zisťujú, že to, čo sa mělo stát jednou provždy kritériem jejich uznání a příslibem neomezených možností – vysokoškolské vzdělání –, se stává jen dalším z faktorů nejistoty. Vzdělání samo je nikdy nepřiblíží ke skutečně zámožným vrstvám. Otázkou spíše je, jak dlouho je ještě bude imunizovat vůči osudu těch dolních.

Nejen učitelé, ale celé střední vrstvy zaměstnané ve veřejném sektoru se tak dostávají do poněkud schizofrenního postavení z hlediska svých politických preferencí. Vyznávají liberální hodnoty v situaci, kdy politika neoliberalismu je sráží z jejich pracně vydané sociální pozice, ekonomicky je vytlačuje na úroveň nejnižších středních vrstev a především ničí základy jejich profesí chápaných až dosud jako povolání.

Jestliže se v šedesátých a sedmdesátých letech 20. století hovořilo o „nové drobné buržoazii“ jako o těch, kdo pocházeli ze skromného dělnického prostředí a dopracovali se – především právě díky vzdělání – poměrně výrazného společenského vzestupu, nyní se o týchž vrstvách hovoří jako o těch, kdo jsou vývojem nejvíce ohroženi.¹⁶⁸

Jak již bylo naznačeno v předchozí kapitole, šíření nejistých forem práce má nejvíce devastující dopady na nižší střední vrstvy, tedy na ty vrstvy, jejichž velkou část tvoří historicky jen nedávno vzestoupivší početné části třídy dělníků. Nezaměstnanost spolu se znejišťováním práce postupně odštěďuje tyto vrstvy zpět dolů, nejednou až na sám okraj společnosti. O to usilovněji se ti zbylí snaží udržet jako skromná statusová skupina alespoň v dolních částech středních vrstev.¹⁶⁹

Pro všechny segmenty středních vrstev platí, že povážlivost jejich situace má výrazně generační charakter. Jak konstatuje Louis Chauvel: „Poprvé v době míru je celková situace mladých horší než situace jejich rodičů“ (Chauvel 2006: 11).

Početné nové střední vrstvy se vynořily v poválečných letech prakticky z ničeho. Během krátké doby několikanásobně vzrostla potřeba lékařů, vysokoškolských učitelů, žurnalistů a dalších kvalifikovaných profesí. To znamenalo pro tehdejší mladé lidi obrovskou šanci na vzestupnou mobilitu, protože vlastní potomci tehdy ještě málo početných středních vrstev nestačili pokrýt veškerou poptávku.

168 „Drobná buržoazie“ je všude tam, kde není sice ještě bída, ale kde blahobyt je relativní a křehký: jsou vystaveni riziku sociálního sestupu, jejich děti mají problémy uplatnit se v profesním životě, pobírají různé vysoké příjmy, pro všechny je však příznačná výrazná sociální zranitelnost. A nově jim přibyla i starost o to, zda nepřijdou o bydlení (Saint Victor 2009: 7).

169 O jejich zklamaných nadějích a o převážně pravcových postojích, které odtud vyplývají, nově pojednává tým francouzských sociologů zkoumajících Gonesse, upadající lokalitu nižších středních vrstev na severu Paříže (Cartier et al. 2008).

Zhruba od osmdesátých let 20. století je situace v ekonomicky vyspělých zemích přesně opačná. Kandidátů na kvalifikovaná místa je zde mnohem více než míst, která jsou nově vytvořena, či která se uvolňují odchodem do důchodu. Je vysoce pravděpodobné, že zjištění Louise Chauvela pro Francii budou už brzy platit i pro země, které začaly zvyšovat počty vysokoškolačků o třicet let později: Během posledních dvaceti let se ve veřejném sektoru o více než polovinu snížil počet míst pro mladé lidi ze středních vrstev, zatímco počet míst pro starší vyšší státní úředníky zůstal nezměněn. V soukromém sektoru roste počet míst pro tyto lidi velice pomalu. Dohromady to znamená, že zhruba polovina uchazečů o místa ve středních vrstvách bude mít v příštích dvaceti letech smůlu. To za předpokladu, že už profesně nepůjdou nahoru žádní potomci vrstev nižších. Tento úbytek příležitostí dosahuje tempa, v jakém po druhé světové válce mizela pracovní místa v zemědělství (Chauvel 2006: 69–71).

Vyjádřeno stručně: Starší věkové kategorie nových středních vrstev jsou na tom docela dobře. Jejich děti a vnuci ovšem dopadají čím dál hůře.¹⁷⁰

Zmíněné sociální a demografické procesy mají obrovský kulturní dopad. Mladí lidé byli od svého dětství zvyklí na úroveň spotřeby odpovídající zajištěnému příjmu a postavení jejich rodičů. Rodiče se snaží udržet je v tomto světě tím, že je podporují až do jejich pětadvaceti nebo třiceti let.¹⁷¹ Jakmile se pak mladí lidé osamostatní, velmi rychle se zadlužují. A to i přesto, že mají školské diplomy v průměru vyšší, než měli jejich rodiče, kterým to stačilo na blahobytné živobytí bez dluhů (Chauvel 2006: 81).

Výsledkem je, že dnešní mladí lidé zůstávají příslušníky středních vrstev do značné míry už jen podle svých aspirací. Z hlediska ekonomických prostředků a spotřebních možností je stále více z nich ohroženo propadem do vrstev nižších.¹⁷²

Obecně lze konstatovat, že střední vrstvy zažívají ze všech nejdramatičtější změnu poměrů, kdy stále větší část přidané hodnoty je přivlastňována kapitálem, zatímco rostoucí část tržních rizik je přenášena na zaměstnance. Směrem nahoru jsou od těch skutečně úspěšných odděleni bariérou nesouměřitelnosti příjmů z vlastnictví i příjmů z výkonu profese. Směrem dolů se pod nimi otevírá propast, která odděluje ty, kdo ještě žijí vlastním přičiněním

170 Ti, kdo dnes nastupují do důchodu, mají ještě zajištěnu životní úroveň středních vrstev. Dnešní mladí lidé jsou na tom při vstupu do života nesrovnatelně hůře a podle všeho ve stáří srovnatelnou jistotu už mít nebudou (Chauvel 2006: 61).

171 Této životní strategii mladých říká Chauvel příhodně „la mendicité familiale“ (rodinná žebrota) (Chauvel 2006: 80).

172 „Stoupat vzhůru, anebo vypadnout“, to je pravidlo hry pro dnešní třicátníky. Buď se vyšvihnou nad kategorii svých rodičů až někde do horních vrstev, což se podaří jen málokomu, anebo oddalovat hrozbu pádu a vyloučení spotřebováváním majetku svých rodičů (Chauvel 2006: 106).

na jisté úrovni, od těch, komu byla tato možnost již odepřena. Strach z pádu v nich výrazně převládá nad aspiracemi ohledně možností vzestupu.¹⁷³

V jejich mentalitě převažuje nenávist k těm dole nad závistí vůči těm nahoře. Mají určitý pocit nespravedlnosti tváří v tvář existenci skupiny privilegovaných, kteří požívají jistoty komfortních příjmů, oddávají se výjimečnému způsobu života a mají velké rozhodovací pravomoci. Na tuto skupinu pohlížejí jako na nedostupnou nomenklaturu, která si žije zcela stranou každodenních problémů, jež doléhají na všechny ostatní (Alliot-Marie 1996: 119).

Ale především je ovládá nelibost vůči těm dole. Domnívají se, že ti, kdo jsou těsně u hranice sociální potřebnosti, dostávají dávky a žijí si lépe než každý, kdo se snaží tak jako oni (Alliot-Marie 1996: 97).

Trvalá hrozba, jež visí nad dělníky, funguje současně jako výrazné memento pro střední vrstvy. Dělníci spadlí do podtřídy učinili jako první zkušenost se situací, kdy člověk nikomu nestojí už ani za to, aby ho vykořisťoval. Právě to je výstrahou pro střední vrstvy. Celý jejich status je založen na tom, že slouží buďto veřejnému sektoru, anebo obsluhují soukromé firmy. Soukromé firmy jim přechodem na síťovou formu organizace naznačují, že už nestojí o jejich trvalou loajalitu. Veřejný sektor zase právě o ně zeshťluje v procesu své „modernizace“.

Na hrozbu své nepotřebnosti reagují tím, že ty dole vnímají jako své úhlavní nepřátele. Ne proto, že by je snad reálně ohrožovali na trhu práce, ale proto, že jim ukazují, jaká je jejich možná budoucnost. Právě to je zdrojem rasismu „malých bílých“ (Lipietz 1998: 37).

Strachu středních vrstev ze ztráty statusu, životního stylu a hodnot dokáže bezezbytku využít ve svých programech nová pravice. Její útoky namířené proti údajným excesům sociálního státu, proti nekontrolovanému přistěhovalectví a proti diktátu Evropské unie vyjadřují směs šovinismu životního stylu a kmenového vědomí, do které se ohrožené střední vrstvy rády stahují jako do svého bezpečného azylu (Pakulski, Waters 1996: 139).

Zároveň vzrůstá řevnivost mezi jednotlivými částmi středních vrstev navzájem. I když se v jistých ohledech práce a postavení řídících pracovníků proletarizuje, ani v nejmenším je to nevede k tomu, aby se s proletariátem snad identifikovali. Podobně proces deklasování učitelů a dalších zaměstnanců s vysokoškolským vzděláním nevede ke sblížení mezi nimi a dělníky (Lojkine 2005: 60).

Paralyzovány strachem z osudu těch dole a motivovány nedůvěrou k podobně ohroženým kolegům vstupují střední vrstvy do společnosti ne-

¹⁷³ To, co je strašné na společnosti přesýpacích hodin, je, že nejistota stoupá k těm, kdo jsou těsně nad úzkým hrdlem a mají pocit, že jsou příště na řadě, že propadnou na druhou stranu (Lipietz 1998: 36).

souměřitelnosti. Další odklon od odměňování podle profesní zdatnosti směrem k odměňování podle velikosti vlastního majetku je fatálně ohroží. Celá stavba společnosti středních vrstev byla vybudována na vcelku spojitě nerovnosti příjmů za práci a na společných sociálních právech, nikoliv na naprosto diskontinuitní nesouměřitelnosti příjmů z majetku. Jak ukazuje Louis Chauvel (2006), ve společnosti založené na příjmech ze soukromého majetku žádné střední vrstvy prostě neexistují – jedni v ní mají téměř vše, druzí skoro nic.¹⁷⁴

Střední vrstvy, které mají stále tendenci považovat se za „novou drobnou buržoazii“, končí podobně, jako začínala buržoazie kdysi dávno na počátku modernity – v ostrém kontrastu k těm skutečně mocným a bohatým.

5.4 Teorie uzavírání jako filozofie servisní třídy

Teorii uzavírání (*closure theory*) rozvíjí řada kritických sociologů od poloviny sedmdesátých let 20. století. Tato teorie chce vysvětlit povahu procesů, v jejichž průběhu se jednotliví aktéři snaží monopolizovat zdroje, privilegia, moc, či prestiž a vyloučit z přístupu k žádaným statkům ostatní. Jako teorie boje o zdroje všeho druhu, sváděného mezi mocensky nerovnými aktéry, si činí nárok na univerzální platnost.

Mezi hlavními protagonisty teorie uzavírání vystupují britský sociolog Frank Parkin, americký sociolog Randall Collins a kanadský antropolog a sociolog Raymond Murphy.¹⁷⁵ Tito badatelé chápou uzavírání (*closure*, *Schließung*) jako proces, v jehož průběhu určitá společenská skupina mobilizuje moc, aby zvýšila své zdroje a privilegia, anebo obhájila jejich držení oproti jiným skupinám.

Teorie uzavírání má výhodu v jednoduchosti. V zásadě pracuje se dvěma hlavními pojmy – vylučování (exkluze) a uzurpace.

Vylučování znamená, že jisté skupiny ve společnosti si dokáží vytvořit monopol na zdroje určitého druhu a vyloučit z přístupu k nim jiné skupiny, které považují za méně účtyhodné nebo méně hodnotné.

Skupiny vyloučené z přístupu ke zdrojům mají k dispozici dvě strategie. Mohou sáhnout ke strategii uzurpace, tedy snažit se opět získat ná-

¹⁷⁴ Ve třiceti poválečných letech hodnota majetku stagnovala, avšak mzdy šly prudce nahoru. Posledních dvacet let (dnes tedy už téměř třicet let – poznámka J. K.) je tomu přesně naopak. To znamená, že dva lidé se stejným vzděláním mají zcela odlišné šance, pokud jeden dědí, zatímco druhý ne (Chauvel 2002b: 127).

¹⁷⁵ Parkin publikoval základ teorie uzavírání (*closure theory*) ve sborníku k sociální analýze třídní struktury (Parkin 1974). Později své pojetí precizoval v ostré polemice s marxismem (Parkin 1979a). Collinsův přínos je spatřován zejména v jeho analýzách systému vzdělávání (Collins 1979). Raymond Murphy popularizoval teorii uzavírání v řadě článků a věnoval jí též souhrnnou práci (Murphy 1988).

rok na to, co jim bylo odňato, a tím zmenšit výhody privilegované skupiny. Snahy o uzurpaci sahají od vcelku okrajové redistribuce až po vyvlastnění a zbavení moci dominantní třídy. Anebo mohou oběti uzavírání samy použít strategii exkluze vůči skupinám ještě hůře disponovaným.¹⁷⁶

Teorie uzavírání vznikla jako reakce na potíže klasické teorie tříd s vysvětlením řady jevů, k nimž dochází v průmyslové společnosti při přechodu ke společnosti postindustriální:

- a) Teorie tříd měla tendenci pohybovat se výhradně v rovině soupeření o ekonomické statky. Málo zohledňovala existenci kolektivních nároků na výhody jiného druhu, například zkrácení pracovní doby, či získání a udržení sociálních práv.
- b) Klasická teorie tříd je založena na dichotomii dvou velkých společenských skupin s protikladnými zájmy. To vede k deformovanému pohledu na všechny, kdo nestojí na pólech, nýbrž se pohybují v prostoru mezi nimi. Jedná se například o pestrá sadu pozic od manažerů přes drobné vlastníky až po svobodné profese.
- c) Teorie tříd má problémy s analýzou konfliktů, jež probíhají mnohdy se značnou intenzitou uvnitř jednotlivých tříd.¹⁷⁷
- d) Klasické třídní paradigma do značné míry ignorovalo význam etnické a rasové různosti stejně jako různosti genderové.¹⁷⁸
- e) Teorie tříd má potíže s analýzou fenoménu sociálního vyloučení. Marxismus považuje za oběti vykořisťování pouze dělníky, tedy ty, komu není zaplacená část práce vytvářející nadhodnotu. Dnes je však stále náléhavější popsat situaci lidí, kteří nejsou dobří ani k vykořisťování (staří lidé, nezaměstnaní, nemocní, imigranti aj.) Ti všichni neslouží ani jako rezervní armáda nezaměstnaných.
- f) A konečně praxe v zemích reálného socialismu ukázala, že monopolizace výsad a vylučování druhých nemusí být spojeno pouze s kapitalistickým vykořisťováním.

176 K historicky nejznámějším formám uzurpace patří dělnické hnutí, proto je tato strategie také někdy označována jako solidarismus.

177 Stoupenci teorie uzavírání soudí, že mezi sebou se vykořisťují i části dělnické třídy: muži vystupující proti stejným právům žen, bílí dělníci ve vztahu k dělníkům jiných ras v USA, evropské dělníky vůči migrantům. Např. němečtí dělníci sice sami právně nestanovili neplnoprávnost migrantů, mají z ní však výhody a nebojují proti ní. Oslabují tím kapitalisty, kteří chtějí pomocí přistěhovalců snižovat cenu práce. Vylučují migranty, aby posílili svoji uzurpační strategii vůči zaměstnavatelům (Parkin 2004: 45).

178 Přispívalo tím paradoxně k pocitu výlučnosti bílého muže. Ve skutečnosti byly rasové a genderové nerovnosti často mnohem brutálnější než ty třídní a vedly k tvrdšímu vykořisťování. Rasové boje byly také tvrdší než boje třídní (Pakulski, Waters 1996: 40). Podobně třídní teorie předpokládala, že třída je dána vztahy ve výrobě vně domácnosti, to znamená, že pozice ženy je odvozena od mužovy a je na něm závislá (Pakulski, Waters 1996: 43).

Badatelé, kteří rozpracovávají teorii uzavírání, zdůrazňují, že jejich koncepce neubírá nic z konfliktnosti ve vztazích mezi lidmi. Analýzu nerovností naopak rozšiřuje i do oblastí, jež klasická teorie tříd opomíjela. Za tímto účelem se snaží rozšířit koncept vykořisťování tak, aby zahrnul všechny praktiky, s jejichž pomocí sociální skupiny usilují maximalizovat své výhody na úkor těch, kterým uzavírají přístup k úspěchu a ke zdrojům.¹⁷⁹

Odvolávají se přitom na Weberovy poznámky o procesech vylučování.¹⁸⁰ Smyslem vylučování je držet nízký počet konkurentů o specifické šance, statky nebo zdroje. Weber používal termín „uzavírání“, když mluvil o procesu podřizování, kdy jedna skupina monopolizuje výhody a druhou skupinu z nich jako nižší a méně účtyhodnou vylučuje. Podle teoretiků uzavírání může být základem těchto nároků rasa, jazyk, gender, sociální původ, náboženství, školní diplom aj.¹⁸¹

Je zřejmé, že teorie uzavírání, která si činí nárok na univerzální platnost, odráží kromě některých obecněji platných prvků zcela konkrétní historickou situaci, a sice masový nástup nových středních vrstev, k němuž dochází v ekonomicky vyspělých zemích především v období po druhé světové válce. Je převyprávěním příběhu nových středních vrstev ve vysoce abstraktní rovině a zároveň je výrazem životní filozofie příslušníků servisní třídy.

179 Marxismus přičítá schopnost tvořit nadhodnotu jen (nezaplacené) práci dělníka. Zisk kapitalistů však nemusí plynout pouze odtud. Ve společnosti, ve které spotřeba získává prim nad produkcí, rostou možnosti zvyšovat zisk manipulací s cenami zboží. V tomto smyslu mohou být vykořisťováni i zákazníci. Podobně dovoz laciných surovin ze zemí Třetího světa umožňuje podnikatelům zvyšovat zisky i při zvýšení mezd. Třetí svět je pak vykořisťován více než vlastní dělníci. Navíc je pouze menšina lidí v zemích Třetího světa vykořisťována v Marxově slova smyslu. A ti lidé jsou privilegováni svým vykořisťováním ve srovnání s masivní většinou chudých, kteří jsou z vykořisťování námezdní práce vyloučeni. Klasickou teorií vykořisťování nezajímá ani otázka žen, pokud nejsou činné na trhu práce. Přitom ženy zajišťují svojí neaplacenou práci doma komfort, který by si jinak dělník musel platit ze mzdy. O to nižší mzdu mu tedy může jeho zaměstnavatel dávat. Ženy, veřejný sektor, pracovní síla v zemích Třetího světa, ti všichni snižují náklady na produkci nadhodnoty, aniž by je klasická teorie vykořisťování brala odpovídajícím způsobem v úvahu. Blíže viz (Murphy 1988: 87–95).

Murphy upozorňuje i na další paradoxy spojené s klasickou teorií vykořisťování: Např. platí, že míra vykořisťování stoupá v blahobytných obdobích a klesá v době krizí (Murphy 1988: 95).

A konečně: V hypotetickém případě, pokud by veškerou výrobu zajišťovali roboti, pak míra vykořisťování klesne na nulu, avšak míra sociální exkluze může přitom výrazně vzrůst (tamtéž).

180 Kupodivu se nikdo z protagonistů teorie uzavírání neodvolává na Vilfreda Pareta, který rozpracovával stejnou problematiku. U Pareta nalezneme koncepci, podle níž je boj tříd pouze dílčím konfliktem v sérii zápasů, jež se odehrávají mezi velkým počtem soupeřících skupin. Pareto navíc staví proti vykořisťování, které je možno chápat jako případ exkluze, opačný proces – proces olupování (spoliace), v jehož průběhu se nižší vrstvy snaží naopak získat zpět výhody díky přerozdělování v rámci sociálního státu (Pareto 1926).

181 Max Weber ovšem považoval snahu udržet si výhradní monopol na přístup k určitým statkům a příležitostem pouze za jeden ze tří motivů uzavírání. Dalším motivem je snaha udržet vysokou kvalitu určité činnosti. Jako příklad Weber uvádí uzavřené skupiny mnichů, náboženské sekty či společenství bojovníků. A konečně třetím motivem je nutnost regulovat obsazování objektivně omezených šancí na ziskovou činnost, jako tomu bylo v případě středověkých cechů (Weber 1972: 24).

Vzestup velkých skupin kvalifikovaných dělníků do řad středních vrstev zvýraznil přehradu v řadách dříve zdánlivě jednotné dělnické třídy, a to především v rovině etnické a rasové. Masový nástup žen na trh práce nechal zase v celé ostrosti vystoupit jejich příjmové a kariérové znevýhodnění oproti mužům. Rostoucí zásahy státní moci do oblasti výroby a distribuce daly vyniknout relativnímu zvýhodnění zaměstnanců v chráněných sektorech ekonomiky. Vzestup významu vzdělání zvýznamnil kulturní rozměr (kulturní kapitál) nerovností přenášených z jedné generace na druhou. Spolu tím došlo v důsledku prudkého poválečného vzrůstu kupní síly středních vrstev k nárůstu role symbolických faktorů v podobě životního stylu, vkusu a konzumních vzorců. Vše, co činilo nepřehledným klasické třídní dělení, sloužilo jako pole pro aplikaci a ilustraci teorie sociálního uzavírání.

To, že tato teorie vychází v současném pojetí právě ze zkušenosti středních vrstev, je zřejmé již z důrazu, jaký klade na analýzu takzvaného duálního uzavírání. Jde o to, že tatáž skupina může současně používat dvojí strategii – směrem nahoru se snaží uzurpovat část privilegií těch mocnějších, směrem dolů naopak usiluje o vyloučení těch, kdo by chtěli participovat na jejich vlastních šancích.

Typické je to v souvislosti se vzděláním. Střední vrstvy se domnívají, že skrze vzdělání a výkon, který je tímto vzděláním umožněn, mohou získat přístup ke skutečným privilegiím horních. Zároveň si prostřednictvím vzdělání monopolizují pro sebe atraktivnější místa ve srovnání s lidmi málo kvalifikovanými. Tuto strategii rozehrávají střední vrstvy i přesto, že samotné vzdělání je může jen zřídka kdy vynést k privilegiím elity, a přitom je stále neúplněji pojišťuje před poklesem do vrstev nižších.¹⁸²

K duální strategii sahají také dělníci ve snaze proniknout do středních vrstev, anebo se v nich udržet. Zatímco vůči svým zaměstnavatelům a státu používají postupy uzurpační, strategii vyloučení rozehrávají vůči etnickým minoritám, přistěhovalcům i ženám.¹⁸³

Teorie uzavírání dokáže zahrnout do svého popisu bojů strukturujících sociální nerovnost prakticky všechny nové faktory sociální stratifikace, které se dostaly do hry se vzrůstem nových středních vrstev. Mezi její slabiny však patří, že nedokáže stanovit, jakým způsobem spolu různé typy vyloučení navzájem souvisejí. V důsledku toho ovšem není schopna uchopit hlubší strukturu dominance ve společnosti.

182 Ve skutečnosti umožňuje vzdělání samo o sobě jen zřídka vstup do nejprivilegovanější třídy. Zároveň trh ovládaný třídou vlastníků určuje nezbytnost, hodnotu a povahu diplomů vyžadovaných pro získání příslušných pozic (Murphy 1988: 66).

183 Bílí dělníci ve Spojených státech nepustili černochoy na ta dělnická místa, která generují hodně přidané hodnoty. Žárlivě chránili své privilegium být co nejvíce vykořisťováni (Murphy 1988: 95).

Upozorňuje na to Raymond Murphy a navrhuje řešení. Domnívá se, že pokud teorie uzavírání nezohlední postavení lidí v oblasti produkce, nebude schopna najít souvislosti mezi různými formami vyloučení v rovině distribuce. Za základní zdroj, který umožňuje svým držitelům exkludovat ostatní, proto považuje soukromé vlastnictví kapitálu. Údajně otevřený závod o tržní šance založené na soukromém vlastnictví je ve skutečnosti systémem uzavírání, protože stejná pravidla hry pro všechny fakticky zvýhodňují ty, kdo mají více tržně využitelných zdrojů (Murphy 1988: 222).¹⁸⁴

Ze soukromého vlastnictví jako hlavního zdroje vylučování pak plynou jednak bezprostředně odvozené zdroje exkluze, jednak zdroje zprostředkované, kontingenční.¹⁸⁵

Z hlediska ideologie společnosti výkonu je pochopitelně klíčové rozhodnout, zda je vzdělání zdrojem srovnatelným se soukromým majetkem v podobě kapitálu. Frank Parkin soudí, že tomu tak je, a vysloužil si za to od Murphyho silně ironický komentář: „Parkin se domnívá, že v kapitalismu představují vlastnictví a vzdělání dva faktory, jež mají z hlediska uzavírání naprosto stejný význam. Svědčí to o tom, že není schopen vidět rozdíl mezi mocí Dr. Parkina a Mr. Rockefellera“ (Murphy 1988: 67).

Také Randall Collins (1979) považoval vzdělání za výrazný prvek umožňující dané skupině monopolizovat nároky na výlučnou pozici a vytvořit ostrou hranici vůči všem, kdo jsou z těchto nároků vyloučeni. V tomto smyslu hovořil o vysokoškolském diplomu jako o osvědčení, jež umožňuje vytvořit pro držitele vhodnou sinekuru, zajišťovat mu bezpečnou pozici a zvyšovat cenu jeho služeb, a to v krajním případě i bez odpovídajících dovedností. Vztah mezi soukromým vlastnictvím a vzděláním jako dvěma zdroji uzavírání ovšem Collins blíže nezkoumá.

Murphy tedy považuje soukromé vlastnictví za hlavní formu exkluze, zatímco získané vzdělání za formu odvozenou. Pro vzdělané skupiny zůstává v praxi nepřístupný základní faktor umožňující exkludovat druhé – vlastnictví kapitálu.¹⁸⁶

184 Neviditelná ruka trhu je výsledkem praktik exkluze. Je nejen projevem existence bariér založených na vlastnictví schopném akumulovat kapitál, ale i praktik exkluze založených na diplomech, genderu, rase, etnicitě aj. Odhalením různých forem exkluze tak pouze zviditelňujeme neviditelnou ruku (Murphy 1988: 99).

185 Při odlišení obou sekundárních zdrojů exkluze není Murphy příliš jednoznačný. Mezi odvozené (derivované) formy exkluze řadí vysokoškolské vzdělání, rasu, etnikum, gender, náboženskou příslušnost. Tyto zdroje nerovností nejsou na rozdíl od soukromého majetku zakotveny právně, fungují v neformálních sítích, v nichž se majetní spojují jen se sobě podobnými, zatímco lidi rasově, nábožensky a jinak odlišné mezi sebe nepustí. Jako příklad druhé, kontingenční formy exkluze uvádí profesní a licenční požadavky.

186 Už Parkin ovšem upozorňuje, že samotné vzdělání nemusí automaticky chránit vůči sociálnímu vyloučení. Je-li např. v určité profesi převaha žen, nemá tato činnost šanci na autonomii, na uznání, na profesionalitu. I ženy samy méně usilují o profesní status a snadněji se podřizují kontrole (Parkin 2004: 59).

Spolu s kapitálem obecně se do hry dostává koncept kapitálu kulturního. Ti, kdo s ním operují, mají tendenci považovat ho za nástroj, jenž umožňuje středním vrstvám vynahradit absenci významnějšího množství kapitálu finančního. Murphy přímo konstatuje, že „kulturní kapitál Pierra Bourdieua a kapitál sociální dělají totéž co kapitál ekonomický – jedněm umožňují monopolizovat privilegia a druhé z nich vylučují (Murphy 1988: 19).

V souvislosti s vlastnictvím kulturního kapitálu se opět stává zřejmým, že teorie uzavírání slouží jako poměrně abstraktní vyjádření filozofie servisní třídy, této podřízené a ovládané frakce vládnoucích. Strategie těchto vrstev odpovídá situaci, pro kterou Alain Touraine již koncem šedesátých let 20. století použil výraz „závislá participace“. Kulturní kapitál umožňuje středním vrstvám napodobovat strategii elity i bez vlastnictví finančních prostředků, které by byly třeba jen vzdáleně srovnatelné s bohatstvím horních vrstev. Ti, kdo nemají přístup ke skutečným privilegiím horních, si skrze vzdělání jednak namlouvají, že ho mohou získat, jednak si monopolizují atraktivnější místa oproti těm, kterým srovnatelné vzdělání chybí.

Příslušníci servisní třídy i níže postavení příslušníci středních vrstev tak kaskádovitě napodobují strategii těch skutečně mocných. Kulturní kapitál umožňuje příslušníkům středních vrstev jako celku vylučovat ostatní z přístupu k tomu, co jim samotným ti skutečně mocní ponechali.¹⁸⁷

Kulturní kapitál v podobě profesních znalostí normovaných vládnoucí ideologií umožňuje příslušníkům servisní třídy dosáhnout toho, zač je chválí Goldthorpe – pokračovat v kariéře i přes silné tlaky nových ekonomických podmínek a přizpůsobovat se jim bez větších otřesů. Adaptabilita servisní třídy se projevuje například ochotou asistovat při zeštíhlování podniků, zdůvodňovat státní škrtů v sociální oblasti a iniciativně se podílet na privatizaci veřejného sektoru. Ve všech těchto případech si servisní třída snaží uchovat svoji pozici za cenu vylučování všech ostatních z dosavadních jistot a za cenu ohrožení jejich místa ve společnosti.

Příslušníci servisní třídy jsou sice ještě méně než příslušníci pomocné elity připuštěni ke skutečné moci, zato však dokonale využívají svobodu vylepšit svoje poměry alespoň na úkor těch, kdo stojí pod nimi. Po vzoru servisní třídy se snaží tuto svobodu využít též členové ostatních pater středních vrstev. Střední vrstvy jako celek takto fungují vcelku spolehlivě a jsou náchylné vydávat svoji poslušnost před skutečně mocnými a svoje paběrko-

¹⁸⁷ Profesní monopoly jsou považovány za obdobu vlastnických monopolů, které zaručují vybrané menšině legální, tedy státem vynutitelný základ pro možnost přivlastnit si práci a dovednosti jiných pracovníků a profitovat z nich (Murphy 1988: 99).

vání na úkor těch nejnuznějších za občanskou ctnost, pokud ne přímo za oporu demokracie.

Na čím nižší úrovni se tato strategie rozehrává, tím jsou zisky z ní problematičtější. Těm v dolních patrech středních vrstev umožňuje zachránit pro sebe už jen poslední zdání využitelnosti.

Je v zájmu elity, aby střední vrstvy rozehrávaly strategii vylučování na co nejvíce frontách, tedy aby se snažily odepřít přístup ke zdrojům těm ještě hůře disponovaným. Diskrétní elita rozehrává tuto strategii vůči členům pomocné elity. Elita jako celek pak počítá s tím, že také ti pod ní použijí stejnou strategii jako ona a budou upírat přístup k žádaným zdrojům zase jiným, ať již to provedou na základě rasy, etnicity, pohlaví, kvalifikovanosti, náboženství, či jiného kritéria diskriminace¹⁸⁸. Když sami sociálně vyloučení dále vylučují, je to na úkor solidarismu, jež by mohl vrstvy horní skutečně ohrozit.

Součástí strategie elity je vnutit ostatním individualizovaný postup při ochraně svých zájmů, zatímco členové elity hájí svá privilegia kolektivně. V této strategii využívá elita historických proměn, jimiž mechanismy vylučování prošly.

Původně se vylučování týkalo celých skupin, které byly násilně dobyty a ovládnuty. To vyvolávalo protireakci v podobě nejrůznějších uzurpačních hnutí: od vzpoury otroků přes nejrůznější hnutí za nezávislost a boje proti kolonizaci až po hnutí antirasistické, proti apartheidu, feministické aj.

S postupem času nastupují na místo skupinových kritérií sociálního vylučování stále více kritéria individualistická. Zatímco v prvním případě se jednalo o snahu přenést nejrůznější zvýhodnění na další členy vlastní skupiny (především na potomky), v případě druhém převládá snaha chránit výhody jen pro osobu držitele. Projevuje se zde typický individualismus příslušníků servisní třídy, což opět vyhovuje elitě, neboť proces individualizace společnosti vede k tomu, že každý (právě jen s výjimkou elit) se snaží o uzurpaci odměn sám za sebe v situaci, kdy mechanismy vylučování působí nadindividuálně.

Situace servisní třídy je produktem snahy elity více využívat talenty ovládaných. Vrcholem této snahy je koncept lidského kapitálu (Murphy 1988: 220).

Celý přechod pevných organizací z pyramidálního tvaru na síťové uspořádání lze vysvětlit jako snahu horních vrstev dosadit do pevného jádra or-

188 Jak upozorňuje Murphy, každá skupina vidí spíše nelegitimitnost pravidel odpovědných za jejich vlastní vyloučení než nelegitimitnost pravidel odpovědných za vyloučení druhých. Zvláště pokud má daná skupina z vyloučení druhých sama výhody (Murphy 1988: 79).

ganizací klíčový personál z řad služebné elity a servisní třídy a periferní části zaplnit pracovníky nižších úrovní, kteří jsou socializováni k uznání jejich superiority.¹⁸⁹

Z hlediska teorie uzavírání lze vysvětlit také povahu sociálního státu a především povahu reforem, které ho mají „zmodernizovat“. Sociální stát není ničím jiným než výsledkem minulých snah vyloučených vrstev získat prostřednictvím uzurpace alespoň část zdrojů, které by jinak měli pod kontrolou pouze mocní. Sociálního státu dokáže současně využívat také elita. Využívá toho, že sociální náklady vyloučení nižších vrstev jsou přeneseny na stát. Nenesou je tedy bezprostředně ti, kdo z tohoto vylučování profitují (Parkin 2004: 37).¹⁹⁰

Klíčovým bodem reforem sociálního státu je omezení přístupu k bezplatné lékařské péči, k sociálním dávkám, či ke státem garantovanému starobnímu důchodu pro různé segmenty společnosti.

Protože ovšem sociální stát nese náklady spjaté s vyloučením a protože ti, kdo chtějí omezovat přerozdělovací funkce státu, nechtějí tyto náklady sami nést, zbývá kriminalizace potřebných jako jediná strategie, jak tyto náklady snížit.

Protagonisté teorie uzavírání konstatují, že proces uzavírání a vylučování není možno nikdy zcela odstranit, lze ho jen zmírňovat (Murphy 1988: 59). Právě v souvislosti se snahami o radikální omezení funkcí sociálního státu je ovšem zřejmé, že v dnešní době se rozhodně nejedná o omezení rozsahu a intenzity vylučování. Právě naopak. Jsme svědky situace, kdy se dominantním daří úspěšně rozbít uzurpační strategie vyloučených. Právě v takové situaci se obvyčejná nerovnost mění v radikální nesouměřitelnost.

V této situaci tak v zásadě elita rezervuje pro servisní třídu (a pro všechny vrstvy závisle participujících) trojí základní právo. Především mohou vyvíjet jakoukoliv iniciativu, pokud je to ovšem v souladu s cíli a prioritami elity. Dále mají svrchované právo pracovat pro systém dokonce i v případě, že jim osobně to bude přinášet stále méně. A konečně mohou podle své vlastní vůle používat strategii vylučování jednak sami mezi sebou, jednak vzhledem k těm, kdo stojí pod nimi, aby tak získali alespoň nějaké výhody.

Konečně je nutno si uvědomit, že základy pro teorii uzavírání byly položeny v dobách poměrně výrazného ekonomického růstu. Tato okolnost ji

189 Tendence velkých společností předávat své nejriskantnější operace drobným podnikatelům, kteří nemívají často žádné zaměstnance, znamená, že tato drobná buržoazie sice není vykořisťována v marxistickém slova smyslu, přesto ji tržní síly často vedou do osudu horšího, než je osud námezdních (bankrot, nejistá odměna, žádné prémie, dlouhá pracovní doba aj.) (Murphy 1988: 95).

190 K tomu lze dodat, že přenos financování sociálního státu převážně na střední vrstvy vede k tomu, že právě tyto vrstvy financují dopady strategie, z níž profituje na prvním místě elita.

výrazně poznamenala. Celý systém vylučování vcelku hladce funguje právě jen v situaci, kdy ekonomika více či méně výrazně roste. Z hlediska ekologického je sice růst Růstu nesporným projevem zhoubné rakoviny, z hlediska sociálního je však neméně osvědčeným garantem ozdravného sociálního smíru.

Samotná teorie uzavírání na to zapomíná. Není schopna rozlišit dvě zcela rozdílné situace. Je přece něco jiného, žijeme-li ve společnosti s vysokým a trvalým růstem, anebo žijeme ve společnosti ekonomicky stagnující.

Ve společnosti výrazného růstu – a tak tomu bylo naposledy v období třiceti poválečných let – mají i ti, kdo jsou na samém jejím dně, možnost svoji situaci alespoň v rovině spotřeby relativně zlepšovat. Ve společnosti, která růst nenastartovala, anebo ho v hospodářské krizi zrušila, mohou vrstvy privilegovaných sice nadále bohatnout, všichni ostatní však ztratí o to více.

Jinými slovy: ekonomický růst umožňuje tlumit a na oko zlidšťovat logiku sociálního uzavírání a vyloučení. Je-li však růst zastaven, či přerušen, začíná tím tvrdší boj o to, co ještě zbývá k rozdělení. Růst dokáže tlumit agresivitu mocných, v jejichž režii probíhá. Jakmile se z růstu stane propad, chamtivost příslušníků elit bude chtít vymačkat z tenčícího se koláče bohatství stále větší podíl.

Kapitola šestá

Vědecké zastírání poměrů

*Ten, kdo se spoléhá jen na sílu argumentů,
bude stále znovu zjišťovat, že zájmy
mocných jsou přece jen silnější.*

Michael Hartmann

Společenské vědy vyvíjejí nemalé úsilí při zastírání reálných poměrů. Fun-
gují tak trochu jako televize. Ta také dokáže, jak kdysi konstatoval Pierre
Bourdieu, zastírat věci způsobem, jakým je ukazuje.

Sociologie dokáže být velice vynalézavá při vytváření pojmů, které po-
máhají zamlžovat rychle se prohlubující sociální nesouměřitelnost. Poku-
síme se to dokumentovat na několika běžně užívaných. Koncept nových
sociálních rizik vydává klasická rizika tržního systému (nezaměstnanost,
bídu a chudobu) za zcela nové jevy. Ani v nejmenším přitom neobjasňuje,
proč k výskytu těchto údajně zcela nových rizik dochází právě v době snahy
o oklešťování sociálního státu. Koncept individualizace zase zatajuje, jakým
způsobem využívají tohoto procesu horní vrstvy k udržování kontroly nad
vrstvami středními a nižšími. Valná část těch, kdo za každým kontaktem
s druhými objevují existenci sociálního kapitálu, pracuje s tímto pojmem
způsobem, který zastírá elementární pravidla mechanismu sociálního uza-
vírání. Renomovaní badatelé nás ujišťují, že prakticky každý člověk má, či
může disponovat jakýmsi kapitálem, takže nikdo vlastně není z jeho vlast-
nictví tak zcela vyloučen. A konečně s kategorií sociálního vyloučení se
zpravidla pracuje tím způsobem, že vzniká dojem, jako kdyby uvnitř spo-
lečnosti bylo snad všechno v naprostém pořádku a jediným problémem byla
existence lidí, které se do ní zatím přes veškeré úsilí nepodařilo ještě plně
začlenit. Toto chápání exkluze dokonale zastírá, nakolik je produkce soci-
álně vyloučených zcela logickým a naprosto nutným výsledkem souběhu
tržní ekonomiky, oslabování sociálního státu a odvrácené strany pokračující
individualizace společnosti.

6.1 Nová sociální rizika

O takzvaných nových sociálních rizicích se hovoří stále častěji počínaje osmdesátými lety 20. století. Proč o nich slýcháváme právě od této doby, pochopíme snadněji, jestliže si na příkladech přiblížíme některá z nich a porovnáme je se starými, klasickými sociálními riziky.

Nové sociální riziko představuje například situace, kdy člověk sice má práci, její charakter a odměna za ni mu však neumožňuje vymanit se z chudoby, a dokonce mu ani neumožňuje hradit náklady na bydlení bez příslušných sociálních dávek.

Staré riziko v tomto ohledu spočívalo až donedávna v tom, že do kategorie chudých patřili téměř výhradně lidé, kteří žádnou práci neměli, ať již z důvodu nezaměstnanosti, stáří, či nemoci.

Nové sociální riziko – tzv. pracující chudoba – připomíná spíše poměry, které vládly po většinu 19. století, kdy bylo vcelku běžné, že celé kategorie námezdních zůstávaly chudé, i když jejich příslušníci usilovně pracovali.

Jiným příkladem nového sociálního rizika je hrozba, že člověk zestárne v chudobě, třebaže pracoval po celý život a zároveň po celý život platil daně a pojistné. Tento typ nového rizika plyne ze skutečnosti, že odpracovaná doba už zaměstnance přestává (opět na rozdíl od poměrně nedávné minulosti) spolehlivě zajišťovat pro období, kdy v důsledku stáří přestane být ekonomicky aktivní.

Staré riziko v tomto ohledu spočívalo v tom, že v chudobě zestárli zpravidla jen ti, kdo z nejrůznějších důvodů nepracovali a nebyli zajištěni dostatečným majetkem. Poměrně dlouho do století dvacátého ovšem toto riziko snižovala kratší šance na dožití.

A konečně dalším – v našich podmínkách zatím spíše ojedinělým – příkladem nového sociálního rizika je hrozba, že člověk nezíská kvalifikované (či dokonce vůbec žádné) zaměstnání i přesto, že investoval svůj čas, píli a energii do vzdělávání. Novým rizikem je v tomto případě skutečnost, že před starými riziky člověka nemusí chránit ani vzdělání, tedy že hrozba neplnohodnotné práce a nezaměstnanosti se začíná týkat i vysokoškoláků.

Staré riziko v této souvislosti spočívalo v tom, že špatné, či dokonce žádné zaměstnání hrozilo pouze lidem s nejnižším vzděláním. Přitom v 19. století bylo vzdělání ve značné míře výsadou privilegovaných. To znamená, že nepojišťovalo primárně ono samo, nýbrž majetnost, která k němu dávala přístup.¹⁹¹

191 Všechna zmíněná nová sociální rizika se týkají více žen než mužů. Právě ženy jsou výrazně častěji než muži zasaženy neplnohodnotnou prací i nezaměstnaností. Právě ženy nejčastěji stárnou v chudobě a ko-

Položme si otázku, co je vlastně nového na nových sociálních rizicích. Již naznačené příklady ukazují, že jejich novost je záležitost pouze relativní. Jedná se většinou o situace známé už z dob minulých, přesněji z dob modernity před vznikem sociálního státu. Dojem novosti těchto rizik plyne mnohem více ze zeslabování úlohy sociálního státu než z jejich vlastní povahy. Tato rizika – s výjimkou slábnoucího pojistného efektu vzdělání – jsou vlastně (staro)nová, a to především ve dvou ohledech.

Za prvé jde o rizika, pro která už opět začíná chybět adekvátní pojištění. Hrozba, že tato rizika zůstanou bez dostatečného pojištění, plyne z paralyzování pojistných mechanismů, které vůči nim ještě minulou generaci vcelku dostatečně zajišťovaly. Tyto mechanismy jsou ochromovány jednak masovostí (staro)nových rizik, jednak úspornými zásahy, jež vedou k redukci sociálního státu.

Druhým (staro)novým rysem takzvaně nových sociálních rizik je okolnost, že vina za ně je přičítána samotným jejich obětem. Koncept nových sociálních rizik tím popírá to nejpodstatnější, co je definičním znakem všech sociálních rizik obecně, a sice skutečnost, že jsou podmíněna v prvé řadě makrosociálními mechanismy, tedy že jsou reprodukována nadindividuálně, společensky.¹⁹²

Oba zmíněné rysy nových sociálních rizik se velice dobře doplňují.

Přenosem viny na ty, kdo jsou sociálními riziky postiženi, je umožněna stigmatizace až kriminalizace obětí. Obviňování obětí trhu práce slouží zpětně jako tlak na to, aby se tito lidé ucházeli o práci odpojenou od sociálních práv a od ochranných ustanovení zákoníku práce.¹⁹³

Odborná literatura zabývající se novými sociálními riziky se běžně omezuje pouze na výčet jejich projevů, aniž zkoumá hlubší příčiny jejich náhlé expanze. Její autoři si jen zřídka kladou otázky, proč práce stále více lidí

nečně právě ony jsou dosaženým vzděláním (včetně vysokoškolského) pojišťovány proti nízkému příjmu a neperspektivní práci výrazně méně než muži.

192 Oba zmíněné rysy rizik jsou analyzovány již ve známé práci Ulricha Becka nazvané *Riziková společnost* (1986). Beck se v ní ovšem zabývá především ekologickými a technologickými riziky. Problematiku sociálních rizik nijak zvlášť nezduřazňoval, neboť materiál pro svoji práci sbíral v době, kdy se ještě věřilo, že poválečný sociální výtah vynáší všechny kategorie obyvatelstva o několik pater nahoru. Při rozboru nových sociálních rizik však můžeme použít myšlenky, s nimiž Beck pracoval v kontextu rizik technologických a ekologických. Úvahy o absenci adekvátních pojistných mechanismů prostupují celé toto Beckovo dnes již klasické dílo. Problém viny přenášené na samotné oběti je rozpracován v souvislosti s koncepcí vynuceného individualismu a je pojat jako jeho problematická stránka.

193 Jak upozorňuje Robert Castel, skutečnou funkcí obviňování je dotlačit lidi k tomu, aby vzali i špatně odměňovanou a vysoce neatraktivní práci, práci málo chráněnou a odpojenou od sociálních práv. Když sehlává na trhu práce mechanismus nabídky a poptávky (to znamená – určitou práci by za dané peníze nikdo nebyl ochoten vykonávat), sahá se k morálnímu nátlaku. Z obavy, aby nebyli považováni za „špatně chudé“, stávají se lidé pracujícími chudými (Castel 2009: 171).

nezajišťuje a sociální stát nepojišťuje a proč k tomuto dvojímu selhání dochází právě v podmínkách přechodu k postindustriální společnosti.¹⁹⁴

Cenný analytický nástroj k jejich hlubšímu rozboru poskytují především práce Serge Paugama. Tento francouzský sociolog liší nejisté zaměstnání a nejistou práci. To prvé znamená, že dotyčný nemá možnost předjímat svou profesní budoucnost. To je příklad námezdního pracovníka, jehož pracovní smlouva je krátkodobá, ale také těch, kdo žijí v permanentní hrozbě, že budou propuštěni. Naproti tomu nejistá práce může být relativně trvalá, je však špatně placená a jen málo uznávaná. Dotyčný pracovník pak nízkou hodnotí sám sebe a zažívá pocit zbytečnosti (Paugam 2005: 184).

Vidíme, že nejistota zaměstnání se projevuje především absencí (či pocitem absence) sociální ochrany v podobě adekvátního pojištění, a to hlavně ve vztahu k nezaměstnanosti a k hrozbě upadnutí do bíd.

Na rozdíl od toho nejistota práce se týká roviny uznání a projevuje se ztrátou sebedůvěry a pocitem neužitečnosti, což je dáno krajně neuspokojivým charakterem činnosti, kterou musí dotyčný vykonávat.¹⁹⁵

V prvním případě jde o to, že zaměstnání není dostatečně stabilní na to, aby umožňovalo plánovat budoucnost a pojišťovalo vůči náhodám života. V tomto smyslu lze hovořit o vykořisťování pracovníka. Absence ochrany znemožňuje plnohodnotnou sociální integraci jednotlivce a ohrožuje kohezi a stabilitu celé společnosti.

V případě druhém pracující nezakoušejí uspokojení z práce, lze tedy hovořit o alienaci. Uznání se týká emoční stránky, je vyjádřením toho, že člověk pro druhé něco znamená. V dnešní Francii je podle Paugama více než polovina zaměstnanců postižena prvou, druhou, či kombinací obou typů prekarity.¹⁹⁶

Oba zmíněné rysy nových sociálních rizik (chybějící pojištění a obviňování jako absence uznání) ovšem nevznikly z ničeho. Jsou naprosto logickým vyústěním zpochybňování principů sociálních práv a vůbec instituce sociálního státu.

Pro pochopení způsobu, jakým se (staro)nová sociální rizika v posledních dvaceti až třiceti letech postupně prosazovala, je mimořádně příhodná Paugamova koncepce tří typů chudoby (Paugam 2005: 89–92).

194 Příkladem této povrchnosti je kolektivní práce vzniklá pod vedením Petera Taylora-Goobyho (2004). Její spoluautoři z mnoha zemí Evropy se pečlivě vyhýbají hlubší analýze, omezují se na nepřilíživě objevný výčet skupin, jichž se nová sociální rizika především týkají. Jak známo, jsou to v první řadě ženy, lidé příliš mladí, anebo příliš staří, příslušníci minorit a lidé nízké kvalifikovaní.

195 V prvním případě vychází Serge Paugam z úvah Roberta Castela, v případě druhém byl inspirován myšlenkami Pierra Bourdieua.

196 Nestabilitou zaměstnání při výkonu práce, která je jinak uspokojuje, trpí podle jeho zjištění 18 % zaměstnanců, neuspokojivou, i když stabilní práci strádá 20 % zaměstnanců a obě formy zároveň uvádí 20 % zaměstnanců (Paugam 2007: 366).

Po celé 19. století a ještě dlouho do století dvacátého jednoznačně převládala tzv. chudoba integrující. Dosud je po celém světě rozšířena v řadě chudých zemí a lokalit. Jedná se o situaci, kdy chudých je mnoho a představují po celé generace reprodukováný způsob života. Protože chudá je prakticky celá společnost, jejich vlastní situace není nijak výjimečná a oni nejsou nijak stigmatizováni. Jejich situace je ostatně usnadňována přetrvávajícími silnými rodinnými, příbuzenskými, komunitními a jinými vazbami. Ty nahrazují chybějící systémy sociálního pojištění. V rovině symbolických reprezentací jim život ulehčuje silná náboženská víra. V rovině čistě pragmatické bývá tato forma chudoby alespoň částečně kompenzována účastí na nelegální ekonomice. V Evropě přetrvávala integrující chudoba prakticky až do druhé světové války, její výskyt bývá pravidlem v předprůmyslových fázích vývoje všech zemí. Dodnes ji v Evropě najdeme například ve velké části střední a jižní Itálie.

Druhý typ – chudoba marginální – nastupuje v dobách prudkého hospodářského růstu doprovázeného sociálním vzestupem naprosté většiny populace. V Evropě k tomu došlo ve třiceti letech po druhé světové válce, v době kulminace průmyslové společnosti. V této fázi se chudoba mění z pravidla ve výjimku. Chudých je jen málo a jsou téměř neviditelní. Protože svými nízkými počty systém nijak neohrožují, zájem o ně je jen okrajový. Současně se ve vztahu k nim projevuje silná stigmatizace. Jsou bráni jako lidé neschopní adaptovat se na nové podmínky, vina za to je přičítána jejich osobním handicapům souvisejícím často s nevyhovujícím rodinným prostředím. Typickým neúspěšným v této fázi je člověk s poruchami osobnosti, člověk nedisciplinovaný, navíc často alkoholik nebo narkoman. Tito lidé stojí na samém okraji společnosti a odsudek druhých je vede k tomu, že také oni sebe sami takto vnímají.

Sociální práce, která se věnuje individuálnímu začleňování těchto lidí do společnosti, má silné rysy pedagogického působení. Jejím cílem je, aby si ti, kdo zaostávají za všemi ostatními, osvojili základní dovednosti nutné k sociální integraci. Zároveň jim mám být vstřípen chybějící pocit sebeúcty a sebedůvěry.

Serge Paugam nijak nezlehčuje první dva typy chudoby, s nimiž jeho typologie pracuje. Chudoba a bída člověka limituje za všech okolností a brání mu rozvinout jeho potenciál. Zvláštnosti, které alespoň poněkud usnadňují situaci chudých lidí v obou zmíněných fázích, uvádí proto, aby tím ostřeji vynikla neudržitelnost a šokující charakter fáze třetí.

Tímto třetím typem chudoby je v Paugamově typologii chudoba diskvalifikující. Dochází k ní při přechodu od průmyslové k postprůmyslové společnosti. Počet chudých opět výrazně narůstá. Cesta do chudoby vede pro

část z nich skrze dlouhodobou nezaměstnanost, pro naprostou většinu však přes nejistou práci. Právě kolem nejisté práce se kumulují další handicapy, jako je nízký příjem, špatná kvalita bydlení, vážné zdravotní potíže, vratká rodina, slabě vyvinuté sociální sítě.

Tento třetí typ chudoby je šokující pro všechny zúčastněné. Na rozdíl od časů chudoby integrující netvoří dnes chudoba víceméně přijímanou společenskou normu. Situace rostoucího počtu chudých ostře kontrastuje s prosperitou těch, kdo si ji dokáží udržet, či dokonce zvyšovat. Šokem je především pro samotné postižené, protože ti zpravidla vyrůstali v docela zajištěných poměrech a nyní zažívají nečekaný, nejednou velice strmý sociální pád. Množství postižených, kteří pocházejí z nejrozličnějších sociálních vrstev, dává vzniknout vědomí, že v podobné situaci se může ocitnout prakticky kdokoli. To vyvolává kolektivní strach a celou společností se šíří obavy z budoucnosti. Na rozdíl od chudoby marginální nyní již sám počet postižených a nejistota, kterou do všech stran vyzařují, začínají ohrožovat sociální řád.¹⁹⁷

Je zřejmé, že Paugamova diskvalifikující chudoba je jen jiným označením pro to, co bývá nazýváno nová sociální rizika. Z Paugamovy typologie lze navíc pochopit oba hlavní rysy nových sociálních rizik, tedy jak absenci adekvátního zajištění, tak obviňování samotných obětí.

Ve společnosti, která je založena na tom, že sociální jistoty se odvíjejí od stability zaměstnání, jsou lidé s překérnými pracovními smlouvami vystaveni nahodilostem ve všech oblastech svého života. Tím spíše, že na rozdíl od dob integrující chudoby už nemohou spoléhat na pevná pouta rodinné solidarity a ani šedá ekonomika je nestačí všechny vstřebat.

Ani v rovině reprezentací nemají nic, co by připomínalo pevnou oporu, jež lidem dodávala v trudných časech náboženská víra. Namísto toho v nich závislost na asistenčních mechanismech vyvolává pocit sociální neužitečnosti a sebeobviňování. Ten je systematicky posilován zvenčí. Oběti deklarování jsou ze všech stran obviňovány z toho, že jejich krajně neutěšená situace plyne z neschopnosti přizpůsobit se „normálním“ poměrům. Nikdo nebere ohled na to, že to, co bylo normální po třicet poválečných let, normálním být přestává.

Obviňování obětí mechanicky přejímá všechny stereotypy z dob marginalizované chudoby.¹⁹⁸ Tehdy bylo skutečně sociální vyloučení velmi často vázáno

197 Důrazně varuje před možnými důsledky dalšího šíření diskvalifikující chudoby Robert Castel: „Vždy, když se snaží prosadit seberegulační trh, náklady jsou obrovské, jak ukazuje pauperismus počátku 19. století. A to tehdy přetrvávaly ještě solidní rurální základy a silná neformální pouta solidarity. Dnes by to mělo následky nedozírné“ (Castel 2009: 289).

198 V sociálních reprezentacích se skutečnost, že někdo zůstává chudý v době plné prosperity, dala vysvětlit jediné chybějící vůlí, leností a osobními nedostatky. To všechno jsou věci, kvůli kterým si daný člověk zaslouží opovržení (Paugam 2005: 148).

na individuální handicap obtížně adaptovatelných jedinců a celých rodin (duševní poruchy, špatné zdraví, alkoholismus, ztížená vzdělavatelnost apod.). Dnes se však tato stigmatizace zcela automaticky přenáší na velké skupiny lidí různých vrstev, jejichž jediným handicapem je, že se nedokáží orientovat v trvalé nejistotě (nejednou dokonce i přes to, že nemálo investovali do vzdělání).

Sociální práce se v nové situaci marně snaží působit na dotyčné jedince a celé skupiny pedagogicky osvětově. Nereflektuje dostatečně skutečnost, že došlo k velmi výrazné proměně sociálního kontextu. Tuto zásadní proměnu vystihl Robert Castel. Konstatuje, že když se v průběhu třiceti poválečných let sociální práce oprostovala od soukromého rázu a od nábožensky motivované charity a profesionalizovala se na bázi veřejného statusu garantovaného státem, mohla tak činit v rámci jednoznačně zadaného cíle – pomáhat těm, kdo sami nebyli schopni nalézt si místo ve společnosti. Takový cíl měl smysl právě jen ve společnosti, ve které platilo, že normální je být plně integrován. Sociální práce měla vcelku dostatečnou kapacitu k tomu, aby pomáhala malým skupinkám neintegrováných dohnat většinu ostatních.

Dnes se však rozkládají právě ty stabilní sociální struktury, které zajišťovaly pevný rámec sociální integrace. Takzvaná ekonomika sítí vyvíjí tlak na šíření neplnohodnotných forem práce, rozklad společnosti zaměstnání spolu s dalšími procesy prudce zvyšuje počty sociálně potřebných. Sociální stát nemá dostatek prostředků, aby tyto potřebné zabezpečil.

Tyto zásadní změny se projevují v proměně charakteru běžných klientů sociální práce. Dnes už není hlavním klientem sociální práce člověk, který trpí nějakým osobním deficitem, ale lidé, kteří nemohou najít pevné místo ve společnosti, která se rychle proměňuje v rovině ekonomické i sociální (Castel 2005: 27).

Před sociální prací se tak vynořuje zásadní otázka: Jestliže se jí ne vždy dařilo integrovat klienty do stabilních sociálních struktur, jak je chce nyní integrovat do poměrů krajně nestabilních?¹⁹⁹

Sociální práce se dostává do nezáviděníhodné situace. Dokud ještě sociální integraci masivně zajišťoval fungující trh práce a pojišťoval sociální stát, pak pro sociální práci zbýval spíše jen pomocný úkol – doladit integraci u jedinců různými způsoby handicapovaných. Dnes by ovšem se stejnými prostředky měla zvládat integraci velkých skupin lidí, které trh práce odsuzuje k nejistotě, přičemž sociální stát má stále méně prostředků k tomu, aby je proti vzrůstající pracovní a životní nejistotě účinně pojistil.

199 Tento zásadní problém vyjadřuje ve vší stručnosti opět Robert Castel: „Až do poloviny sedmdesátých let sociální práce pomáhala začleňovat marginální do integrovaného celku společnosti v rámci procesu sociálního pokroku. Jak integrovat dnes, když sám tento celek je stále více dezintegrován?“ (Castel 2009: 225).

Sociální práce přistupuje k tomuto novému úkolu s výbavou, kterou si pořídila při řešení úkolu starého a mnohem méně náročného. K těm, kdo i v době rostoucího blahobytu zůstávali chudí, přistupovala jako k někomu, komu něco chybí. Asociální chtěla napravit, nevědoucí vzdělat, nemocné vyléčit, neadaptované adaptovat, marginální integrovat. A všechny pak – pochopit.

Tento přístup přetrvává, takže dnes jsou i u těch, kdo nemohou najít své místo v systému produkce, jenž je prostě nepotřebuje, hledány osobnostní deficity. Sociální práce jako odborná disciplína si málo uvědomuje, že lidi „invalidní“ učinila z jejich klientů změna pravidel hry. Tito lidé z velké části nemají žádnou osobní vadu, kterou by bylo možno napravit. Jsou to prostě jen „normální zbyteční“.

V konceptu nových sociálních rizik není absolutně nic, co by nám pomohlo uvědomit si, nakolik radikálně se proměnil problém, který před námi stojí. Tento koncept (stejně jako pojem nové chudoby, sociálního vyloučení, či marginality) dokonale zastírá, že nová sociální rizika jsou spouštěna mocnými nadindividuálními ekonomickými mechanismy, nejsou tedy zdaleka jen důsledkem nějakého osobního selhání.

Narůstající potíže, jež jsou způsobeny výraznou změnou makrosociálních podmínek, se sociální práce snaží řešit tím, že jejich veškerou tíhu rozkládá mezi sociálního pracovníka a samotného klienta. Úkolem sociálního pracovníka je klienta v nesnadné situaci doprovázet, úkolem klienta je snažit se sám sebe aktivizovat. Z radikálně změněného charakteru celkové společenské situace je zřejmé, jak problematická obě tato zadání jsou.

Pro sociální práci je v nových podmínkách stále iluzornější klást si za cíl opětné začlenění svých klientů do společnosti. Stále totiž žijeme ve společnosti, kde základní podmínkou trvalého začlenění je plnohodnotný pracovní poměr, tedy právě to, čeho se nedostává a co samotná sociální práce vytvářet nedokáže. Sociální práce na to reaguje tím, že namísto o integraci hovoří právě jen o inzerci – o doprovázení lidí, než si sami najdou pevnou pozici (Castel 2009: 236).²⁰⁰

Problémem je, že při neexistenci dostatečného počtu vhodných pracovních příležitostí se z doprovázení, původně míněného jako přechodný stav, stává stav trvalý. Situace dotčených se nijak zásadně nemění, pouze se okrajově zlepšují podmínky jejich přežívání. Ovšem zadání se mění – namísto zpětné integrace do společnosti se jím stává snaha oddálit pád, anebo ho učinit alespoň o něco snesitelnějším. Jak konstatuje Robert Castel, exis-

200 O inzerci se začíná hovořit ve francouzské odborné literatuře od počátku osmdesátých let 20. století. V podstatě znamená snahu pomáhat těm, kdo ještě dlouho (možná už nikdy) nebudou mít stabilní práci.

tuje reálné riziko, že tímto způsobem budou lidé natrvalo začleňováni do společnosti, aniž to kdy vyústí v začlenění profesní (Castel 2009: 237).²⁰¹

Ještě mnohem problematičtější je zadání pro samotné klienty. Je po nich vyžadováno, aby se mobilizovali, aby převzali odpovědnost za svůj osud, aby se stali manažery svého vlastního života. Podobné výzvy jsou spíše ozvěnou hesel ze slovníků pro manažery než vážně míněnými radami. Jak konstatuje opět Castel: „Chtít po někom, kdo nemá práci a je ve složité rodinné situaci, aby vypracoval projekt své existence, je dost odvážné. Kdyby toho byli dotyční schopni, nepotřebovali by, aby jim někdo pomáhal“ (Castel 2009: 242).²⁰²

Je vysoce sporné, nakolik mohou podobné rady pomoci samotným klientům. Zcela spolehlivě však umožňují přenášet na ně další část viny za případný neúspěch.²⁰³

Odtud krajně paradoxní situace, ve které se ocitla sociální práce. Má za úkol sociálně integrovat marginalizované členy společnosti do celku, který je ovšem stále méně integrovaný. A má to činit tak, že dotyční se budou každý individuálně více snažit. Svým důrazem na individuálnost také ona pochopitelně integritu celku dále podryvá.

Přitom jsou dvě věci zřejmé. Jednak to, že pokud by byl dotyčný schopen prosadit se individuálně, nepotřeboval by pomáhat se svou integrací do celku. A dále to, že čím více se bude každý sám za sebe snažit, tím méně bude přispívat k posílení sociální integrity. Pokud tedy sociální práce ve svém úsilí neuspěje, pak klientovi nepomůže. Pokud v něm uspěje, přispěje tím jen k dalšímu rozložení sociální. Soběstační klienti už nebudou sociální integritu potřebovat.

Otevírá se tak začarovaný kruh, který postihuje nejen samotné klienty, ale ohrožuje i smysluplnost sociální práce. Jak konstatuje například Jacques Ion (2005: 6), tato disciplína se vyvinula v letech plné zaměstnanosti a vysokého tempa růstu. Měla pomáhat zejména při selhání socializačních institucí, a to především rodiny.

201 Zejména kritika zleva v šedesátých a sedmdesátých letech 20. století vytýkala sociální práci, že spolehlivě integruje jednotlivce a celé skupiny do buržoazních poměrů a do světa odcizené práce. Dnes už to sociální práci zazlívat nemusíme. Podobně byla sociální práce obviňována, že přispívá k produkci vztahů dominance. Také klasická kritika všemocného státu ztrácí v době globalizace leccos ze své aktuálnosti.

202 Podobně hodnotí tuto situaci francouzský sociolog Jacques Ion: „Nová slova v sociální práci jsou ozvěnou nového ducha kapitalismu: projekt, kontrakt, evaluace, partnerství, síť. Důraz na individuální práci s klientem je odrazem individualizace společnosti v postindustriální fázi. Podobně autonomie a individuální odpovědnost odrážejí ducha nové ekonomiky“ (Ion 2005: 14).

203 Je v tom naprosto stejná logika jako v případě řadových zaměstnanců, kterým se doporučuje být v práci co nejautonomnější, nejaktivnější a nejsamostatnější. Jak nejnověji ukázala Michele Marzano (2008), zaměstnancům se povoluje být aktivní pouze v rámci zvyšování zisků firem. Poukaz na jejich samostatnost slouží k tomu, aby právě na ně mohla být svalena vina, pokud firemní zisky dostatečně nerostou.

S postupným rozšiřováním forem nejisté práce a s pokračujícím úbytkem sociální integrity stoupá poptávka po sociální práci až do nepřehlednosti. Má intervenovat na problémových předměstích, při profesním začlenění rostoucí části mladých lidí, při řešení školní delikvence, v komunitních sporech, v nejrůznějších případech sociálního a psychického strádání atd. Toto zmnožení úkolů drobí její jednotu a extrémně ztěžuje její vymezení. Současně je ohrožena ztrátou odborné kvalifikovanosti. Je jí svěřováno rostoucí množství drobných pomocných úkonů a do jejího řízení pronikají manažeři z jiných oblastí, kteří nerespektují specifčnost jejího poslání.

Sama sociální práce se tak ocitá v podobné nejistotě, v jaké žijí její klienti. Nejasnosti panují hned v několika ohledech. Především není zřejmá budoucnost sociálního státu, a tedy ani charakter veřejné politiky. Pokud bude tato instituce slábnout, bude ubývat prostředků na provozování sociální práce jako profesionalizované a státem garantované činnosti a spolu s tím budou sílit tendence po návratu k charitativní činnosti sponzorované a provozované soucitnými laiky.

Zároveň bude do této oblasti stále více pronikat soukromý sektor ve snaze rozjet podnikání s novými sociálními riziky.

S tím souvisí nejistota ohledně budoucího statusu sociálních pracovníků, jemuž hrozí degradace. Sociální pracovníci by pak stále více záviseli na lokálně vlivných lidech a současně by museli konkurovat dobrovolníkům, pokud by sami nebyli privatizováni. Tento vývoj by nezůstal bez důsledků pro praktiky sociální práce. Stále více by se odvíjely od politické objednávky a byly by pod rostoucím tlakem mizejících zdrojů, jež jsou ještě k dispozici.

To nás opět přivádí k otázce povahy nových sociálních rizik. Tato ryze popisná kategorie dokonale zastírá charakter procesů, které k výskytu a šíření zmíněných rizik vedou. Jde o procesy, jež vracejí společnost zpět k logice 19. století, k poměrům před vznikem sociálního státu a před rozvojem společnosti zaměstnání. Tehdy si horní vrstvy zcela nepokrytě přivlastňovaly maximum přidané hodnoty, zatímco maximum tržních nejistot se přesunovalo k vrstvám středním a nižším. O nových sociálních rizicích se v této staronové situaci hovoří v zásadě proto, aby se nemuselo mluvit o prohlubujících se sociálních nerovnostech, jež ze zmíněného procesu plynou. A pokud se existence prohlubujících se nerovností přece jen připustí, pak v zorném úhlu nových sociálních rizik je tato nerovnost důsledně individualizována, což opět umožňuje ignorovat mechanismy, které ji sociálně determinují a reprodukují.

Rétorika nových sociálních rizik zastírá, že jejich základem je právě proces přesunu klasických tržních rizik směrem dolů, tedy na řadové zaměst-

nance a obecně k nižším vrstvám obyvatelstva. Masová nezaměstnanost a neplnohodnotné formy práce jsou jejich nejviditelnějšími formami. Spolu s přesunem tržních rizik směrem dolů dochází navíc ke snížení ochrany těch, kdo jsou nejistotou postiženi. Tato snížená ochrana je nejen výsledkem soustavného tlaku na stlačování sociální pomoci na úroveň sociálního minima, jakožto součást údajné modernizace sociálního státu. Je též výsledkem narůstající křehkosti rodinných vztahů, příbuzenských a komunitních sítí apod.

Všechna navrhovaná řešení mají přes svoji zdánlivou různorodost jedno společné. Mezi návrhy na to, jak čelit novým sociálním rizikům, respektive poklesu míry pojištění vůči nim, figuruje apel na zvyšování vlastního vzdělání, výzva k hromadění sociálního kapitálu v podobě výhodných kontaktů a známostí, či doporučení stát se manažerem vlastního života. Všechna tato „řešení“ usilují o privatizaci pojištění vůči sociálním rizikům, žádné z nich nepracuje s prvkem solidarity. Všechna mají společné také to, že vinu při neúspěchu přenášejí automaticky na oběť. Provinila se prý tím, že dostatečně nepečovala o zvyšování své kvalifikace (nezhodnocovala svůj „lidský kapitál“), nerozvinula si síť vzájemně výhodných kontaktů a známostí (neakumulovala svůj sociální kapitál), neprokázala schopnost manažovat sama svůj život poté, co o ni žádný firemní manažer lidských zdrojů neprojevil zájem.

Obviňování obětí plní v rámci celého systému důležitou legitimizační funkci. Slouží především k tomu, aby se zapomnělo, jaký díl viny nesou za vznik nových sociálních rizik velké firmy, které přechodem na síťové uspořádání zvyšují hodnotu svých akcií na úkor jistot zaměstnanců, ale také nejbohatší příjmové kategorie, které spolu s firmami přestávají přispívat na financování sociálního státu.

Můžeme shrnout a uzavřít: Podstatou nových sociálních rizik jsou klasická tržní rizika, která zmasověla, zůstala bez pojištění a jsou přičítána za vinu jejich obětem, což slouží k odvádění pozornosti od skutečných viníků.²⁰⁴

6.2 Individualizace

Teze o pokračující individualizaci moderní společnosti není nikterak nová. Najdeme ji v úvahách prakticky všech klasiků sociologického myšlení.

204 Dochází dokonce k naprosto převrácenému, zvrácenému pojetí viny. Vincent de Gaulejac mluví v této souvislosti o „nevinném násilí“. Dopouštějí se ho všichni ti, kdo poškozují zaměstnance ve jménu vyšší produktivity, racionality, úspor, konkurenceschopnosti. Toto „nevinné násilí“ vykonávají osoby vybavené úctyhodností a vysokoškolskými diplomy. Právo mají na své straně a stát je podporuje. Jestliže ovšem ti, kdo násilí způsobují, jsou nevinní a úctyhodní, pak ti, kdo jím trpí, se stávají viníky. Jsou vinni tím, že protestují, že se brání, že oponují. Kvůli tomu jsou označováni jako násilníci (Gaulejac 2005: 171).

Marx i Comte, Tönnies i Max Weber, Durkheim i Simmel popisují různými slovy tentýž proces pracné emancipace jednotlivců od tlaků skupin, které si je v předmoderní společnosti plně podřizovaly, a od diktátu pověr a předsudků, jež ovládaly jejich vědomí. V koncepcích klasiků sociologie (snad jen s výjimkou romantizujícího Tönniese) představuje moderní individualismus cenný vklad, který má schopnost vyvažovat přetrvávající tlaky sociálních makrostruktur. Zároveň však tyto myslitelé různými slovy upozorňují na to, co Durkheim nazval anomii, a sice na sociálně rozkladné tendence, k nimž vede přebujelý individualismus.

Od osmdesátých let 20. století však získává teze o individualizaci společnosti zcela nový význam. Používají ji ti, kdo v době prudkého nárůstu sociálních nerovností odmítají analyzovat vývoj nejen v termínech některé z koncepcí sociálních tříd, ale dokonce i v rámci stratifikačních teorií.

V jejich podání individualizace společnosti znamená, že dochází k výraznému poklesu sociální determinovanosti života jednotlivců. Podle Pierra Rosanvallonova vstupujeme do doby, kdy je nutno při analýze sociální ob-racet se mnohem více na studium individuálních osudů než na sociologii v klasickém slova smyslu. Dřívější sociální kategorie se rozpadají, takže při zkoumání sociální struktury by namísto statistik měly nastoupit raději životopisy. Rosanvallon míní, že o tom, zda bude někdo dlouhodobě nezaměstnaný, rozhoduje dnes mnohem více individuální vztah k práci než sociální a profesní příslušnost. O tom, která domácnost skončí v pasti zadluženosti, rozhoduje trajektorie dosavadního života (Rosanvallon 1995: 200).

Podobně individualizovaný přístup doporučuje zmíněný autor používat i při studiu vyloučení. Sociálně vyloučení nejsou nějakí proletáři společnosti nezaměstnanosti. Nepředstavují žádný stav, či dokonce třídu. Jsou naopak projevem absolutního nedostatku jakýchkoliv sociálních vazeb (Rosanvallon 1995: 204).

Hlavním argumentem těch, kdo tvrdí, že individuum se dalekosáhle oprostilo od zbytků společenské podmíněnosti, je nesporné oslabení vztahu mezi spotřebními preferencemi a skupinovou příslušností. Zákazník se stává nevyzpytatelným, libovolně střídá své nákupní záliby a konstruuje svůj životní styl jako pestrou mozaiku prvků posbíraných vcelku náhodně v různých společenských prostředích. Společnost se těmito sociologům rozpadá v malé a vysoce proměnlivé skupinky zákazníků, klientů a diváků, jejichž členové se zcela náhodně spojují a zase rozpojují na základě svobodné volby, s níž realizují životní styl, který si pro každou sezónu znova vybírají.

Právě tento obraz pronikavé individualizace spotřeby se stal pro některé sociology důvodem, proč mluvit o příchodu postmoderny.

V postmoderní době podle nich dominuje kulturní nad ekonomickým, estetické nad instrumentálním a spotřeba nad výrobou. Sociální příslušnost přestává určovat, jaké vzdělání si kdo pořídí, koho pojme za manžela, kterou politickou stranu bude volit. Jednotlivci volně těkají mezi různými prostředími, vybírají si z každého to, co je právě zaujme, aby to po krátkém čase nahradili zase něčím jiným, zajímavějším a esteticky přitažlivějším (týká se i manželů/manželek).

Jakmile se tyto dílčí tendence, projevující se v oblasti spotřebního chování nebo týkající se využití volného času, učiní základem pro dalekosáhlá zobecnění o povaze „postmoderní společnosti“, rozpadá se přímo před očima nejen společnosti, ale i sociologická teorie. Jak konstatuje François Dubet: „Teorie o příchodu postmoderny jsou samy postmoderní, když činí z neexistence řádu, z absence principu hierarchie, z rizika, prázdnoty, tekutosti základní charakteristiky sociální reality, kterou už nelze chápat jako společnost. Je to realita, ve které se krize a anomie stávají normálním stavem“ (Dubet 2009: 44).

Postmoderní rozdrobení pohledu na společnost postupovalo pozvolna. Už ve druhé polovině sedmdesátých let 20. století přichází Ronald Inglehart se zjištěním, že význam materiálního zajištění a bezpečí ustupuje do pozadí. Pro novou generaci jsou mnohem atraktivnější postmateriální hodnoty, jako je atraktivní kvalita života a maximální možnost seberealizace.

Francouzský sociolog Gilles Lipovetsky v řadě poutavých knih popsal postmoderního člověka jako tvora, který experimentuje se svými konzumními zážitky a bez pevnějšího plánu přelétá z jedné módní značky na druhou. Tento autor ve zkratce shrnuje vše, co sociologové o postmoderně soudí. Je to realita, ve které namísto donucení nastupuje svádění, namísto povinnosti hédonismus, namísto úspor výdaje, namísto slavnostní atmosféry bavičství, namísto slibů do budoucna vychutnání přítomnosti (Lipovetsky 2006).

Lipovetsky soudí, že způsob života členů postmoderní společnosti ovlivňují více peníze, jimiž kdo disponuje, než sociální vrstva, ze které pochází. Snad proto Zygmunt Bauman, když chce vyjádřit vlastnosti postmoderního člověka, nemluví nudně o dělnících, úřednících, či podnikatelích, ale o tuláčích, hráčích a zevlounech (Bauman 2006).

Mnoho skvělých duchů nás prostě přesvědčuje, že jsme se přesunuli do reality, ve které naše vlastní volba převažuje nad determinovaností, naše vlastní přání nad nutnostmi a naše osobní inklinace nad vnějšími tlaky. V postmoderní době máme prý co do činění s lidmi, kteří se odpoutali od nudného vydělávání a věnují se mnohem zábavnějšímu utrácení. Společnost se osvobodila od tlaků ekonomiky a její členové se realizují nezávazně

a zcela nenuceně, sledující přitom pouze své individuální preference, vkus a estetické hodnoty.

Názorně se zde ukazuje, k jak povrchnímu pohledu vede teze o pokračující individualizaci modernity. Ve stejné době, kdy jsme svědky narůstající dominance ekonomického imperativu ve všech oblastech života společnosti, ve stejné době, kdy enormní zadlužení představuje hrozbu pro fungování celých států, ve stejné době jsme přesvědčováni, že na místo ekonomických tlaků a nutností nastupuje nezávazná volba životních stylů, ovlivňovaná pouze osobním vkusem a krajně proměnlivými hodnotami svobodných, ničím nepodmíněných individuů.

Je příznačné, že úvahy o postmoderně, v níž je každý osvobozen od ekonomických a sociálních tlaků, které formovaly dřívější třídy a vrstvy, a konečně naprosto svoboděn ve výběru toho, čím se bude zabývat a jak si bude žít (naposledy říkal něco podobného Bedřich Engels o životě v komunismu), jsou pronášeny právě v době, kdy je silicímú tlaku ekonomiky podřízeno vedle politiky, vzdělávání a vědy také fungování médií, provozování sportu, celý chod turistického a zábavního průmyslu, ale též možnosti ochrany přírody a krajiny a činnost občanských organizací a sdružení všeho druhu.

Diskurs postmoderny jako nadšená oslava ničím neomezovaného individualismu dokonale zakrývá, k čemu v dnešní společnosti dochází a jakým směrem se ve skutečnosti ubírá.

Je nesporně pravda, že individualizace se šíří středními a nižšími patry společnosti. Znamená a přináší však něco úplně jiného než jen postmoderně nezávazný rej osobního vkusu a neomezeného výběru. Individualizace funguje především jako cílený tlak na rozpad statusových skupin středních vrstev a jako tlak na rozložení univerzální statusové skupiny založené na sdílení společných sociálních práv.

Tradiční statusové skupiny mírnily konkurenci mezi svými členy, garantovaly jim určitý způsob života a zajišťovaly společnou ochranu skrze sdílená práva a privilegia. Všechny tyto znaky dnes vykazuje v plnosti jediné elita, především její diskrétní část.

Individualismus, který se šíří ve středních a nižších vrstvách, má v oblasti spotřeby své pevně dané limity, s oblibou přezírané postmoderními mysliteli. Mají podobu kapacity vlastní peněženky. Zcela bez hranic však slouží jinému účelu – slouží k tomu, aby se všem s výjimkou majetkových a mocenských špiček znemožnilo využívat strategie statusových skupin. Individualismus umožňuje, aby uprostřed společnosti i na jejím spodku mohl každý zcela svobodně soupeřit s každým druhým, a tak si navzájem snižovali šance.

To, co tak upoutalo Pierra Rosanvallon, tedy údajné převládnutí nahodilostí individuálního osudu nad vlivem sociální a profesní příslušnosti, lze

dobře vysvětlit právě optikou postupujícího rozkladu statusových skupin. Pokud záleží stále více právě na individuálních dispozicích, zda člověk bude mít problémy s dlouhodobou nezaměstnaností, či s katastrofálním zadlužením, pak je to důsledek ztráty opory ve statusové skupině u středních vrstev a oklešťování sociálních práv u středních a nižších vrstev. U potomků elity (zvláště té diskrétní) nezáleží tolik na individuálních dispozicích. Jejich statusová skupina je spolehlivě ochráněna před pádem i v těch případech, kdy oni sami pro to v důsledku svých osobních dispozic učiní jen minimum. Právě tak stav sociální exkluze je důsledkem selhávání prvků statusové opory v rovině sociálních práv.

Individualismus má prostě pro různá patra společnosti různý význam a jako strategie jednání je uskutečňován se zcela odlišnými dopady. V nejvyšších patrech, kde existuje silná opora ve vlastní statusové skupině, se rozvíjí slovy Roberta Castela „individualismus z přebytku“. Pěstují jej skupiny, které mají takové bohatství zdrojů (ať již v podobě majetku, anebo profesní zdatnosti), že žijí s pocitem naprosté nezávislosti na druhých, ponoření jen sami do sebe a do svých osobních preferencí. Jejich individualismus má silné narcistní prvky.

Na opačném pólu Castel nalézá „individualismus z nedostatku“. Týká se všech těch, kdo jsou odkázáni pouze sami na sebe, i když jim potřebné zdroje zoufale chybějí. O zdroje společnosti zaměstnání přicházejí šířením neplnohodnotných pracovních kontraktů, ze sociálních práv jim zbývají jen minimální dávky. Přesto jsou vybízeni, aby jako rovný s rovným konkurovali těm, kdo zdroji všeho druhu přímo přetékají.

Individuální volby mohou zpříjemnit život jedincům, kteří si v případě potřeby mohou být koneckonců jisti podporou ze strany své statusové skupiny. Pokud se však stává individuální úsilí alternativou statusové skupiny, pak je „individualismus“ jen hezkým slůvkem zastírajícím nevábnou realitu všudypřítomné nejistoty.²⁰⁵

Ulrich Beck popisuje tyto širší souvislosti termínem „vynucená individualizace“. Individualismus je to, co člověku zbývá, když byl vyvázán z přediva sociálních opor. Nestal se však nezávislý. Dostal se ve všech dimenzích svého života do naprosté závislosti na mechanismu trhu (Beck 2004: 212).

V tom lze spatřovat pravý význam individualizace. Znamená, že po ústupu všech dřívějších opor se i nemajetní mají chovat jako klasičtí kapitalisté. Mají čelit tržním rizikům jen svými vlastními silami. Tato strategie je

205 Falešnost takového individualismu je zcela zřejmá v souvislosti s odbouráváním sociálních práv. Jak konstatuje Robert Castel: Individuum není přirozená danost, ale sociální konstrukt. Sociální dějiny dokazují, že tento konstrukt moderního nezávislého individua byl z velké míry umožněn generalizací sociální ochrany (Castel 2009: 269).

vnucována středním vrstvám náhradou za jejich profesní a další statusové skupiny a vrstvám dolním náhradou za odebíraná sociální práva. V tomto nerovném boji individuálně zvítězit nelze. Skutečnými vítězi jsou naopak ti, kterým se daří zůstat stranou tržní konkurence a vyhnout se tržním rizikům, tedy velké nadnárodní společnosti a šéfové firem se zlatými padáky (Bihr 2007: 105).

Je v tom velký paradox. Střední (částečně i nižší) vrstvy používají individualizované strategie spotřeby jako způsob, jak si udržet důstojnou pozici na škále nerovností. Postmoderní sociologové věnují tomuto jednání velkou pozornost a spolu se středními vrstvami věří, že to je způsob, jak dát vyniknout své jedinečnosti a demonstrovat svoji sociální nepodmíněnost. Individualnost této strategie však má i jiný a závažnější dopad než jen zpestření životního stylu, které tak fascinuje badatele. Vnucuje středním (a nižším) vrstvám strategii, která je znevýhodňuje oproti těm skutečně bohatým, kteří si mohou (po splnění svých povinností ke statusové skupině) notné porce individualismu bez rizika dopřát. To spolehlivě vede k tomu, že se středním vrstvám svět těch horních rychle vzdaluje, zatímco nejistota světa těch dole je stále více přítomna. Tento druhý a mnohem podstatnější fakt není pro postmoderní sociology natolik zajímavý, aby mu věnovali větší pozornost.

Individualizace strategií těch, kdo ztrácejí oporu ve statusových skupinách, či si žádnou takovou skupinu ani nevybudovali, vede v různých patrech sociální struktury ke zcela odlišným důsledkům. Z elity snímá princip odpovědnosti každého sama za sebe její vlastní díl odpovědnosti za udržování veřejných statků. Pro střední vrstvy je podmínkou tržní úspěšnosti větší či menší konformita s předem danými cíli firmy a jejího vedení, což je popřením autonomie, jež je tak drahá individualismu. A konečně nižší vrstvy vhání individualizovaná strategie do náruče nových sociálních rizik.

Přechod organizací na síťové uspořádání, k němuž dochází v prostředí ekonomické globalizace, umožňuje nejbohatším majetkovým a příjmovým skupinám zbavovat se svého dílu financování chodu společnosti. Dochází k tomu v době, kdy potřeba veřejných výdajů objektivně narůstá.

Již od dob Emila Durkheima sociologové vědí, že moderní stát svým centralizačním úsilím podpořil rozvoj individualismu. Poté co snížil význam tradičních opor zabezpečení, stal se pro většinu populace právě stát posledním azylem v případě nouze. Čím méně se může jednotlivec opřít o své blízké, tím více se musí obracet k ochranné moci státu (Rosanvallon 1995: 216).²⁰⁶

206 Také Ulrich Beck připomíná význam fungující infrastruktury vzdělání, zdravotní péče, či regulace trhu s byty pro snížení rizik zatěžujících individuální volby členů společnosti (Beck 2004).

Individualismus zbavuje člověka dřívější vázanosti na skupinu, ale současně posiluje potřebnost státu, pokud se dotyčnému nedaří. Stát, který velkoryse v podobě sociálního státu podpořil proces individualizace, nemá dostatek peněz na ošetření výsledků tohoto procesu, jakmile se velkým počtům lidí dařit přestane. Ti, kdo stojí v čele státu, vyzývají dotyčné, aby si jako svobodná individua pomohli sami. Tak se stává, že druhou stranou „individuální odpovědnosti“ je neodpovědnost politiky (Wacquant 2004: 26).

Ti příslušníci středních a nižších vrstev, kteří se chtějí prosadit v roli zaměstnanců na poli tržní úspěšnosti, záhy shledávají, že jejich svoboda se redukuje na co nejautonomnější a nejkreativnější sledování cílů zaměstnavatele.

Jak ukazuje dnes již klasický rozbor manažerských příruček konce 20. století, manažerská věda postavila na hlavu hesla revolučních studentů a demonstrantů z roku 1968 (Boltanski, Chiapello 1999). Jejich požadavky, jež měly zaručit větší svobodu a autonomii, byly zapracovány do direktiv vědeckého řízení, jejichž jediným cílem je zvýšit ziskovost soukromých firem.

Francouzská socioložka Michele Marzano (2008), která v této analýze pokračuje, črtá celou řadu ostrých rozporů, jež se ukrývají za zdánlivě konzistentními požadavky vědy o řízení. Manažeři zcela rutinně pracují s hodnotami, které lze navzájem „sladit“ jedině za cenu jejich naprostého vyprázdnění a popření jejich původního smyslu. Do této kategorie pečlivě učesávaných vnitřních protimluv patří řada konstrukcí, jež slouží jako pilíře manažerské vědy: „Osobnostní rozvoj lidského zdroje“ připouští rozvoj pracovníka přesně v té míře, v jaké přináší dané firmě profit.²⁰⁷

Požadavek „maximálního nasazení flexibilních pracovníků“ předpokládá nasazení všech sil pro práci, o kterou může být pracovník den ze dne připraven v závislosti na pohybu firemních akcí. Poté se musí vrhnout s naprosto stejným zápalem na projekt zcela odlišný, má-li osvědčit svoji zaměstnatelnost. A konečně „posilování důvěry pracovníků“ předpokládá, že zaměstnanec, který dobře ví o možnosti ztráty práce ze dne na den, má až do okamžiku propuštění firmě plně důvěřovat, že o svoji práci nepřijde.

Hluboko uvnitř všech těchto protimluv se skrývá zásadní rozpor mezi požadavkem autonomie a imperativem konformity. Firmy ve stále vyšší míře hovoří o „autonomii“ svých zaměstnanců, současně stupňují požadavek respektovat stále rychleji, kvalitněji a laciněji dopředu stanovené cíle. Zaměstnanci nemají svobodu ohledně stanovení cílů, nesou však plnou odpovědnost, pokud jich není dosaženo.

207 Co vlastně znamená „realizovat se v práci“, táže se Vincent de Gaulejac. A odpovídá: Znamená to využívat materiální a lidské zdroje pro vyšší profit těch, kdo ovládají firmu, tedy akcionářů (Gaulejac 2005: 57). Totéž lze vyjádřit ještě lapidárněji: „Buď se nám budeš rozvíjet, anebo táhni“ (Marzano 2008: 93).

Individualismus je v pojetí firem jen jiným prostředkem pro dosahování potřebné míry konformity.²⁰⁸ Jinak tomu ani nemůže být v podmínkách asymetrického pracovního kontraktu, o jehož vzniku, trvání i ukončení rozhoduje zaměstnavatel.

Někteří sociologové v této souvislosti hovoří o „kontrolované autonomii“. Spočívá v tom, že každý zaměstnanec se má co nejspontánněji a s velkým entusiasmem zapálit pro projekt své firmy. Výzva k autonomii je téměř upřímná, kontrola se vykonává dodatečně skrze kontrolu plnění cílů. Zaměstnanec má závislost na firmě považovat za svůj vlastní vrcholný výkon a má se cítit v extrémně donucujícím prostředí co nejuvolněněji. Jen tak může sám sebe účinně vykořisťovat kvůli ještě vyšším ziskům firmy.

A konečně další význam má individualismus ve spojitosti s lidmi, kteří byli z trhu práce vyobcováni a stali se sociálně potřebnými. Jakožto „individualisté z nedostatku“ mají tito nešťastníci plnou svobodu vyřešit svoji situaci sami. Na vlastní kůži tak poznávají, jak ošidné je být individualistou v poměrech, kdy člověku chybí nezbytné opory pro hraní této hry (Castel, Haroche 2001: 121).

V tomto negativním smyslu jsou nejčistšími, téměř stoprocentními individualisty nepochybně bezdomovci. Může se to jevit poněkud paradoxní, ale ideální neoliberální model individualismu popisuje situaci, ve které je souzeno žít právě těmito nejzranitelnějším lidem.

Neoliberální individualista, podobně jako člověk ze společnosti zcela vyloučený, není poután žádnými vazbami na druhé. Žije v dokonalém sociálním vakuu, kde mu nepřekáží žádné závazky vůči ostatním. Je zcela odpovědný za svou vlastní situaci. Má příležitost čelit všem rizikům, jež ho ohrožují, pouze za použití svých sil. Bezdomovec má svobodu chovat se jako naprostý egoista, kterému nic nebrání sledovat jen svoji vlastní utilitu. Může maximalizovat své osobní výhody, aniž bere do úvahy důsledky svého jednání na situaci druhých lidí. Může akceptovat jen ty normy a ta pravidla jednání, ze kterých osobně profituje, a vyhýbat se všem ostatním závazkům. Řídí se právem silnějšího. Vše, co má, si musí sám zasloužit. Společnost mu nic nedluží a on nedluží nic společnosti. Pro zcela marginálního člověka – právě tak jako pro ideálního neoliberalu – společnost vůbec neexistuje.²⁰⁹

Vcelku je možno individualizaci považovat za vnucenou strategii, která

208 Každý je vyzván, aby kultivoval svoji autonomii, svoji svobodu a svoji kreativitu, aby tak bylo možno lépe vykonávat moc, která zvyšuje jeho závislost, jeho podřízení a jeho konformismus (Gaulejac 2005: 96).

209 Takto čistý svět naprostého bezdomovectví nacházíme naštěstí pouze v ideálech neoliberalů. Ve skutečnosti jsou jeho rysy zlidštěny i mezi bezdomovci existencí primárních sociálních vazeb, či jejich zbytků, a zásahy sociální práce, která odmítá ponechat bezdomovce jejich absolutní svobodě. Ale podobnost mezi tím, co je pro jeden ideálem a pro druhé fatální hrozbou, je vskutku zářející.

znemožňuje středním i nižším vrstvám hájit svoji pozici skupinově. Tato vnucená strategie středním vrstvám nevádí, pokud směřují nahoru. Bývá pro ně výhodné příliš se ve svém vzestupu nezdržovat ohledy na druhé. Stejná strategie ovšem ztrácí své výhody, jestliže převáží opačný směr sociálního pohybu. Brání lidem na sestupu postupovat společně při obhajobě svých pozic a oni se pak o to snadněji stávají obětí nových sociálních rizik.

Sociologové hlásící se k postmoderně jsou natolik zaujati slábnutím vazeb mezi konzumními preferencemi a skupinovou příslušností, že si nekladou otázku po hlubším významu individualizace. Docela jim uniká, že z toho, že se lidé nehlásí k žádné třídě nebo sociální skupině, ještě neplyne, že jejich osud není ničím podmíněn.

Ani ve vysoce individualizované společnosti nepřestávají platit mechanismy sociální determinace osudů jednotlivců. Právě individualizovaná společnost se snadno rozpadá do navzájem zcela nesouměřitelných sociálních světů. Usilovná snaha sociologů tyto procesy přehlížet může takový rozpad jediné urychlit.

6.3 Sociální kapitál

Koncept sociálního kapitálu patří dnes ke zdaleka neužívanějším a nejdiskutovanějším sociologickým kategoriím.²¹⁰

Je to velký paradox. Právě v době, kdy dochází k historicky bezprecedentnímu rozpojování sféry ekonomiky a oblasti sociální, vynalézají sociologové koncept sociálního kapitálu ve snaze alespoň v rovině svých úvah co nejúžeji obě oblasti propojit. V době, kdy mizí vazba mezi ekonomickým růstem a zaměstnaností a vytrácí se i vazba mezi zaměstnáním a příjmem domácností, se sociologové snaží pojmově doložit co nejúžeji propojení mezi ekonomickým a sociálním.

Každého člověka vybavují sociálním kapitálem právě v době, kdy marginalita a bída neklesají ani v letech ekonomické prosperity a kdy nikdo neví, jak vysoký by musel být ekonomický růst, aby se začala zlepšovat také situace těch skutečně potřebných. Skrze koncept sociálního kapitálu je v této anomické době trh pojmově co nejúžeji propojován se sociální kohezí, takže si alespoň v čistě iluzorní rovině navzájem neškodí, nýbrž se dokonce posilují.²¹¹

²¹⁰ O formování pojmu sociální kapitál, o jeho různých verzích, jeho závislosti na konceptu sociálních sítí a jeho význam pro kategorii důvěry viz (Keller 2009).

²¹¹ O procesu rozpojování ekonomiky a sociální a o snaze druhou z oblastí bezpodmínečně podřítit té první viz (Keller 2007b).

Z hlediska problémů sociální struktury a sociálních nerovností se koncept sociálního kapitálu užívá ve dvou silně odlišných podobách.

První z nich vypracoval Pierre Bourdieu (1980). Sociálním kapitálem podle něj disponují pouze příslušníci horních vrstev. Ti, kdo mají pod kontrolou značný kapitál finanční, využívají kapitálu sociálního k tomu, aby ho dále rozhojňovali, aby posilovali integritu své skupiny a reprodukovali své privilegované postavení. U Pierra Bourdieua je sociální kapitál vlastnictvím statusové skupiny. Je akumulován v prostředí klubů pro vyvolené, večírků pro zvané, na jachtách a při lovech, rozvíjí se ve vybraném prostředí lepších čtvrtí a elitních škol. Zůstává v rukou těch, kdo se mezi sebou znají a navzájem uznávají, a zejména těch, kdo mají možnost hromadit ho spolu se značnými majetky po celé generace.

Hovořit o sociálním kapitálu ve spojitosti se středními a dolními vrstvami má asi tolik smyslu, jako považovat za finanční kapitál výplatu zaměstnance, starobní důchod seniora, anebo stipendium studenta.

Otcem druhého pojetí sociálního kapitálu je James Coleman (1988). Také tento americký sociolog vymezuje sociální kapitál znaky, které nalézáme v typických statusových skupinách. Konkrétně se jedná o ochotu plnit závazky vůči druhým a naplňovat očekávání blízkých osob. Dále o schopnost vytěžit strategicky důležité informace od těch, s nimiž nás pojí něco hlubšího než jen snaha získávat exkluzivní informace. Dalšími rysy sociálního kapitálu jsou podle Colemanova ochota upřednostnit skupinový zájem nad svým zájmem vlastním a poslušnost vůči neformální autoritě, o níž panuje ve skupině shoda. A konečně schopnost skupiny akumulovat energii svých členů k dosahování nejrozumnějších, dopředu nestanovených cílů.

Coleman ve svém vymezení sociálního kapitálu shrnuje řadu podstatných rysů, na nichž spočívá fungování uzavřených statusových skupin. Sám zdůrazňuje, že právě uzavřenost je podmínkou jeho správného fungování. Jen v prostředí uzavřených skupin může každý jednotlivě vydatně profitovat ze svého členství.

Coleman ovšem zcela zavádějícím způsobem přisuzuje schopnost vytvářet a reprodukovat takto vymezený sociální kapitál všem vrstvám společnosti, nejvíce vrstvám středním. Podle něj je sociální kapitál zdrojem přístupným komukoliv a přebývajícím ve strukturách, ve kterých neexistují nerovnosti. Příznačné jsou závěry, k nimž americký sociolog dospívá při analýze výchovy a vzdělávání. Sociální kapitál v podobě intenzivního zájmu rodiny a celé komunity o vzdělávání potomků může kompenzovat chybějící finanční kapitál domácností.

Rozpornost obou naznačených pojetí je zcela zásadní. Zatímco Bourdieu považuje sociální kapitál za výsadu těch, kdo již požívají velkého majetku

a vlivu, Coleman se domnívá, že sociální kapitál může majetek vynahradit. Obraz sociální struktury je takto uměle harmonizován. Všichni jsou (anebo mohou být) držitelé kapitálu. Někdo má pouze obrovský kapitál finanční, jiní však mohou mít o to významnější kapitál sociální. Je zbytečné dodávat, že v tomto pojetí koncept sociálního kapitálu dokonale znemožňuje jakoukoliv analýzu příčin sociální nerovnosti a spolu s tím zabraňuje i analýze zájmových konfliktů. Proč být v konfliktu s druhými jednotlivci nebo skupinami, jestliže nedostatek jedné formy kapitálu lze bohatě kompenzovat vlastnictvím forem jiných? Colemanovo pojetí vnucuje představu, že všude leží spousta příležitostí a všichni mají rovnou šanci jich využít.

Jak by vypadal obraz sociálních světů s využitím prvé a jak s využitím druhé koncepce sociálního kapitálu?

Pokud bychom vyšli z Jamese Colemana, obraz tří sociálních světů bychom nikde nenašli. Měli bychom naopak před sebou víceméně harmonickou společnost, ve které je jediné na vůli každého ze zúčastněných, jak silné zázemí si v ní vybuduje.

Zejména středním vrstvám, které se přestávají chovat jako statusové skupiny schopné hájit své zájmy, Colemanova koncepce sugeruje, že o nic nepřicházejí, protože sociální kapitál, jehož mohou mít hojnost, jim účast ve statusových skupinách bohatě vynahradí. Ani dolním vrstvám nikdo nebrání chovat se, jako by byli skutečnými kapitalisty. Sociální kapitál tak funguje vlastně jako jakýsi majetek nemajetných.²¹²

Koncept sociálního kapitálu, jehož prvky jsou roztroušeny víceméně náhodně ve všech patrech společnosti a jsou dostupné každému bez ohledu na jeho bohatství, či příjem, tak zcela spolehlivě zamlžuje rostoucí nerovnost při distribuci přidané hodnoty. Tento koncept zastírá všechny struktury, které produkují nerovnou distribuci, či nerovné přivlastnění zdrojů materiálních, sociálních, kulturních, anebo symbolických (Bihr 2007: 26).

Sociální kapitál tak má zcela stejnou funkci při zastírání mechanismů sociální nerovnosti jako Beckerův lidský kapitál, jehož sociologizaci ostatně vznikl.

Koncept lidského kapitálu, konstatuje Alain Bihr, vyvolává představu, že každý jedinec by se měl chovat jako autonomní centrum akumulace peněžního bohatství po vzoru kapitalistického podniku. Svůj lidský kapitál, a tedy možnost se obohacovat, mají i lidé s neplnohodnotnou prací, ba i nezaměstnaní. Tento koncept tvrdí, že ti, kdo nejsou schopni prodat svou pracovní sílu jako zboží, ji mají zhodnocovat jako kapitál. A ten, kdo je na tom

212 Nejnižším vrstvám by nemělo vadit vlastně ani to, že sociální kapitál je v jejich případě záležitost čistě virtuální. Velké finanční majetky elity jsou přece svým způsobem také záležitostí virtuální.

hodně špatně, prostě jen málo svůj kapitál zhodnocoval. Jestliže každý je drobným podnikatelem, který spravuje svůj lidský kapitál a co nejvíce ho zhodnocuje na pracovním trhu, pak je tím zastřen celý mechanismus vykořisťování a stává se nepochopitelným. Když všichni mají svůj kapitál, nemůže být řeč o žádném vykořisťování (Bihr 2007: 27).

Podobně je tomu se sociálním kapitálem. Kapitál sociální nechává zmizet skutečný kapitál. Ten se stává jen jednou z forem kapitálu mezi mnoha jinými a není o nic významnější než kapitály ostatní. Člověk prostě disponuje kapitálem kulturním, kapitálem zdravotním, kapitálem v podobě mládí, kapitálem v podobě dovolené. Pro ty, kdo nemají kapitál finanční, se nabízí možnost investovat do kterékoliv jiné formy kapitálu.

Koncept sociálního kapitálu umožňuje mnoha různými způsoby převracet a stavět na hlavu reálné vztahy vládnoucí ve společnosti. Protože jako každý kapitál funguje také on na základě racionálního kalkulu, promyšleného investování, minimalizace výdajů a maximalizace zisku, umožňuje vydávat ekonomickou racionalitu, která sociální vazby spíše rozkládá, za jejich hlavní tmel a zdroj sociální integrity.

Zatímco kapitál ve svém čistě ekonomickém významu sociální nerovnosti reálně zakládá a reprodukuje, sociální kapitál je naopak virtuálně ruší, či alespoň mírní a překlenuje. Ve skutečnosti sociální kapitál tak dlouho a tak úspěšně „vyrovnával“ drobné nerovnosti, až se z nich stala naprostá nesouměřitelnost.

Zatímco skutečný kapitál působí jako vnější síla, která formuje osudy jednotlivců a celých sociálních skupin, kapitál sociální je něco, co si i lidé jinak zcela bez prostředků dokáží pěstovat a rozhodňovat sami. A pokud snad sociální kapitál upadá, pak si za to mohou opět sami – málo si důvěřovali a málo se družili.²¹³

Údajnou předností sociálního kapitálu – a možná i hlavním důvodem, proč je tento pojem tak usilovně tematizován – je přesvědčení, že může sloužit jako napůl soukromá forma pojištění před sociálními riziky. Jako vysoce laciná forma pojištění, která nevyžaduje zvyšovat daně. Bohužel je to pojištění, které má omezeně klubový charakter v případě horních vrstev, které je stále iluzornější v případě vrstev středních a které nijak nechrání vrstvy nižší vůči novým sociálním rizikům.

Koncept sociálního kapitálu v té podobě, jak ji razil Pierre Bourdieu, naproti tomu vystihuje logiku tří sociálních světů velmi názorně. Pouze horní

213 To, že se málo druží, vytýká známý politolog Robert Putnam lidem, kteří jsou nuceni vystupovat v tržních podmínkách stále individualizovaněji. Právě tato výtku patří ve skutečnosti k hlavnímu poselství jeho často citované práce (Putnam 2000).

vrstvy elit disponují sociálním kapitálem v pravém slova smyslu. Je to strategie, která jim umožňuje skupinově hájit své zájmy a zvyšovat privilegia na úkor všech ostatních. Je produktem statusových skupin a zároveň tyto skupiny udržuje pohromadě.

Střední a spodní vrstvy jsou naopak tlačeny k individualizovaným strategiím. Každý z jejich příslušníků se má snažit zhodnocovat svůj lidský kapitál v konkurenci s druhými. Tento trend posilují individualizované pracovní smlouvy, prostorové roztříštění pracovních příležitostí, snaha redukovat význam odborů atd.

To samozřejmě neznamená, že příslušníci středních a nižších vrstev žijí v naprosté vzájemné izolaci. Síť sociálních pout a vazeb, které mezi sebou udržují, se mohu rozvíjet v oblasti rodinné a příbuzenské, komunitní a spolkové, profesní a pracovní. Jak konstatuje Paugam (2005: 227), všechny tyto vazby zajišťují zároveň ochranu a uznání.

Tyto neformální sítě sociálních pout různé kvality, proměnlivé intenzity a stejné doby trvání však nelze považovat za sociální kapitál, pokud nevytvářejí integrovanou skupinu schopnou systematicky hájit práva a zvyšovat privilegia svých členů. Více či méně stabilní sociální sítě v nejlepším případě umožňují pouze udržet, či vylepšit individuální pozici těch, kdo je umějí, vznikne-li potřeba, více či méně účinně mobilizovat. Spíše jen zastírají absenci skutečné statusové skupiny, než aby ji v plném rozsahu nahrazovaly.²¹⁴

Sociální kapitál tak privilegovaným vrstvám poskytuje hned dvojí službu. Jednak tím, jak bezchybně pracuje v jejich případě, jednak tím, jak v případě všech ostatních funguje jako konstrukce, která slouží k tomu, aby vina za případný neúspěch mohla být svalena právě na ně a na jejich neschopnost akumulovat dostatek sociálního kapitálu.

Pokud kategorii sociálního kapitálu colemanovsky rozprostřeme do celé společnosti, dopouštíme se stejného omylu jako při úvahách o nejistotě coby univerzálním stavu celé společnosti. Tržní nejistota je ve skutečnosti distribuována vysoce selektivně. Statusové skupiny horních vrstev se jí zbavují tím, že ji přenášejí do středních a nižších, výrazně individualizovaných pater společnosti. Koncept univerzálního sociálního kapitálu zastírá, že střední a nižší patra žádným kapitálem nedisponují. Slouží jim pouze jako útěcha, že ve srovnání s těmi nahoře nemají prakticky žádný kapitál reálný.

214 Jak ukázal Mark Granovetter, při hledání práce jsou slabé vazby mezi profesními kolegy účinnější než silná rodinná pouta (Granovetter 1973). Americký sociolog se domnívá, že je tomu tak proto, že slabé vazby jsou individualizovanější než vazby silné. Lze se však domnívat, že jsou účinnější z jiného důvodu – spojují ty, kdo mají znaky profesní statusové skupiny.

6.4 Sociální vyloučení

Pojem sociální vyloučení začal být ojediněle používán od poloviny šedesátých let 20. století. Od počátku byl poznamenán dobou svého vzniku. V období všeobecného vzestupu a vysokých ambicí prakticky všech vrstev obyvatelstva upozorňoval na ostudné přežívání části populace, na kterou vůbec nepamatoval ekonomický rozmach, jenž všem ostatním zaručoval rostoucí blahobyť. Šlo o lidi, kteří v epoše příslibů stále vyšší modernizace celé společnosti působili jako živoucí přežitek starých časů. Vyvolávali soucit, nikoliv však obavy. Nemohli nijak narušit a ohrozit sociální řád, který všem ostatním sliboval jistotu mnohonásobku. Postavení těchto lidí bylo sice ostudné, nijak však nesouviselo s charakterem trhu práce. Jejich bída byla dána tím, že na žádnou práci nedosáhli, nikoliv tím, že by je práce ožebračovala.

Takové vidění podporovali i badatelé, kteří v polovině šedesátých let začali situaci podobných skupin lidí označovat tímto novým termínem. Pionýrskou roli při odkrývání existence „sociálně vyloučených“ přímo v jádru ekonomicky rozvinutých zemí sehrála známá kniha Michaela Harringtona *Jiná Amerika* (1962).

Systematickou debatu o konceptu sociální exkluze vyvolala teprve kniha vysokého státního úředníka René Lenoira *Exkludovaní. Jeden Francouz z deseti* (1974). Ani Lenoir v této práci nezkoumá společensko-ekonomické mechanismy produkující sociální vyloučení. Považuje je za problém těch, kdo jsou málo adaptabilní, a proto vyžadují soucit. Kromě fyzicky a mentálně handicapovaných sem řadí též sociálně neadaptované. Dělí je do dvou kategorií: na jedné straně lidé marginální a asociální (delikventi, prostitutky, žebráci, alkoholici), na straně druhé osoby zranitelné (příslušníci rasových a etnických menšin). Lenoir prakticky nemluví o nezaměstnaných. Toto téma nebylo v první polovině sedmdesátých let ještě příliš aktuální. Nezmiňuje se ani o neplnohodnotné, prekarizované práci. Ta tehdy ještě nebyla vůbec rozšířena.²¹⁵

Od konce sedmdesátých let se pojem sociálního vyloučení rychle šíří spolu s tím, jak se šíří dlouhodobá nezaměstnanost a jak celé vrstvy mají stále větší potíže proniknout na trh práce a udržet se na něm. Tito lidé jsou vyloučení nejen z pobírání pravidelných příjmů za práci, ale často také z možnosti odborově se organizovat, zvyšovat svoji praceschopnost skrze vzdělávání a angažovat se jako občané.²¹⁶

215 V roce 1976 vzniká první úřední definice sociálního vyloučení. Stanovila ji Rada Evropy: „Za chudé jsou považováni jednotlivci a celé rodiny, jejichž zdroje jsou natolik slabé, že tito lidé jsou vyloučeni ze způsobů života, zvyklostí a aktivit, jež jsou považovány za normální ve státě, v němž žijí“ (Thomas 1997: 26).

216 Ve stejné době, tedy od konce sedmdesátých let, se spolu s se sociálním vyloučením začíná mluvit o nové chudobě, dezinzercii, dezařliaci, ve Spojených státech o vzniku podtřídy (*underclass*).

Podle francouzského sociologa Alaina Bihra (2007) zažil termín sociálního vyloučení tak raketový vzestup zejména proto, že pomohl zatemnit vztahy společenské reprodukce a vyloučit ze sociálněvědních disciplín kritické myšlení včetně marxismu.

Tento koncept může být pojat ve dvou zcela odlišných rovinách.

Ve výrazně zavádějícím statickém pojetí označuje určitý stav, do něhož lidé upadli v důsledku své vlastní nedostatečnosti. Odpovědí se má stát právě náš soucit. Otázka mechanismů, které tyto lidi vyloučily z účasti na společenském bohatství, se ani v náznaku neklade. Toto pojetí navozuje představu, že fungování společnosti je v jádru správné, problémy představují pouze ti, kdo byli z tohoto fungování (kvůli své vlastní nedostatečnosti) přechodně, či trvale vyřazeni. Řešením je opět je do většinové společnosti zařadit. Hlavní problém společnosti tedy nespočívá v rozdělení na privilegované a diskriminované vrstvy, nýbrž v rozdílu mezi normálními integrovanými a více či méně problémovými vyloučenými.²¹⁷

Opačné pojetí chápe sociální vyloučení (či spíše: vylučování) jako proces a snaží se vysvětlit, jak tento proces souvisí s fungováním trhu práce a ekonomického systému obecně a proč k němu dochází ve zvýšené míře právě v podmínkách postindustriální společnosti.²¹⁸

Tento přístup se neomezuje na problém, jak začlenit vyloučené zpět do společnosti. Klade si otázku hlubší: proč společnost své členy vlastně vylučuje až na sám okraj a proč tak činí v míře stále hojnější. Přitom nepohlíží na oběti sociálního vyloučení jako na někoho, kdo se nachází vně systému. Snaží se naopak jejich situaci odvodit právě z toho, co se děje uvnitř systému, přímo v jeho jádru. Zdůrazňuje, že vyloučení se netýká pouze těch, kdo se ocitli bez práce a bez perspektivy, že nějakou práci snad kdy najdou, kdo žijí v nevyhovujících bytech a trpí špatným zdravím. Chápe sociální vyloučení jako hrozbu, která plyne přímo z povahy společnosti a která ve svých důsledcích také celou společnost ohrožuje.²¹⁹

217 Podle Alaina Touraina, který byl jedním z protagonistů této zásadní změny pohledu, dochází v postmoderní společnosti k „převážení osy“. Namísto vertikálního rozlišení horních a dolních (což evokuje vykořisťování) jsou lidé a celé skupiny rozlišeni v rovině horizontální: na integrované a vyloučené.

218 Loïc Wacquant hovoří v této souvislosti o marginalizaci celých skupin obyvatelstva postindustriální společnosti: Extrémní chudoba, etnické a rasové dělení, násilí na veřejných místech, to vše jsou projevy pokročilé marginality. Tyto nové formy uzavírání, jež se projevují zatlačováním celých skupin lidí až na samotný okraj sociálního a fyzického prostoru, se vynořily a zintenzivnily v postfordistických metropolích. A to nikoliv kvůli ekonomické zaostalosti, ale naopak v důsledku proměn nejpokročilejších sektorů tržních ekonomik (Wacquant 2007: 240).

219 Je zcela chybné pohlížet na sociálně vyloučené staticky jako na ty, kdo nepatří do středních vrstev a trvale se reprodukují. Vyloučení je posledním stadiem procesu, kdy kapitalistická ekonomika střídavě vynáší a zatlačuje pracovní sílu podle svých vlastních potřeb, aniž přitom kohokoliv – včetně mladých vysokoškoláků – ušetří (Lojkin 2005: 75).

Rozdíl mezi povrchním, statickým chápáním a dynamickým pojetím sociálního vyloučení je ovšem založen ještě hlouběji a vyrůstá přímo z pojmového aparátu sociologie. Ve svém statickém užití odkazuje pojem vyloučení na to, že je narušeno nebo oslabeno „sociální pouto“. Kategorie sociálního pouta vychází z organistické tradice a sugeruje kohezi společnosti, vysokou míru integrace a hierarchické podřízení všech částí celku. Toto pojetí bývá zpravidla spojeno s představou, že jakýkoliv konflikt je věc nežádoucí, neboť ohrožuje společenskou harmonii a dává dílčím zájmům přednost před mnohem zásadnějšími zájmy celku.

Dynamické pojetí sociálního vyloučení vychází z konceptu sociálních vztahů. Tento pojem vyjadřuje nejen to, co lidi spojuje, ale současně také to, co je rozděluje a staví proti sobě. Zatímco „sociální pouto“ vyrůstá z představy společnosti jako jednotného a vcelku harmonického celku, pomocí „sociálních vztahů“ může být analyzována realita, v níž vedle sebe existují zcela protikladné zájmy, jejichž střetávání ústí do sociálních konfliktů. V koncepci založené na „sociálním poutu“ příliš místa pro napětí a konflikty není.

Statické pojetí sociálního vyloučení bylo podporováno atmosférou šedesátých let, kdy ostrůvky bída byly ve společnosti hojnosti pevně ohraničeny a zdálo se, že postupně zanikají. Naopak dynamické pojetí získává na aktualnosti v situaci, kdy chudoba a bída, jež byly ještě nedávno spojovány se zeměmi typu Brazílie, se stávají masovými přímo uprostřed těch nejbohatších společností. Ekonomika už opět začíná fungovat způsobem, který stále větší počty lidí vytlačuje z produktivní sféry, a trh práce vytváří vrstvu pracujících chudých, kteří se stávají trvale závislými na sociálních dávkách. Sociálnímu státu přitom stále citelněji chybějí prostředky, jak tyto velké skupiny obyvatel do společnosti opět integrovat. Výsledkem je, že ekonomika bohatne, zatímco sociálně chřadne.²²⁰

Mechanismus sociálního vyloučení vyplývá přímo z logiky fungování postindustriální společnosti. Tato společnost znejistuje práci a zhoršuje situaci zaměstnanců ve snaze kompenzovat snížené tempo růstu produktivity a zaručit i při tomto nižším tempu vyšší nárůst příjmů majitelů, akcionářů a horních pater řídících pracovníků na úkor všech ostatních.

Neplnohodnotné formy zaměstnání zpravidla nefungují jako dveře pootevřené ke stabilnějším a lépe odměňovaným formám práce. Deklasují naopak pracovní podmínky a odsuzují námezdní k trvalé nejistotě. Proto platí,

220 Od ropného šoku v sedmdesátých letech až do roku 2000 vzrostl hrubý domácí produkt ve Spojených státech ve stálých cenách o 130 %, ve Francii, Velké Británii a Německu o 75 až 80 %. Ale nárůst bohatství nezabránil nárůstu rozdílů: velký majetek a velká bída, luxus a mizerie, nadbytek a jen to nejnужnější narůstají současně, dokonce prostorově bok po boku (Wacquant 2007: 271).

že zatímco ještě v nedávné minulosti se mezi sociálně vyloučené dostávali ti, kdo z různých příčin nepracovali, dnes lze do této situace rychle dospět, i když člověk pracuje. Přístup k práci přestává být zaručeným lékem na chudobu. Nejdynamičtěji se šíří právě ty formy práce, které nezajišťují lidem ani ochranu před materiální chudobou, ani je nechrání před psychickým strádáním.

Nezaměstnanost právě tak jako přechod na neplnohodnotné pracovní smlouvy přitom vyplývají přímo z povahy tržního systému. Ten od samého počátku činí z části populace „přebytečné lidi“, tedy lidi, jejichž pracovní sílu není nikdo ochoten si v dané fázi cyklického procesu reprodukce kapitálu koupit. Překvapivost dnešní vlny tohoto procesu plyne ze skutečnosti, že přichází těsně poté, co systém sociálního státu a zaměstnanecký status před touto selekcí za strany kapitálu vcelku účinně chránily.

Koncept sociálního vyloučení vyjadřuje návrat této čistě tržní logiky. Vyjadřuje ho ovšem způsobem, který ji dokonale zastírá. Představuje ji jako něco, co je vůči systému „vnější“. Pomocí tohoto termínu je opozice „nahore – dole“, jež obsahuje faktor dominance, nerovnosti a vykořisťování, převrácena do rozměru „uvnitř – vně“, který zhola nic z toho neevokuje.

Koncept sociálního vyloučení tak ve skutečnosti neslouží jako analytický nástroj. Pouze vychází vstříc mentalitě lidí, kteří jsou po několika desetiletích vzestupu blahobytu náhle zbavováni dosažené životní úrovně a též očekávání jejího dalšího růstu, na který byli zvyklí. Jejich jedinou aspirací je být opět začleněni do poměrů, s nimiž až dosud pevně počítali.²²¹

Radikální analýzu sociální exkluze provádí Robert Castel (2009). Konstatuje, že soustředit se na samotný průběžný stav vyloučení znamená omezit se na snahu záplatovat pár děr v sociálním tkanivu, aniž se uvažuje o tom, kdo je vlastně trhá. Lepší než „vyloučení“ je říkat lidem na samém okraji společnosti „poražení“. Byli poraženi v bitvě za vyšší ekonomickou účinnost. Vítězi přitom rozhodně nejsou ti zaměstnanci, kteří v práci zatím ještě zůstali. Také jejich situace se průběžně zhoršuje. Skutečným vítězem je zejména mezinárodní finanční kapitál (Castel 2009: 282).²²²

221 Jak upozorňuje Loïc Wacquant, očekávání většiny z nich zůstanou nenaplněna a ty veřejné politiky, které chtějí vyloučení řešit skrze úpravy trhu práce, jsou odsouzeny k neúspěchu. Týká se to právě tak spoléhání na hospodářský růst, v jehož důsledku budou jednou zaměstnání všichni, jako subvencování málo kvalifikovaných zaměstnání, ale také dalšího snižování ceny práce a zavádění nucené práce typu Workfare (Wacquant 2007: 265).

222 Podobně šel již od deset let dříve ke kořenu věci Luc Boltanski. Soudí, že sociální vyloučení nelze prezentovat jako osud těch, kdo prostě neměli štěstí. Je to výsledek hluboké sociální asymetrie, z níž někteří lidé profitují na úkor jiných. Boj proti sociálnímu vyloučení je proto zapotřebí propojit s inovovanou koncepcí vykořisťování, aby bylo vidět, že vyloučení nejsou vyloučení náhodou a že privilegovaní nejsou ani náhodou bez viny (Boltanski, Chiapello 1999: 435).

Castel jde ještě o krok dále, když odlišuje situaci těch, kdo jsou dnes reálně ohroženi sociálním vyloučením, od konečného stavu, do něhož takové vyloučení v minulosti pravidelně ústilo. Dnešní marginalizovaní strádají nedostatkem integrace ve vztahu k práci, ve vztahu k bydlení, ke vzdělání, zdraví, kultuře atd. Díky existenci sociálního státu jsou však pouze ohroženi skutečným vyloučením, tak jak je známe z dějin. Každé zpochybnění sociálního státu zvyšuje riziko, že jejich marginalizace vyústí ve vyloučení v pravém slova smyslu, to znamená v nepokrytě diskriminační zacházení s nimi. V minulosti to zpravidla končovalo tím, že celým skupinám byla odeprána určitá práva, byly prostorově odděleny od zbytku společnosti a nakonec ohroženy fyzickou likvidací. Ve všech případech byly oběti obviňovány z toho, že si za svoji situaci mohou konec konců samy (Castel 2009: 356).

Historicky to není tak dávno, kdy byli marginalizovaní lidé považováni za jiné tvory. Jejich nesouměřitelnost byla syrovou realitou v dobách, kdy rozdíly mezi různými sociálními třídami byly brány za stejně propastné jako mezi civilizací a barbarstvím.

Na nejzazší škále sociálního vyloučení – v případě bezdomovců – můžeme tento posun od pouhé nerovnosti k naprosté nesouměřitelnosti zaregistrovat už i dnes. Ještě nedávno platilo, že v dobách prosperity bezdomovectví ustupovalo. Od poloviny sedmdesátých let 20. století bezdomovců v nejvyspělejších zemích přibývá v dobách dobrých i zlých. Dříve se předpokládalo, že bezdomovec je stejný jako ostatní, a pokud dostane příležitost bydlet, integruje se jako všichni ostatní. Dnes se má za to, že je to jiný tvor. Tito tvorové nejsou zapotřebí, není možná jejich integrace, maximálně je můžeme učinit předmětem charity. Bezdomovci jsou vypuzováni z městského prostoru. Veřejná moc od nich čistí celé čtvrti, aby v nich mohl probíhat proces gentrifkace. Rostoucí sociální segregace je brána jako naprosto přirozený předpoklad stavební politiky (Marcuse 1993: 359).

Jak si v této souvislosti nevzpomenout na Thiersovu řeč pronesenou ve francouzském parlamentu dne 24. května 1850: „Ti, které chceme vyloučit, to není lid, nýbrž pouhé množství (la multitude). Jde o konfuzní množství, o množství vagabundů, u kterých není známo ani bydliště, ani rodina. Nedokázali pro své rodiny vytvořit žádný slušný azyl. Zákon má za úkol toto amorfnní množství vzdálit od ostatních (Chevalier 2002: 459).

Ovšem pokrok – alespoň ten technologický – přece jenom existuje. A tak byli v zemi inspektora Bureta v osmdesátých letech 20. století tuláci a bezdomovci nasazováni na čištění atomových reaktorů, kde byli v průběhu několika málo dnů vystaveni dávkám záření odpovídajícím celoroční povolené expozici (Cingolani 2006: 39).

Kapitola sedmá

Logika sociálních světů

*Kdysi platilo, že to nejhorší, co jste o někom
mohli říci, bylo, že se prodal. Dnes je tím
nejhorším, co o někom můžete říci, to, že je neprodejný.*

Robert Reich

Naprostá většina sociologů se shoduje v názoru, že z celé řady důvodů je nepřesvědčivé používat při analýze sociální struktury postindustriální společnosti marxisticky chápanou kategorii tříd jako velkých společenských skupin, které jsou schopny uvědomit si své zájmy a kolektivně usilovat o jejich naplnění. Většího pochopení u nich nenalézá ani Weberovo vymezení třídní situace, kdy jednotlivci se mezi sebou liší tím, co kdo z nich individuálně přináší na trh.

Zároveň se titíž badatelé shodují, že ve stejném tempu, v jakém mizejí třídy, narůstá v ekonomicky vyspělých společnostech ostrá nerovnost. Její projevy jsou však natolik individualizované, že je prý nelze nijak zobecnit, ani není možno formulovat žádné hypotézy o jejich příčinách.

Takové stanovisko je až příliš pohodlné a nesvědčí o tom, že by zmínění sociologové dokázali využít analytických nástrojů, které vyvinuli klasikové jejich vlastní disciplíny. Občasné odkazy na postmodernu, kdy vše je možné, jsou způsobem, jak se elegantně zbavit odpovědnosti za povinnost analyzovat sociální realitu.

Nežijeme v žádné postmoderní společnosti. Myšlenky Karla Marxe a Maxe Webera jsou pro zachycení dnešní reality ve všech jejích proměnách dobře použitelné. Došlo jen k tomu, že Marx neodhadl, jak ironicky si dějiny zahrají s dělníky a námezdními obecně. Záhy poté, co se mnozí z nich dostali na spotřební i statusovou úroveň středních vrstev, přestávají být celé části středních vrstev a oni s nimi pro systém obohacování vrstev horních zapotřebí. Marx, který měl před očima relativně kompaktní skupiny továrních dělníků, neodhadnul, že „třída námezdních“ může při přechodu ke společnosti postindustriální vypadat zcela weberovsky – jako izolovaní jednotlivci bez společného skupinového vědomí, kteří si budou navzájem ostře konkurovat v přístupu na trh práce a srážet tím svoji cenu.

Max Weber zase nepředpokládal, že buržoazie (přinejmenším v patrech diskrétní elity) se bude chovat přesně jako třída v Marxově pojetí – jako integrovaná skupina dobře si vědomá svých zájmů a schopná je energicky a systematicky prosazovat.

Výsledný obraz nemá ani jednoduchost marxistické představy společnosti dvou navzájem na sobě závislých pólů, ani neodpovídá Weberem inspirované představě soupeřících přesně vymezených statusových skupin.

Má podobu tří sociálních světů, které se od sebe oddělily a žijí každý v jiné sociální realitě. Zcela nahoře vidíme elitu vykazující všechny znaky nejen třídy o sobě, ale také třídy pro sebe. Ve svých nejvyšších a nejprivilegovanějších patrech silně připomíná kastu, která se uzavřela ve své exkluzivitě. Naopak zcela dole, v jakémsi suterénu společnosti, směřují rostoucí počty lidí každý sám a odděleně do jakési nestrukturované podtřídy. Padají do ní naprosto individualisticky všichni ti, kdo v podmínkách globalizované ekonomiky nejsou dobří ani k vykořisťování. A uprostřed mezi oběma póly zahlédneme pestrrou směs více či méně vyprofilovaných statusových skupin středních vrstev, které soupeří o místo na slunci, i když pomalu začínají chápat, že ti nahoře se jim budou vzdalovat do výšin stále nepředstavitelnějších, zatímco k těm zcela dole mohou mít už brzy oni sami a zvláště jejich potomci až nepříjemně blízko.

7.1 Teorie stratifikace

Teorie sociální stratifikace, s nimiž sociologie pracuje od první třetiny 20. století, zachycují distribuci žádaných statků (majetku, moci a prestiže) v dané společnosti.

Jedním z prvních vyjádření sociální stratifikace se stalo vlivné pyramidální schéma, s jehož pomocí americký antropolog William Lloyd Warner shrnul výsledky svého mnohaletého výzkumu realizovaného v průběhu třicátých let 20. století ve středně velkém městěčku Nové Anglie. Jeho stratifikační prostor zahrnuje šest tříd, přičemž horní, střední i dolní třída je každá rozdělena na část vyšší a nižší. Primárně jsou odstupňovány podle míry prestiže, jakou požívají jejich příslušníci v očích druhých obyvatel města.²²³

Warnerovo klasické schéma vznikalo v dobách velké hospodářské krize, která zmítala průmyslovou společností. V jaké míře a jakým způsobem se

223 Zjištění Warnerova výzkumného týmu byla postupně publikována v pětidílné práci nazvané *Yankee City*. Pro Warnerovo pojetí sociální stratifikace mají zásadní význam zejména prvé dva svazky této série (Warner, Lunt 1941; Warner, Lunt 1942).

společnost doby postindustriální od tohoto schématu liší? Na jedné straně vidíme překvapivě shody, na straně druhé zářející rozdíly.

Na prvý pohled je schéma tehdejší a dnešní společnosti překvapivě podobné. Není na tom nic divného. V každé společnosti existuje masa lidí, kteří jsou na tom víceméně průměrně, nad nimi stojí ti, kdo se nejrozumnějšími způsoby domohli lepších výsledků, a pod nimi figurují naopak ti, kdo z důvodů nejrozumnějších dosáhli výsledků nejhorších. V rámci každé z těchto tří základních vrstev jsou na tom navíc někteří o něco lépe a jiní zase o něco hůře. Warnerovo schéma je tedy nejen sociologické, je především logické.

Na samotném vrcholku stratifikační pyramidy stojí u Warnera vyšší patro horní třídy, společenská aristokracie, tedy bohaté rodiny, které o své rozsáhlé majetky pečují již po několika generacích. Toto prostředí je sociálně uzavřené se silnou tendencí k endogamii. Warner do této vrstvy nejprivilegovanějších zařadil něco málo přes jedno procento všech Američanů.

Nižší část horních vrstev je jen o málo početnější a tvoří ji velmi bohaté rodiny, které ke svému majetku přišly teprve zcela nedávno. Vypracovaly se vlastním úsilím a ti nad nimi je s určitým despektem vnímají jako příliš čerstvé zbohatlíky. Příslušníci těchto vrstev se snaží skutečnou společenskou smetánku co nejvěrněji napodobovat.

Pod oběma elitními vrstvami nalézáme vyšší patro středních vrstev. Je tvořeno relativně zámožnými podnikateli z oblasti běžného byznysu a příslušníky svobodných profesí. Tito lidé se angažují ve spolkovém životě města a požívají u svých spoluobčanů značné vážnosti. Početnost vyšších středních vrstev odhadoval Warner ve své době na zhruba desetinu americké populace.

Téměř třikrát početnější jsou příslušníci nižších středních vrstev. Autor je nazývá drobnou buržoazií a řadí mezi ně menší podnikatele, drobné obchodníky a vyšší zaměstnance s trvalou pracovní smlouvou. Pro tuto vrstvu je charakteristická touha po vyšším uznání a snaha o další sociální vzestup.

Téměř třetinu obyvatelstva tvoří vyšší dolní třída. Jsou to lidé, kterým se daří spíše podprůměrně, usilují však o to, povznést se vlastní prací do vyšších pater společnosti. Patří mezi ně majitelé malých obchůdků, drobní zaměstnanci a kvalifikovaní dělníci.

A konečně zcela vespod společenské pyramidy přebývají sociálně deklasovaní. Sezónní dělníci, lidé, kteří bývají často bez práce, příslušníci nejrozumnějších menšin. Warner odhaduje jejich počet na plnou čtvrtinu americké populace. Obviňuje je z toho, že se nesnaží ze svého neutěšeného stavu vybřednout, a přičítá jim vcelku asociální chování.

Také schéma, které jsme představili v naší práci, obsahuje tři základní části společnosti, přičemž horní i spodní patro se rozpadá v zásadě do dvou

segmentů, pouze patro středních vrstev je diferencováno nepoměrně mnohotvárněji a košatěji. Pod zdánlivě stejným, či alespoň silně podobným obrazem se však ukrývají sociální trendy zcela odlišné. V Americe Warnerovy doby se lidé cítili být příslušníky velkých sociálních skupin a – s výjimkou těch zcela vespod a pochopitelně i těch zcela nahoře – příslušníci každé vrstvy pevně věřili, že se mohou vlastním úsilím přesunout do kategorie stojící nad nimi. Tato víra spojovala příslušníky nižších středních a vyšších nižších vrstev, kteří dohromady tvořili téměř dvě třetiny populace.

O tři čtvrtě století později ve společnosti, která vstupuje do éry postindustriální, už tyto aspirace nepřevládají. Jako základní trend se rýsuje snaha, udržet své postavení a zabránit tomu, aby vlastní potomci neklesli příliš nízko.

Warnerovo stratifikační schéma není schopno tuto novou konstelaci vystihnout. V jeho stratifikačním modelu je společenská struktura představována jako postupná gradace pozic spjatých s prestiží. I když Warner nazývá šest vrstev svého schématu třídami, pozvolnost přechodů vylučuje existenci jakékoliv opozice zájmů mezi nimi.

V obrazu společnosti, který črtá, není žádné místo pro takové jevy, jako je vykořisťování, dominance, či sociální konflikt. Jako antropolog se Warner pohybuje v rámci středně velké místní komunity a vychází z předpokladu, že malé město je miniaturou národního státu. Z tohoto úhlu ovšem nemůže zahlédnout strukturní základy třídních rozdílů, které bývají zakotveny mnohem výše, na úrovni státní moci. Miniaturní měřítko analýzy umožnilo Warnerovi vydávat za jakési třídy lokální statusové skupiny, tak jak se na jejich ocenění shodli místní lidé. Jeho šest „tříd“, lišících se především mírou účtyhodnosti v očích druhých, sugeruje obraz společnosti v zásadě beztřídní, ve které soukromé vlastnictví neplodí žádnou protikladnost zájmů, stát nevystupuje jako mocenský garant tohoto vlastnictví a šance na mobilitu jsou omezovány pouze ochotou každého podat požadovaný výkon.

Stratifikační teorie ve Spojených státech i v Evropě po celé dvacáté století v zásadě navazují na Warnerovo schéma spojitého sociálního rozvrstvení. Je to zcela pochopitelné. Stratifikační schémata vznikají v době vrcholící organizované modernity, kdy nejen výrobu, ale také další oblasti reprodukce života společnosti zajišťují velké formální organizace. Tyto útvary jsou spojité, v principu umožňují svým členům ve svém rámci neomezenou mobilitu a také odměnu jim vyměřují spojitým způsobem, i když rozdíly mezi příjmy v různých patrech organizací se mohou pohybovat v násobcích.

Teorie sociální stratifikace je teorií společnosti zaměstnání. Díky tomu má její statusová (ale též příjmová a mocenská) pyramida poměrně malou

výšku. Ve svých proporcích kopíruje příjmy z profesní činnosti, jejichž rozpětí je mnohem méně výrazné než rozdíly majetkové, které jsou nepoměrně strmější.²²⁴

Pro skutečnou majetkovou elitu, u které příjem z profesní činnosti tvoří jen zlomek jejích celkových příjmů, nelze měřítko stratifikačního žebříčku vůbec použít. Totéž platí i na opačném konci. I ti nejbědnější se musejí vměstnat na dno pyramidy stratifikace, byť v reálném vyjádření se pohybují kdesi v podzemí hluboko pod ní. Protože skutečně bohatí ani doopravdy chudí se na stratifikační žebříček v daném měřítku prostě nevejdou, teorie sociálního rozvrstvení od nich v zásadě abstrahuje. Protože pracují pouze s rozdíly v kvantitě, kvalitativní odlišnost světa elity ani světa deklasovaných tyto teorie vyjádřit nedokáží.

Stratifikační teorie měly své opodstatnění v dobách, kdy společnost zaměstnání spolehlivě umísťovala téměř všechny své členy do jednotlivých pater organizačních hierarchií. Od osmdesátých let 20. století však vyspělé země pro velké množství lidí trvalé pracovní uplatnění prostě nemají. Současně v té době začínají prudce stoupat příjmy z majetku a kapitálu, což ostře kontrastuje s mnohem méně dynamickým vývojem mezd. Výhoda kapitálu nad prací je zvyšována také v oblasti fiskální: jelikož je práce méně mobilní, zdaňuje se jednodušeji než kapitál, který je stále přelétavější (Wagner 2007: 27).²²⁵

Stratifikační teorie však přetrvávají a dále sugerují jemnou odstupňovanost a spojitost tam, kde už dávno žádná není.

Analytickými nástroji, které mají k dispozici, nelze dost dobře zachytit procesy, jež Loïc Wacquant nazývá „polarizace zdola“ a „polarizace shora“. V prvním případě jde o prudký nárůst počtu nestabilních sociálních pozic a odsun celých skupin zranitelné populace do rostoucí vzdálenosti od středních a zejména horních vrstev. V případě druhém jde o tendenci ke koncentraci moci držené vlastníky a správci velkých firem, profesionály z oblasti práva a médií, nejvyššími úředníky státu i manažery a experty nadnárodních společností, z nichž se skládá nová globální dominantní třída (Wacquant 2007: 264).

224 V rovině příjmů mají ti nejlépe odměňovaní troj- až čtyřnásobek těch dole. V rovině majetku mají ti nejbohatší sedmdesátinásobek a více oproti těm dole (Chauvel 2002b: 126). Poměr horního a dolního decilu činí v rovině příjmu ve Francii poslední čtvrtiny 20. století 1:6, zatímco v rovině rodinných majetků činí 1:87 (Pinçon, Pinçon-Charlot 2006: 30).

225 Pro Francii komentuje Saint Victor tento vývoj slovy: „Až do konce osmdesátých let 20. století byli bohatí stále bohatšími a také střední vrstvy byly stále bohatší v porovnání s vrstvami nižšími. Od devadesátých let se situace mění: bohatí jsou stále bohatšími a vznášejí se do výšin dříve nepoznaných. Střední vrstvy se však přestávají obohacovat a krok za krokem se noří do dluhů ve snaze udržet si svou dřívější životní úroveň“ (Saint Victor 2009: 73).

Polarizace zdola a polarizace shora vytvářejí situaci, kterou nedokáže zachytit ani model spojitě pyramidy, s níž pracují teorie sociální stratifikace, ani duální model, na kterém je postavena teorie tříd.

Teorie tříd přitom prošla zajímavým vývojem. V Evropě nedošlo k popírání tříd, ani ke smíchávání statusu a třídy, tak jako je tomu ve Warnerově stratifikačním modelu. Část evropské sociologie přejala vidění dvou tříd s antagonistickými zájmy, zbavila je však marxistického vyznění jednoduše tím, že popřela vlastnictví výrobních prostředků jako základ třídního vztahu. Namísto vlastníků a nevlastníků kapitálu proti sobě postavila držitele moci a ovládané, politickou třídu a neorganizované masy, či v rovině ekonomické manuální a nemanuální práci (Parkin 1979a: 605).

Byla to vcelku logická reakce na vzestup vrstvy manažerů, kteří – sami v zaměstnaneckém poměru – řídili a kontrolovali všechny ostatní zaměstnance. Zároveň to bylo reakcí na prudký nárůst počtu vysokoškolsky vzdělaných profesionálů, kteří – opět v námezdním poměru – vykonávali práci, jež v ničem nepřipomínala manuální práci dělníků. A konečně to bylo odpovědí na poměry v zemích tzv. reálného socialismu, kde dělba na řídicí a ovládané (i rozdělení na manuální a nemanuální) přetrvávala i po zrušení soukromého vlastnictví prostředků výroby.

Jestliže postavíme „třídní“ dělení společnosti na protikladu řídicích a řízených, anebo na protikladu duševně a manuálně pracujících, vede to nutně k tomu, že celá diskuse o sociální struktuře se přenáší do roviny dělby práce, zatímco rozměr vlastnictví z debaty zmizí. To je mrzuté, protože je zřejmé, že moc a privilegia, která pramení z vlastnictví kapitálu, jsou něčím jiným než ta, která jsou založena v dělbě práce (Parkin 1979a: 608).²²⁶

Z našeho hlediska je podstatné, že ať již postavíme třídní model společnosti na vztahu k vlastnictví, na podílu na moci, anebo na charakteru práce, vždy tím vzniká stejný problém. Při rozdělení na vlastníky a nevlastníky se stávají zdaleka nejpočetnější kategorií ti, kdo nejsou ani typickými příslušníky buržoazie (drobní vlastníci a živnostníci, či manažeři), ani nepatří do proletariátu (zaměstnanci, vzdělané a vysoce kvalifikované profese). V obraze sociální struktury črtaném z hlediska podílu na moci zase převažují ti, kdo sami ani příkazy nevydávají, ani je sami neplní. Spíše jen v různých pozicích zprostředkují při jejich předávání. A ko-

226 Parkin v této souvislosti velmi trefně kritizuje pozici Ralfa Dahrendorfa, který s odvoláním na Maxe Webera činí základem sociální stratifikace podíl na moci. Parkin konstatuje, že Dahrendorf si vůbec neklade otázku, proč je moc vlastně vykonávána. Mocenská struktura firem není samoučelná, nýbrž slouží maximalizaci profitu. Ti, kdo v ní zaujímají klíčové řídicí funkce, fungují jako strážci kapitálu. Nevynucují poslušnost jen kvůli moci samotné. Když Dahrendorf řekne, že vlastnictví je pouze jednou z forem moci, dokonale tím zastírá skutečný účel moci (Parkin 1979a: 612).

nečně v případě rozdělení na manuální a nemanuální představují zvláště početné skupiny ti, kdo se nemanuálním charakterem práce objektivně i subjektivně vydělují z kategorie dělníků, aniž přitom mají cokoli společného s pozicí vlastníků, aniž vykonávají nerutinní duševní práci a aniž zastávají řídicí pozici.

Zatímco stratifikační škály zastírají svým spojitým charakterem fenomén narůstající nesouměřitelnosti, přístupy inspirované duálním třídním modelem svým bipolárním viděním příliš zjednodušují mnohem komplexnější charakter sociální reality. Jejich líčení dvou vyhraněných pólů nevrhá ostřejší světlo na většinu společnosti, která je rozprostřena právě v prostoru mezi nimi. Arbitrární črtání hranice mezi vlastníky a nevlastníky, mocnými a bezmocnými, manuálními a nemanuálními mělo možná určité opodstatnění ve společnosti průmyslové. V epoše postindustriální však dokonale zastírá, že společnost je rozdělena nikoliv jednou hranicí, nýbrž hned dvěma. V prostoru, který vymezují, se utvářejí a navzájem od sebe vzdalují tři zcela odlišné sociální světy.²²⁷

7.2 Společnost přesýpacích hodin

Určující tendence vývoje sociální struktury ekonomicky vyspělých zemí na samém konci 20. století poměrně výstižně vyjádřil francouzský ekonom a politik Alain Lipietz v knize nazvané *Společnost přesýpacích hodin* (1998).

Ještě třicet let po druhé světové válce měla sociální struktura těchto zemí podobu balonu. Úplně nahoře bylo malé procento bohatých, zcela dole přežívalo nízké procento chudých. Všichni ostatní byli umístěni v nafouklém prostoru uprostřed. Pomyslná montgolfiéra se nedotýkala země, neboť téměř nikdo neměl nulový příjem. Příjmy středních vrstev rok od roku pozvolna stoupaly a vynášely balon do stále větších výšek. Byly to doby, kdy inženýr byl svým příjmem a způsobem života jen několik let dopředu před technikem, ten zase před kvalifikovaným dělníkem a tento před dělníkem nekvalifikovaným.

Někdy od poloviny sedmdesátých let se montgolfiéra začíná pomalu vypouštět. Stává se z ní cosi, co připomíná nejspíš přesýpací hodiny. Počet bohatých roste pozvolna, o to prudčeji narůstají jejich majetky. Počty chudých

²²⁷ Ty třídní koncepce, které usilují spolu s Wrigthem či Goldthorpem o zapracování nových dimenzí nerovnosti do klasického třídního schématu, dospívají se svými sedmi či dvanácti třídami k podobně spojitému obrazu sociální reality jako teorie stratifikace. Stejně jako teorie stratifikace přispívají také ony k zakrývání narůstající nesouměřitelnosti hned dvojnásobně „roztržené“ sociální struktury postindustriální společnosti.

se zvyšují výrazně rychleji. Objem středních vrstev pomalu ubývá a jejich bublina pozvolna splaskává.²²⁸

„Termínem společnost přesýpacích hodin,“ konstatuje Lipietz, „chci vyjádřit, že ve společnosti žije čím dál více chudých lidí a že bohatí jsou čím dále bohatšími. Bohatí přitom zůstávají jen málo početní, rostou pouze jejich majetky. Na počet osob je jich méně než příslušníků středních vrstev. Střední vrstvy ubývají“ (Lipietz 1998: 49).

Přesýpací hodiny, o kterých je řeč, se skládají ze dvou figur. Růst bohatství pro malý počet vysoko příjmových domácností má tvar hříbu. Zrcadlově opačný obraz poskytuje pokles velké části populace směrem k nízkým příjmům. Těch, kdo se pohybují v blízkosti mediánu, ubývá, zato narůstá počet lidí zcela dole, kteří jsou stále více tlačeni k zemi. Vzdušný balon se tak postupně vypouští.²²⁹

Podle Lipietze je efekt přesýpacích hodin výsledkem dvou základních procesů: na jedné straně ho způsobuje růst příjmů z kapitálu na úkor mezd, na straně druhé stagnace, či pokles sociálních transferů. Ideálem těch, kdo řídí směřování ke společnosti přesýpacích hodin, je spojit co nejvyšší příjmy z majetku s co nejnižšími mzdami námezdních. Mezi evropskými zeměmi má nejbliže k dosažení tohoto ideálu Velká Británie.

Jen několik let před Lipietzem vyjádřil myšlenku o společnosti, která se rozpadá do tří odlišných světů, Robert Reich (1995). Konstatuje, že Američané se ocitli na různých lodích. Jedna z nich se rychle potápí, druhá má potíže jen o něco menší, pouze ta třetí se plaví úspěšně. Loď s americkými dělníky rychle klesá ke dnu. V době, kdy ještě ekonomice vládly národní firmy, byly mzdy dělníků docela slušné a oni tvořili součást střední třídy, jejich konzum narůstal. Globalizace ekonomiky přinesla silnou konkurenci především právě u standardizované velkovýroby. Dělníci v chudých zemích začali stlačovat mzdy dělníkům americkým, ať již pracovali u strojů, anebo u počítače.

Také loď, která nese na své palubě pracovníky ve službách, se pomalu potápí. Ke dnu ji táhnou nízké mzdy a neplnohodnotná práce na částečný

228 Alain Lipietz vychází ze skutečnosti, že v průběhu devadesátých let 20. století oba krajní příjmové póly rostly rychlejším tempem než příjmy střední a zároveň se zvyšoval počet domácností žijících v chudobě. Odhaduje, že zhruba třetina příslušníků středních vrstev směřuje dolů, zatímco nahoru míří jen zanedbatelné procento úspěšných yuppies (Lipietz (1998: 36). Podobná tvrzení je však zapotřebí brát s určitou rezervou. Hodně záleží na tom, jak střední vrstvy definujeme a koho do nich zařadíme. Čím vyšší podíl v nich přiznáme nadstandardně odměňované „servisní třídě“, tím bude tvrzení o poklesu středních vrstev jako celku problematictější. Pokud se naopak zaměříme na nižší střední vrstvy a servisní třídu zařadíme mezi elitu, bude se montgolfiéra vypouštět nepoměrně rychleji.

229 Představa přesýpacích hodin je podle francouzského ekonoma ještě příliš mírná, protože jejich obraz vyvolává dojem, že zrnka písku na dně jsou stále ještě v hodinách. Stroj na sociální vyloučení se podobá spíše odstředivému zařízení, které bez milosti vypuzuje tyto bytosti zbavené hodnoty, bytosti, pro které postindustriální společnost nemá žádné využití (Lipietz 1998: 41).

úvazek. Pracovníkům služeb stále častěji konkurují bývalí dělníci, kteří se snaží sehnat práci v jejich sektoru, a to i za výrazně nižší plat, než jaký měli v továrně. Kromě toho vyřazuje pracovní sílu v tomto sektoru automatizace služeb – bankomaty, pokladny, mycí linky a další formy úsporné techniky.

Jen třetí loď se plaví úspěšně. Symboličtí analytici představují nejmobilnější část pracovních sil nejenom ve Spojených státech, ale v každé zemi. Nezávislí na blízkosti továren jako dělníci, ani na velkém počtu místně blízkých zákazníků jako pracovníci ve službách. Na jejich rozhodnutí přestěhovat se nemá přílišný vliv síla tradice, či širší rodinné zázemí, jako tomu bývá v případě dělníků a pracovníků služeb. Vyšší prostorová mobilita propůjčuje symbolickým analytikům silnou vyjednávací pozici.²³⁰

Reichovo doporučení je známé. Přimlouvá se za to, aby maximum Američanů dostalo možnost absolvovat kvalitní vysokoškolské vzdělání. Budou pak schopni zhostit se funkce úspěšných symbolických analytiků kdekoliv ve světě.²³¹

Je příznačné, že obraz odlišných sociálních světů nevyčteme z teorií obecné sociologie. Ty pokračují ve svých abstraktních úvahách o společnosti jako celistvém systému, hovoří o postupujícím procesu individualizace, či se zabývají mírou důvěry ve společnost. Mnohem více nám může při odkrývání různých sociálních světů pomoci sociologie města. Dokumentuje proces postupující prostorové segmentace městského obyvatelstva.

Působivěji než kdo jiný vykreslil ve svém eseji o trojrychlostním městě pokračující rozklad postindustriální společnosti Jacques Donzelot (2009).

Konstatuje, že mezi koncem padesátých a počátkem sedmdesátých let 20. století představovala francouzská města ze sociálního hlediska relativně homogenní prostor, v jehož rámci spolu žili v blízkosti příslušníci různých sociálních vrstev. Všichni tehdy věřili, že tento proces, v němž prim hrály početně narůstající vrstvy střední, bude dále pokračovat.

230 Naprosto stejný, jen méně empiricky doložený, model společnosti jako Robert Reich nabízí ve svém bestselleru o kreativní třídě Richard Florida (2002). Společnost rozděluje na tři třídy: třídu dělníků, třídu služeb a třídu kreativní. Příslušníci té poslední se vyznačují stejnými vlastnostmi jako Reichovi symboličtí analytici. Florida však do kreativní třídy zařazuje 30 % americké pracovní síly, to je zhruba dvakrát více než Reich. Naprostá shoda s Reichovou koncepcí je u něho v tom, že v jeho „třídní“ struktuře nenajdeme třídu kapitalistů či podnikatelů. S Reichem se shoduje též ohledně toho, že jako recept na prohlubující se sociální nerovnosti ve Spojených státech nabízí další výrazné rozšíření vzdělání, jež umožní všem Američanům včetně příslušníků dnešní podtřídy stát se členy vysoce odměňované kreativní třídy. Je zvláštní a povzbudivé, že v Evropě bychom podobné fantazírující utopie ve společenskovední literatuře hledali marně.

231 Není bez zajímavosti, že již třicet let před Robertech Reichem diagnostikoval rozpad americké společnosti do tří zcela odlišných segmentů Charles Wright Mills: Privilegované kruhy na vrcholu společnosti jsou mocné jako nikdy dříve, jsou čím dál jednodušší a cílevědomější. Střední vrstvy se dostávají stále více do zcela organizované stagnace. Spodní vrstvy tvoří lehce manipulovatelnou masovou společnost (Mills 1966: 354).

Od poloviny sedmdesátých let se však trend dramaticky zvrátil. Město se rozpadá do tří typických částí: na straně jedné chátrající velká sídliště se sociálními byty, na straně druhé předměstí tvořená vilkami těch, kdo se stále ještě drží ve středních vrstvách, a konečně renovovaná historická centra obydlená těmi nejbohatšími.

Velká sídliště byla původně budována pro všechny vrstvy námezdních od nekvalifikovaného dělníka až po inženýra. Byla určena zejména pro mladé rodiny na počátku jejich kariéry. Měla jim poskytnout poklidné (a poměrně laciné) zázemí pro úspěšný start do života. Nárůst nejistoty na trhu práce a vzestup nezaměstnanosti, který postihl nejprve dělníky (a imigranty), však vedl k tomu, že střední vrstvy začaly tato předměstí rychle opouštět a ta se časem proměnila v místa koncentrace neúspěšných. Ti, kdo zde žijí, zůstávají z velké části prostě proto, že nemohou odejít jinam. Veřejná prostranství v těchto oblastech (parkoviště, školní hřiště, prostory u obchodních domů, prostředky veřejné dopravy aj.) se stala synonymem nejistoty a nebezpečí. Mnohé rodiny se raději pokud možno izolují ve svých bytech, aby předešly konfliktům s bandami mladistvých, kteří podnikají své první krůčky v oblasti krádeží, výtržností, distribuce a užívání drog. Gangy mladých drobných delikventů se po vzoru mafií snaží kontrolovat své teritorium, kde uplatňují právo silnějšího.

Izolovanost jednotlivých domácností, neexistence sousedství a přerušování kontaktů s často vzdálenými příbuznými blokuje rozvoj silných vazeb. Nízká míra kvalifikovanosti, uzavřenost ve čtvrti, v níž žijí, nepatrná míra prostorové mobility, to vše současně omezuje také rozvoj vazeb slabých, konstatuje Donzelot.²³²

Příměstské čtvrti středních vrstev se formují z jader připojených obcí a z vilových částí vzniklých na zelené louce. Dnes žijí obyvatelé těchto oblastí ve strachu, že by jejich poklid mohli narušit nezvaní návštěvníci z chátrajících sídlišť. Obyvatelé těchto zón jsou na rozdíl od předchozích vysoce mobilní. Musejí se neustále přesunovat: potřebují dvě, někdy i tři auta, aby mohli jezdit do práce a za nákupy, vozit děti do škol, odjíždět mimo domov trávit svůj volný čas, či jet na dovolenou. Nejbližší sousedé, četná zabezpečovací zařízení a hlídací psi chrání mezitím jejich domov. Bezpečí se ve svých čtvrtích snaží rozšířit i na veřejné prostory. Přístup do nich upravují tak, aby nikdo cizí a nepovolaný nerušil jejich klid.

Svůj relativně dobře situovaný domov si mohou pro sebe a své potomky uchránit jedině tehdy, budou-li stále dynamičtí a úspěšní, tedy neustále na

232 Rozlišení silných a slabých vazeb pochází od Marka Granovettera (1973). Příkladem silných vazeb jsou rodinná pouta a pouta přátelství, vazby slabé propojují např. vzdálené příbuzné, bývalé spolužáky, či obyčejné známé.

cestách. Jejich obava z kontaktu s obyvateli velkých sídlišť je stejně velká jako jejich nedůvěra vůči nejbohatším, od kterých se cítí být stále více vzdáleni. Kvůli neustálému popojíždění nemají příliš času pěstovat silné vazby s podobně sociálně situovanými sousedy a přáteli. O to usilovněji se snaží rozvíjet své sítě slabých vazeb ve snaze nepropást v rychle se měnící a nejisté ekonomické situaci žádnou příležitost k tomu, své postavení třeba jen krátkodobě zabezpečit.

Ti nejbohatší se od osmdesátých a především v devadesátých letech 20. století vracejí do center měst. Vysoká cena nemovitostí v tomto prostoru jim zaručuje, že se nebudou muset potýkat s přítomností nevhodných sousedů. V dobře strážných, lepšími obchody vybavených pěších zónách se budou potkávat kromě turistů jen se sobě rovnými. Lidé z velkých sídlišť sem prakticky nezavítají, jejich přítomnost je tedy nebude konsternovat. Protože jsou přímo v centru dění, neztrácejí čas neustálým dojížděním jako obyvatelé příměstských čtvrtí.

Tito lidé nejsou v pravém slova smyslu doma nikde. Jsou všudypřítomní. Přemísťují se mezi městy, zeměmi a celými kontinenty v rytmu globalizace. Při nesčetných kulturních a reprezentačních příležitostech pěstují úzké kontakty se sobě rovnými, tak jak to popisuje Pierre Bourdieu v souvislosti s výkladem fungování sociálního kapitálu. Neuzavírají se do svého soukromí, ani běžně nenavštěvují veřejná prostranství přístupná všem. Setkávají se v místech pro zvané, ve společnosti sobě rovných a v klubech pro vyvolené, aby zde posilovali strategické obchodní kontakty, neboť všechny druhy kontaktů jsou pro ně v zásadě kontakty obchodními.

Tito lidé se stykají jen s dalšími významnými lidmi. Ne proto, že by byli nutně snoby, nýbrž proto, že na setkávání s lidmi obyčejnými jim už prostě nezbývá čas.

7.3 Kolik měst skrývá město?

Sociologie města informuje o utvářející se sociální struktuře postindustriální společnosti více než kterákoliv jiná sociologická disciplína. Procesy sociální segregace, které svoji stopu otiskují do reálného prostoru našich měst, vypovídají o skutečném dění ve společnosti mnohem věrohodněji než ty nejduchaplnější úvahy o příchodu postmoderní mentality.

Donzelotovo líčení formování města tří rychlostí vcelku dobře zapadá do probíhajících diskusí o sociální struktuře měst. Hlavní tón v nich udává teze o příjmové a sociální polarizaci. Je spojena především se jménem americké ekonomky Saskie Sassenové (1991/2001).

Podle Sassenové má nově rozvíjená ekonomika služeb výrazně duální strukturu. Na jednom pólu vytváří omezený počet vysoce nadprůměrně placených míst finančníků, manažerů, lidí velkého byznysu a špičkových specialistů. Na pólu opačném se rozrůstá masa nízce kvalifikovaných služeb, jako jsou prodavači a číšníci, řidiči a uklízečky, strážci a poslíčci, paní na hlídání dětí a služebnictvo. Tito lidé – ve velkých světových metropolích to bývají často imigranti – obsluhují příjmovou elitu. Střední příjmy mizí, přetrvávající pracovní místa v průmyslu bývají stále častěji obsazována na základě neplnohodnotných pracovních smluv. Sociální nůžky se tak rozevírají mnohem více než v době průmyslové společnosti.

Podle Sassenové globalizace činí z největších světových metropolí místa enormního bohatství a vlivu a současně vede k marginalizaci zbytků městské dělnické třídy. Na jejím místě vzniká služební třída, která v nejnižších kvalifikačních patrech zajišťuje potřeby nové ekonomiky, ale především se stará o zajištění potřeb těch, kdo z globalizované ekonomiky vydatně profitují.²³³

Kritici Sassenové upozorňují, že její závěry se vztahují pouze na největší světové metropole typu New Yorku, Londýna nebo Tokia.²³⁴ Britský sociolog Chris Hamnett upozornil v rámci této polemiky na zvlášť důležitý problém: Aby bylo možno hovořit o sociální polarizaci, nestačí zjištění, že bohatí jsou stále bohatšími a chudí stále více chudnou. Spolu s tím by navíc muselo docházet k úbytku středních vrstev, což je sporné (Hamnett 2001: 169).²³⁵

Zdá se, že Saskia Sassenová se dopouští přesně opačného omylu, než jakému propadli ti, kdo dvacet let před ní zvěstovali příchod postindustriální společnosti. Bell s Tourainem se domnívali, že všechny služby budou v rámci postprůmyslové společnosti vysoce kvalifikované a budou vyžadovat maximální vzdělání. Ona má naopak tendenci redukovat celou oblast služeb na nejméně kvalifikované služby osobní, které prakticky žádné vzdělání nevyžadují.

Pravdou je, že sektor služeb je mnohem diverzifikovanější, než byla práce v průmyslu. Služby peněžní (např. banky a pojišťovny), služby infor-

233 Je příznačné, že v souvislosti s rozvojem průmyslové společnosti vznikl koncept servisní třídy, zatímco v kontextu společnosti postindustriální se hovoří o vniku třídy služebné. Příslušníci servisní třídy měli nadprůměrné postavení i příjmy, byli vzdělaní a vysoce kvalifikovaní. Obsluhovali veřejný sektor. Členové třídy služebné se vyznačují právě opačnými vlastnostmi. Obsluhují privátní osoby.

234 Britský sociolog Chris Hamnett (2001) navíc zjišťuje, že ani v Londýně nedochází k tak jednoznačné polarizaci, o které hovoří Sassenová. Polarizace v oblasti příjmů zde není doprovázena polarizací založenou na kvalifikovanosti povolání. Míra požadované kvalifikace naopak roste, nevzniká tedy vrstva nekvalifikovaných sloužících jako ve Spojených státech. V Evropě tomu brání existence sociálního státu, který zajišťuje redistribuci příjmů v rámci veřejného sektoru služeb.

235 Jiní britští sociologové, Scott Lash a John Urry, výslovně tvrdí, že ve Spojených Státech, Velké Británii i dalších zemích je bohatnutí bohatých a chudnutí chudých doprovázeno poklesem příjmů středních vrstev (Lash, Urry 1994: 160). Tvzení o poklesu podílu středních vrstev v kombinaci s nárůstem rozsahu špatně odměňované práce najdeme též u Manuela Castellsa (Castells 1989: 198).

mační (telekomunikace a média), služby v oblasti veřejného sektoru (státní správa, zdravotnictví, školství, kultura), služby provozované pro potřeby velkých firem (sklady, doprava, opravárenství) – ty všechny se liší požadavky na vzdělání, stabilitou zaměstnání i profesním statusem těch, kdo je vykonávají. Tyto požadavky jsou zpravidla mnohem vyšší než v oblasti služeb osobních. A není pravda, že ve světových metropolích se rozvíjejí jen služby nejvíce a nejméně odměňované.

V probíhající diskusi polemizují s koncepcí Sassenové zastánci teorie špatného přizpůsobení (*mismatch theory*). Podobně jako Hamnett také oni tvrdí, že nároky na vzdělání a kvalifikaci v postindustriální společnosti služeb rostou, což z trhu práce vylučuje pouze ty nejméně kvalifikované osoby, často příslušníky etnických minorit, kteří pak padají do podtřídy.

Zdá se, že ani tato hypotéza nevystihuje plně současnou realitu. Hypotéza sociální polarizace možná poněkud přehání v odhadu podílu lidí, kteří v sektoru služeb kvalifikačně a příjmově klesají. Přehlíží, že i v podmínkách postindustriální společnosti přezívají početné kategorie středních příjmů. Teorie (či spíše hypotéza) špatného přizpůsobení zase přehlíží, jak prudce v nových podmínkách narůstá počet špatně placené práce, která bývá často vnucována i lidem s vyšší kvalifikací, a zdaleka nejen migrantům. Hypotéza špatného přizpůsobení jasně vidí, že lidé nekvalifikovaní a příslušníci etnických menšin směřují sociálně dolů, má však určité iluze o příjmech i pracovních a životních podmínkách nemalé části relativně kvalifikovaných lidí.

Obě hypotézy ovšem (v různé míře) reflektují ústup masivní střední vrstvy a šíření neplnohodnotných forem zaměstnání. Sassenová předpokládá ústup masový v důsledku masovosti neplnohodnotných pracovních kontraktů. Stoupenci „*mismatch theory*“ připouštějí pokles pouze u těch, kdo sami nedokáží vykonávat jinou než nekvalifikovanou práci.

Dalším přístupem, který byl zformulován v rámci polemiky o utváření sociální struktury postmoderního města, je hypotéza duálního města (Mollenkopf, Castells 1991). Je obměnou a prohloubením hypotézy sociální polarizace. Uznává, že v postindustriálních městech narůstá příjmová nerovnost. Příčiny však spatřuje nikoliv v nástupu služeb, nýbrž v rozvoji informačních technologií. Právě ony polarizují kvalifikaci a příjmy. Namísto dvou pólů však zmínění sociologové hovoří o tom, že proti sobě stojí pevné, semknuté, sjednocené jádro a krajně diferencovaná, roztržštěná periferie.²³⁶

236 Dualita se projevuje tím, že na jedné straně stojí profesionálové velkých firem a na straně druhé se rozprostírá pestrá směs těch ostatních – dezorganizovaná periferie rozčleněná rasově, etnicky, genderově, profesně aj. (Mollenkopf, Castells 1991: 402).

Zformovala se mezinárodní informační dominantní třída podporovaná vysoce kvalifikovanými profesionály, zatímco podřízené třídy byly dezorganizovány a jejich vzájemná izolovanost narůstá. Celé segmenty lokální společnosti jsou vylučovány ve prospěch globálních firemních zájmů (Mollenkopf, Castells 1991: 417).

Zmínění sociologové propojují tyto sociální procesy s urbanistickými proměnami měst. Pevné jádro globální elity zajišťuje nový vzestup vysoce luxusních rezidenčních čtvrtí při masivním chátrání městem dotovaných čtvrtí, které obývají neúspěšné vrstvy. Vzniká tak silně paradoxní mix nevidané nádhery a naprostého úpadku.

Oba autoři ovšem uznávají, že popsat krajní póly je mnohem jednodušší, než vystihnout vysoce heterogenní poměry charakteristické pro rozsáhlé oblasti uprostřed společnosti. „Dualizace zřetelně vymezuje oba póly a ponechává mezi nimi vysoce diferencovaný střed. Tento model obsahuje nikoliv dvě, nýbrž tři města: dva specifické prostory – metropolitní nebe a peklo vnitřního města – a ve zbytku krajně rozrůzněné vrstvy obývací urbánní a suburbánní prostor“ (Mollenkopf, Castells 1991: 407).

Obraz, který načrtli, jen málo rozlišuje mezi těmi, jimž se daří zůstat ve středních vrstvách, a těmi, kdo jsou už na cestě dolů. V jejich zamlžené periférii žádnou hranici mezi relativně úspěšnými a totálně neúspěšnými nelze zahlédnout. Dolní hranice středních vrstev se v tomto obraze naprosto vytrácí.²³⁷

Krajní roztržitost sociálního prostoru, pokrývajících rozsáhlé plochy mezi oběma poměrně jednoduše vymezitelnými póly koncentrovaného bohatství a koncentrované chudoby, vedou některé badatele k tomu, že fascinování barvitostí vládnoucí uprostřed zapomínají jak na existenci obou krajních pólů, tak na reprodukci hierarchie majetku, prestiže a moci. Hovoří pak o pestré mozaice subkultur a životních stylů, kde každý má mož-

237 Mollenkopf s Castellskem konkrétně stavějí proti ústřední skupině, složené z exekutivy, manažerů a profesionálů těžících z globalizace ekonomiky, ne méně než pět fragmentovaných skupin. Do středních vrstev z nich lze zařadit jen jednu – zaměstnance veřejného sektoru organizované v odborech (zdravotnictví, školství, municipální služby). Pod nimi nalézáme další čtyři kategorie, přičemž u žádné z nich není zřejmé, nakolik se může ještě počítat ke středním vrstvám a nakolik už klesá do podtřídy:

- Nízce kvalifikovaní dělníci, kteří provozují služby někdy jako zaměstnanci, jindy ve vlastní režii. Tato skupina je stále heterogennější a výrazně přispívá k fragmentaci sociální struktury.
- Armáda řadových zaměstnanců, hlavně žen. Jedná se o novou dělnickou třídu ekonomiky služeb. Vykonaávají nízce placenou práci, jsou vystaveni technologickým změnám, které zvyšují produktivitu na úkor kvality pracovního života.
- Manuální dělníci, kteří jsou pozůstatkem průmyslové společnosti. Jsou vystaveni cizí konkurenci, jejich platy a pracovní podmínky se zhoršují.
- Ženy v domácnosti žijící na sociálních dávkách.

(Mollenkopf, Castells 1991: 401)

nost po libosti si vybrat (a po krátkém čase opět opustit) právě to prostředí, které odpovídá jeho osobnímu vkusu a momentálním preferencím. Ti sociologové, kteří tento dílčí a makrosociálně podmíněný mikrosvět části relativně úspěšnějších středních vrstev vydávají za obraz celé společnosti, inklinují obvykle k teoriím individualizace a k postmoderním konstrukcím o definitivním vítězství kultury nad ekonomikou. Jak upozorňuje Peter Marcuse, tito badatelé zapomínají, že nejde jen o různé životní styly, ale také o umístění v hierarchii, kde někteří rozhodují, zatímco o jiných je rozhodováno (Marcuse 1993: 356).

Se znalostí toho, co říká sociologie o vývoji postindustriálních měst, můžeme se nyní pokusit zasadit každý ze tří sociálních světů (elitu, střední vrstvy, deklasované) do prostředí města, které odpovídá jeho „rychlosti“. Každý z těchto světů lze rozdělit do více částí podle relativní úspěšnosti dotyčného segmentu. Vzniklé schéma v sobě nemá nic ze spojitosti Warnerovy pyramidy. Právě naopak, vcelku věrně kopíruje hranice Wacquantovy polarizace shora a polarizace zdola.

- I) Diskrétní elita zde byla dávno před současnou fází ekonomické globalizace. Je složena z velmi bohatých rodin, které si předávají majetek po generace. I když se tradičně reprodukovala na národní úrovni, udržovala vždy kosmopolitní vazby a dnes se velice dobře pohybuje ve velkém finančnictví a globalizovaném byznysu, tedy ve sférách, s nimiž je spjata rozhodování na nadnárodní úrovni.

Diskrétní elita zakládá dynastie po vzoru šlechty, která se podílela na jejím vzniku. Spojuje tak republikánský mýtus meritokracie s mýtem o vrozenosti kompetencí a ctností. Stává se z ní nová šlechta, pro niž titul není nejpodstatnější, důležité je vlastnictví různých forem kapitálu (Pinçon, Pinçon-Charlot 2003: 44).

Protože sociální moc je také mocí nad prostorem, vyhledává vysoká společnost systematicky místa, kde je mezi svými. Takovým místem je pro ni imperiální citadela, která slouží jako symbol její dominance i jako ochranná bašta její moci a vlivu.²³⁸

- II) Pomocná elita se skládá z těch, kdo v oblasti ekonomické, politické i mediální vykonávají panství elity diskrétní. Tvoří výkonnou součást elity a těší se velké části jejich privilegií. Za své vysoce kvalifikované služby a za svoji bezmeznou věrnost jsou její členové odměňováni způsobem

238 Citadela je prostorově koncentrovaná oblast, ve které se sdružují členové zvláštní skupiny populace s vysokou mocí, bohatstvím a statusem, aby ochránili a dále posílili svoji pozici (Marcuse 1997: 11).

nesrovnatelným s ostatními vysoce kvalifikovanými zaměstnanci. Velkou část odměny získávají v akciích a dalších cenných papírech. Součástí jejich odměny je dalekosáhlá imunita vůči zákonům trhu práce. Část pomocné elity působí na globální úrovni (ve vedení nadnárodních firem a finančně silných institucí), další část na úrovni národní (ve vedení velkých bank a největších firem a jimi ovlivňovaných a kontrolovaných zastupitelských orgánech a národních vládách).

Pomocná elita není natolik uzavřenou vrstvou jako elita diskrétní. V poměrně vysoké míře se obměňuje a kariéra jejich členů do jisté míry závisí i na prosperitě institucí, v jejichž čele stojí.

Sídelní strategií pomocné elity je gentrifikace spolu s budováním chráněných komunit. Gentrifikaci provozují ti, kdo stojí ve službách nové mezinárodní ekonomiky. Jsou sice velice dobře placeni, nejsou to však nezávislí boháči jako tradiční vládnoucí třídy a národní buržoazie. Skrze gentrifikaci využívá tato služebná složka elity prostorovou blízkost mezi svým bydlištěm, symboly moci (vládní budovy), symboly bohatství (luxusní obchody) a symboly výjimečnosti (vybrané kluby) k předvádění svého postavení a vlivu. Nová profesionálně manažerská globální třída v Londýně, v New Yorku a dalších světových metropolích kolonizuje ty nejexkluzivnější prostory v rámci města, země i světa a izoluje se od fragmentů místních společností (Mollenkopf, Castells 1991: 415). Exkluzivní enklávy v podobě chráněných komunit slouží příslušníkům elity k symbolické distanci od ostatních a k praktické ochraně před nimi.

- III) Zatímco do diskrétní i pomocné elity patří jen nepatrný zlomek obyvatelstva a příslušnost k ní lze poměrně snadno vymezit, střední vrstvy tvoří velmi početný a jen málo přehledný konglomerát více či méně vyvinutých statusových skupin, skupinek i jednotlivců s odlišnou životní úrovní, odlišným stylem života a velmi odlišnými perspektivami. Do dosud stabilního jádra středních vrstev můžeme zařadit ty, kdo mají momentálně zajištěno postavení buď díky tomu, že jsou zaměstnání v chráněných oblastech veřejného sektoru, anebo díky tomu, že disponují žádaným věděním, či dovednostmi v sektoru soukromém.

Pro střední vrstvy, které by měly společnost stabilizovat, přináší postindustriální doba dlouhou řadu rozporů. Tyto vrstvy v minulosti odkládaly odměnu, aby ji pro sebe a pro své potomky do budoucna zvýšily. Nyní by ji měly odkládat v podmínkách, kdy jejich vlastní budoucnost, ale především budoucnost jejich dětí začíná být nejistá, – v dobách, kdy „vzestup je stále obtížnější pro potomky lidových vrstev a sestup stále častější pro potomky vyšších vrstev“ (Peugny 2009: 40).

Jsou vybízeny k větší autonomii a ke svobodě riskovat v situaci, kdy nedostatkovým statkem se i pro mnohé z nich stává určitá míra sociální jistoty a zabezpečení. Mají realizovat individuální strategie, které se vyplácejí v dobách vzestupu, v situaci, kdy by pro ně bylo výhodnější sáhnout k osvědčené strategii statusových skupin a s její pomocí si udržet to, co už mají. Dostávají se do kleští v oblasti ekonomické. Údajně v zájmu konkurenceschopnosti národních ekonomik jsou vyzýváni, aby rezignovali na zbytky svých dosavadních jistot, ale zároveň mají figurovat jako hlavní, ne-li jediný sponzor sociálního státu.²³⁹

Pro status příslušníků středních vrstev má klíčový význam vlastnictví bydlení. Pořizují si je obvykle v prostředí vilových čtvrtí a čtvrtí s nízkou zástavbou. Někdy blízko centra, často naopak v rámci suburbii. Právě bydlení se však stává i pro příslušníky stabilizovaných středních vrstev stále kritičtějším prvkem.²⁴⁰

- IV) Do nižších středních vrstev patří ti, kdo sice nevykonávají profesi v pravém slova smyslu, nezastávají ani řídicí pozice, dosud se jim však dařilo ještě žít na úrovni středních vrstev, anebo k ní alespoň směřovat. Můžeme sem zařadit část kvalifikovaných dělníků a řadových zaměstnanců (či spíše zaměstnankyň), ale též drobné nezávislé živnostníky fungující v oblasti služeb. Patří sem také část důchodců, která je v různých zemích různě velká v závislosti na kvalitě a fungování penzijního systému.

Platí pro ně stejná dilemata jako pro střední vrstvy obecně, jejich situace je však ztížena tím, že zpravidla nepatří do žádné ze statusových skupin, jež si dokázaly podržet určitá privilegia a disponují zdroji, jak své zájmy hájit. Nejbližší k tomu mají ti, kdo jsou činní ve státní správě a na nižších pozicích veřejného sektoru. Naopak ti, kdo přešli z kvalifikované tovární práce do řad rozptýleného proletariátu služeb, nemohou zpravidla na udržení ve středních vrstvách pomýšlet.

Nemohou příliš spoléhat ani na sociální stát, protože zatím ještě nepatří k sociálně potřebným. Jsou vybízeni ke stejné autonomii, k inovacím, kreativitě a ochotě riskovat jako příslušníci standardních středních vrstev, mají k tomu však obvykle ještě méně předpokladů a prostředků než oni. Zvyšuje se podíl těch, kdo si udržují standard obvyklý pro střední vrstvy pouze za cenu narůstajícího zadlužení.

239 „Čistý trh“ nefunguje na úkor chudých. Těm ponechává alespoň minimální zabezpečení. Funguje na úkor středních vrstev, které toto zabezpečení platí (Saint Victor 2009: 46).

240 Ti, kdo se narodili těsně po druhé světové válce, si stihli do počátku osmdesátých let pořídit výhodné bydlení. Dnešní mladí Francouzi musejí pracovat dvakrát tak dlouho, aby mohli platit nájem, a třikrát tak dlouho, aby si byt koupili (Vanoni, Robert 2007: 170).

Bydlí někdy ve skromnějších čtvrtích rodinných domků, jindy obývají činžovní domy společně s dělníky a řadovými zaměstnanci. Výrazně u nich roste podíl příjmu vydávaný na bydlení, nemají však zpravidla nárok na pomoc ze strany státu. Bytový problém, který vyvstává pro standardní střední vrstvy spíše jen jako hrozba do budoucna, je pro ně již žhavou současností. Často jej i oni řeší za cenu vysokého zadlužení domácnosti.

- V) Horní část dolních vrstev tvoří ti, kdo mají velké potíže udržet se na trhu práce. Typická je pro ně práce dočasná a špatně placená. Ne všichni, kdo tuto práci zastávají, směřují nutně do podtřídy postindustriální společnosti. Stejně špatně placenou práci může vykonávat hlavní živitel rodiny, student, anebo důchodce. Pouze pokud se jedná o hlavní příjem, snižuje nejistá práce životní úroveň. Jedná-li se o přivýdělek, může ji naopak poněkud zvyšovat.

Za hlavní rozdíl, který je odlišuje od příslušníků nižších středních vrstev, lze považovat absenci naděje, že by se jejich situace mohla do budoucna zlepšit.

Obývají chátrající čtvrti a jejich přístup k bydlení závisí na sociálních dávkách. Bez nich nejsou schopni si bydlení opatřit, ani s nimi však nemají možnost sehnat si bydlení lepší.

- VI) Do kategorie vyloučených zahrnujeme ty, které trh práce již definitivně odepsal a oni žijí v trvalé chudobě.²⁴¹ Tito lidé nefungují ani jako rezervní armáda práce, to znamená, že nejsou dobří ani k tomu, aby ostatní mohli být strašeni nezaměstnaností. K tomuto účelu plně dostačují přechodně nezaměstnaní. Jsou to početné skupiny lidí, kteří nejsou v rezervě, nýbrž jsou pro kapitál trvale zbyteční (Lipietz 1998: 38).

S chudobou se u nich obvykle pojí sociální izolace a trvalá závislost na pomoci ze strany státu. Bývají prostorově odděleni od ostatních a v místech, kde přebývají, chybí často i základní občanská vybavenost. Části měst, které obývají, jsou příliš vzdáleny od centra, či jsou od něj odděleny různými bariérami (dálnice, železnice aj.). To zpětně snižuje jejich šanci získat práci.²⁴² V krajním případě má jejich bydliště podobu ghetta.

Tito lidé nemají naději, že by se jejich situace zlepšila s příchodem ekonomické prosperity. Jejich jádro tvoří stárnoucí důchodci, dlouho-

241 V případě žen nemusí být vyloučení z trhu práce tak fatální jako u mužů, zůstává však přesto problémem. Pokud je žena vdaná a manžel pracuje, nemusí jí hrozit sociální exkluze. Je pak ale o to závislejší na svém muži i v případě, že manželství není souladné (Lipietz 1998: 60).

242 O kumulování sociálního znevýhodnění a handicapů v bydlení pojednávají podrobně Bihr a Pfefferkorn (1999).

době nezaměstnaní, mladí lidé bez praxe, matky samoživitelky a silně zadlužené rodiny.

7.4 Sociální struktura postindustriální společnosti

V sociální struktuře postindustriální společnosti dochází v důsledku přechodu na síťové uspořádání v podmínkách ekonomické globalizace ke dvojímu zlomu. V našem výkladu jsme dospěli k podobnému obrazu, který črtá francouzský spisovatel a publicista Hervé Kempf: „Zcela na vrcholku kasta hyperbohatých, která čítá celosvětově několik desítek tisíc lidí i s rodinami. Pod nimi vrstva obyčejných bohatých, kteří je poslouchají a respektují. Střední vrstvy už pochopily, že jejich sen o sociálním vzestupu se rozplynul. Dokonce vidí, jak se pod nimi otevírá hranice vedoucí do světa drobných zaměstnanců a dělníků. Právě ta hranice, o které věřili, že je pro ně již uzavřena. Zaměstnanci a dělníci naopak ztrácejí naději, že do středních vrstev kdy proniknou. Neplnohodnotné formy zaměstnání, oslabování jejich kolektivních institucí, růst nákladů na studium, to vše dává tušit, že je čeká pád mezi ty, od nichž se cítili být společlivě odděleni – mezi masu chudobných“ (Kempf 2007: 81–83).²⁴³

Z hlediska sociologického tento obraz vyžaduje doplnění ve dvojitým ohledu. Jednak je nutno ho uchopit v rámci kategorií, které věda o společnosti vyvinula v průběhu rozpracovávání svého pojmového aparátu. A také je třeba naznačit, jak lze tři sociální světy vymezit empiricky, a upozornit alespoň na některé problémy, na něž přitom narazíme.

Teorie sociální stratifikace už od dob W. L. Warnera vychází z individuálního statusu a sugeruje, že společenské rozvrstvení má spojitý charakter. Teorie tříd od dob Karla Marxe sice evokuje nespojitost a diskontinuitu, přiřazuje jí však duální podobu. A konečně teorie uzavírání vycházející z Maxe Webera klade důraz na skupinový charakter statusu, což umožňuje zohlednit nespojitost. Navíc ukazuje, že diskontinuita sociálních pozic nemusí nutně znamenat dichotomii a polarizaci. Může jít o trichotomii, kdy společnost není propastně rozdělena pouze jednou, nýbrž hned dvěma hranicemi.

Pro zachycení charakteru nespojité sociální struktury se velice dobře hodí Weberovo rozlišení statusové skupiny a třídního kontraktu.

243 Prakticky stejný obraz líčí François Dubet. Hovoří o společnosti, v níž probíhá dvojí hranice. Ta horní odděluje skupinu, která se od zbytku oddělila a uzavřela se ve svých „ostrovech ze zlata“. Příjmy těch nejbohatších jsou nesouměřitelné s tím, co pobírají obyčejní smrtelníci. Tato skupina je tak bohatá a natolik vzdálená všem ostatním, že už netvoří vrchol společnosti, nýbrž vznáší se kdesi nad společností a mimo ni. Na opačném konci se utvořila „podtřída“, složená z lidí příliš chudých, příliš odlišných od ostatních, příliš patologických a příliš nebezpečných (Dubet 2009: 67–68).

Statusová skupina je pospolitostní kategorie. Členové takové skupiny upřednostňují kolektivní obranu svých zájmů a vymezují se jako jednotka schopná hájit svá privilegia, a dokonce získávat na úkor ostatních nové výsady. Naopak třídní pozice je u Maxe Webera kategorií vyjadřující spíše povahu výrazně individualizované modernity. Tržní kontrakty jsou uzavírány mezi jednotlivci, umožňují jim pouze individuální hájení zájmů a izolují je od sebe navzájem.²⁴⁴

V různých patrech sociální struktury nalezneme prvky sociálního statusu a třídního kontraktu smíchaný v různém poměru. Členové diskrétní elity představují stoprocentní statusovou skupinu. Jsou si velice dobře vědomi svých společných zájmů a zcela promyšleně kolektivně hájí sdílená privilegia. Je to jediná naprosto čistá statusová skupina, kterou v dnešní společnosti nalezneme. Proto tak silně připomíná stav urozených a proto o ní mnozí mluví dokonce jako o uzavřené kastě.²⁴⁵

Zatímco členové diskrétní elity si po generace užívají výhod, které jim plynou z titulu vlastníků obrovských majetků, členové pomocné elity představují špičky těch, kdo velkému kapitálu individuálně slouží. Jejich vědomí příslušnosti k téže statusové skupině není vyvinuto tak silně jako u předchozích. I když jim kontrakty, které uzavírají, přinášejí často enormní příjmy, jejich postavení závisí na tom, zda budou obnoveny. V případě, že se ukáží postradatelní, jsou rychle z elitních vrstev vypuzeni. To vyvolává zdání plynulé obměny elity a budí mylný dojem, že celá elita funguje na principu svobodného soupeření a podaného výkonu. Jedná se však jen o dynamiku nejvyšších pater sloužících, jak to můžeme pozorovat například na úrovni národních vlád, vedení velkých koncernů, nejednou i špiček právního systému, ale také na úrovni médií, zábavy a populární kultury.

Obě části elity si jako celek podržují charakter statusové skupiny vůči zbytku společnosti, což umožňuje diktovat ostatním podmínky kontraktů.

Pro elitu jako celek je hlavním kritériem určujícím její sociální pozici vlastnictví, nikoliv specializace v rámci dělby práce. Proto mohou její příslušníci vcelku volně přecházet mezi řídicími pozicemi v oblasti politiky a vysokými manažerskými funkcemi v oblasti hospodářské.

244 Z tohoto hlediska lze konstatovat, že v marxistickém pojetí tříd jsou promíchány prvky tržního kontraktu (objektivní situace těch, kdo nesou na trh buď svoji pracovní sílu, anebo kapitál) a prvky statusové pospolitosti (pocit sdílené identity, schopnost kolektivní akce k dosažení společných zájmů).

245 Odvrácenou stranou této kolektivní privilegovanosti je nutnost podřizovat se v mnoha ohledech tlakům statusové skupiny. Jak konstatoval Norbert Elias: Za příslušnost k vyšší skupině a za podíl na jejím kolektivním charismatu se platí. Cenou je povinnost podřizovat se normám této skupiny. Každý z jejích členů platí tuto cenu individuálně tím, že své jednání podřizuje kontrole afektů, kterou skupina nad všemi, kdo do ní patří, uplatňuje (Elias, Scotson 1997: 38).

Střední vrstvy si velmi zakládají na svém statusu, jejich příslušníci jsou však stále závislejší na pracovních smlouvách, v jejichž rámci vystupují v pozici toho slabšího. Hlavním cílem takzvané modernizace je dále oslabit už tak silně erodované statusové prvky v postavení středních vrstev a založit jejich pozici výhradně na tržním kontraktu. Tím se příslušníkům profesí zabráňuje použít skupinovou strategii při hájení jejich společných zájmů a odsuzuje je to k používání méně účinných individualizovaných strategií. V případě těch zaměstnanců a kvalifikovaných dělníků, kterým se zatím ještě daří ve středních vrstvách se udržet, je prioritním cílem této modernizace rozbití odborů.

Pokud ve středních vrstvách přežívají prvky statusových skupin, vyčerpávají se ve vzájemném soupeření mezi skupinami srovnatelně nízké úrovně příjmů a moci. Pozice středních vrstev je určena primárně v rovině dělby práce a příjmu z práce plynoucího. Majetek je v těchto vrstvách znakem pouze sekundárním a ve srovnání s majetky elity zcela zanedbatelným.

Prudký nárůst příjmů z velkých majetků a stlačování rozdílů ve mzdách u středních a nižších kategorií, jehož jsme svědky v posledních dvaceti až třiceti letech, sráží střední vrstvy a stále více je vzdaluje od elit. Pokles svého podílu na celkově vytvářeném bohatství si příslušníci středních vrstev kompenzují individualizací. Přejchod od vědomí statusových skupin k individuálně budovanému statusu je podporován ideologií vládnoucích elit, protože ve svých důsledcích dále oslabuje pozice středních vrstev.²⁴⁶

Svět středních vrstev se stále více drobí jak v důsledku vzájemného soupeření zbylých statusových skupin, tak v důsledku postupující individualizace. Některé z těchto skupin a skupinek mohou relativně bohatnout, další příjmově stagnují, opět jiné chudnou. Totéž platí i přímo v rámci jednotlivých statusových skupin. Čím je tato tříšť pestřejší, tím problematičtější je hovořit o jakémsi celkovém trendu vývoje středních vrstev.

Zatímco je zřejmé, že v postindustriální společnosti bohatí bohatnou a chudí chudnou, stanovit podobně jednoznačnou diagnózu pro střední vrstvy jako celek je krajně obtížné. Vše záleží na tom, jakým způsobem tyto vrstvy vymezíme. Pokud je definujeme na základě příjmů a životního stylu a zařadíme mezi ně neprofesionalizované bílé límečky a další hůře placené zaměstnance, střední vrstvy se budou jevit spíše chudší. Ještě chudšími se stanou, jestliže jejich nejúspěšnější příslušníky, pohybující se v příjmové špičce servisní třídy, od středních vrstev odtrhneme a přiřadíme je ke služebné elitě.

246 Strategie individualizace ve skutečnosti příslušníky středních vrstev připodobňuje těm dole, i když ji provozují v iluzorní naději, že se budou více podobat těm, kdo stojí nad nimi.

Střední vrstvy naopak papírově zbohatnou, jestliže od nich oddělíme dělníky a zaměstnance, kteří se kvůli setrvání v nižších středních vrstvách musejí často zadlužit, a zvláště pokud je vymezíme jejich určující funkcí, kterou je služba diskrétní elitě a celému systému, ve kterém dominuje. Pak totiž do středních vrstev spadne i královsky odměňovaná pomocná elita.

Při zakrývání předělu mezi středními vrstvami a elitou hraje klíčovou roli ideologie „společnosti vzdělání“. Budí iluze o tom, že skrze dosažené vzdělání a podaný výkon je možno vypracovat se ve společenské struktuře jakkoliv vysoko. Tato ideologie umožňuje elitě budit zdání své vlastní výkonnosti (členové elity mívají vysokoškolské diplomy, i když je otázkou, nakolik je právě jen diplomy dostaly do elitního postavení). Tato ideologie zároveň rozbíjí masu ovládaných na část vzdělanou a část nevzdělanou, čímž umožňuje prvé z nich vylučovat druhou z podílu na tom, co jim vrstvy horní ponechaly. Vzdělání tedy jednak legitimizuje postavení elity, jednak rozehrává boj o monopolizaci pozic a o vyloučení druhých z přístupu k nim, což vrstvy uprostřed společnosti ještě více tříští.

Dolní předěl mezi nižšími středními vrstvami a těmi, kdo jsou již na cestě do podtřídy, je mnohem propustnější než předěl horní. Má podobu zvláštní dělby práce, a sice dělby na ty, kdo mají dosud plnohodnotnou práci (střední vrstvy), a na ty, kdo mají práci již jen nejistou, anebo dokonce vůbec žádnou (dolní vrstvy).

Existence tohoto předělu a jeho prohlubování jsou zakrývány snahou oživit alespoň virtuálně kategorii dělníků. Ve skutečnosti dělníci jako specifická skupina přestali až na nepatrné výjimky existovat. Ta jejich část, která si podržuje plnohodnotnou práci, si žárlivě střeží své místo v nižších středních vrstvách na úkor všech ostatních manuálně pracujících a napodobuje střední vrstvy přebíráním strategie individualismu. Druhá část klesá stále hlouběji do podtřídy spolu s tím, jak kombinuje neplnohodnotnou flexibilizovanou práci s minimálními sociálními dávkami. Každý další otřes na trhu práce a každé další přiškrcení sociálního státu je stlačuje hlouběji.

Jestliže individualizace pracovních kontraktů tříští pod záminkou modernizace střední vrstvy, pak šíření neplnohodnotných forem práce coby podstatná součást strategie modernizace rozbíjí poslední zbytky dělnické třídy. Obojí modernizace likviduje prvky statusových skupin a prosazuje režim individualizovaných kontraktů.²⁴⁷

247 Ojedinelý pokus analyzovat vztahy v rámci nižších vrstev v duchu konceptu statusové skupiny podnikl Norbert Elias při interpretaci vztahů starousedlíků a nově přichozích na dělnickém předměstí Leicesteru. Silná skupinová koheze u těch, kdo žili v dané lokalitě již po tři generace, umožnila starousedlíkům nejen obsadit všechny strategické pozice v lokálních institucích, ale dávala jim pocit nadřazenosti oproti nově přichozím, kteří zůstávali v roli věčných outsiderů (Elias, Scotson 1997).

V přímém protikladu k elitě jsou tak nižší vrstvy zbavovány možnosti identifikovat se s vlastní skupinou a kolektivně hájit společné zájmy. Jestliže směrem shora dolů postupně ubývá prvků skupinového statusu a přibývá prvků weberovsky chápaného tržního kontraktu, pak dolním vrstvám hrozí proměna ve stoprocentně individualizovanou a jakéhokoliv zdání důstojného statusu zbavenou masu.

Postavení horních, elitních vrstev je založeno na majetku, nikoliv na dělbě práce. Postavení středních vychází naopak z dělby práce, majetek je v jejich případě vzhledem k bohatství elity jen nevýznamným produktem případných úspor z příjmů. Nejnižší vrstvy společnosti jsou zcela bez majetku a staly se obětí zvláštní formy dělby práce. Jedná se o dělbu práce mezi těmi, kdo si zatím ještě podrželi práci alespoň neplnohodnotnou (vyšší patro dolních vrstev), a těmi, kdo nemají práci žádnou (nižší patro dolních).

Majetek je u obou pater dolních vrstev nahrazen nárokem na sociální práva. Hrozí, že tato práva budou stále více omezována. Oficiálně z důvodů finančních, ve skutečnosti však proto, že sociální práva jako jakýsi majetek nemajetných zakládají i pro ty zcela u dna společnosti možnost cítit se členy jedné velké statusové skupiny s vlastními nároky a s „privilegiem“ nebyť coby tržní odpad zcela vydání všanc bídě a chudobě.²⁴⁸

Jak již bylo konstatováno, horní předěl mezi elitou a středními vrstvami se prohlubuje v důsledku toho, že vládnoucím složkám elity se jako jediným podařilo uchovat charakter stoprocentní statusové skupiny. To jim umožňuje diktovat podmínky tržních kontraktů pro všechny ostatní. Dolní předěl mezi středními vrstvami a těmi zcela vespod společnosti je dán tím, že vrstvy dolní jsou zbavovány i posledních známek skupinového statusu, což jim znemožňuje vystupovat jako důstojný partner při uzavírání tržních kontraktů.

U obou hraničních předělů existuje z obou stran výrazné napětí. Členové pomocné elity žijí ve stálém napětí mezi touhou patřit do elity vyvolených natrvalo, tedy dědičně, a rizikem, že budou degradováni do řad pouhé servisní třídy, která se od zbylých středních vrstev odlišuje vcelku jen nepatrně. Příslušníci servisní třídy, tedy horní patra středních vrstev, trpí jiným traumatem. Ještě v poměrně nedávné minulosti požívali důvěry majetkové a mocenské elity a měli určitou volnost v tom, jak svoji služebnost pojmu a jak ji budou vykonávat. Stáli v čele velkých formálních organizací budovaných v národním měřítku, což jim dávalo kromě určité autonomie i vyso-

248 Podobně jako má oklešťování sociálních práv odstranit poslední náznaky skupinového statusu u těch nejbědnějších, má např. reforma školství oslabit statusové prvky u středních vrstev a nahradit je individualizovanými pracovními kontrakty.

kou míru jistoty a zabezpečení. V souvislosti s přechodem organizací na síťové uspořádání jsou stále častěji najímáni pouze dočasně a hrozí jim, že budou sdílet nejistotu se všemi ostatními dodavateli a subdodavateli služeb.

Jiné zdroje napětí existují u dolního předělu. Nižší střední vrstvy mají podobný problém jako servisní třída. I když v rámci formálních organizací požívaly jen minimální autonomie, měly v nich o to více bezpečí a jistoty. S přechodem organizací na síťové uspořádání o tuto jistotu přicházejí a za její ztrátu je jim nabízeno, aby v pozici subdodavatelů sloužily právě tak autonomně a kreativně, jako mohli dříve jen příslušníci servisní třídy. Samy přitom vědí, že vzhledem ke svým omezeným zdrojům nemohou doufat, že by se za těchto podmínek ve středních vrstvách dlouhodobě udržely. Neplnohodnotná práce je může kdykoliv přivést mezi ty, kdo skončili ve vrstvách dolních. Pak spolu s nimi budou sdílet napětí mezi bídou materiální situací a přetrvávajícími konzumními aspiracemi, které tak často vedou k beznadějnému zadlužení.

Základem veškeré logiky tří sociálních světů je rozdělení na ty, kdo jsou v rámci systému skutečnými držiteli moci a vlivu, dále na ty, kdo jsou z hlediska potřeb mocných a celého systému jakkoliv využitelní, a konečně na ty, které ti nahoře, ani ti uprostřed prakticky k ničemu nepotřebují.²⁴⁹

I když se zejména od počátku devadesátých let 20. století v souvislosti s teoriemi sociální polarizace v prostřední velkoměst objevují úvahy o nárůstu skupin služebníků, kteří jsou placeni za to, že poskytují přímé služby privilegovaným, ve skutečnosti potřebuje elita mocných k poskytování přímých služeb jen málo lidí. Většina ostatních je zapotřebí k obsluze systému, který propůjčuje mocným jejich moc a privilegia. Systém přitom dokáže zpřijemňovat život i servisní třídě a středním vrstvám vůbec. Činí ji tím o to závislejší na svém fungování.

V sociologii se již dlouhou dobu vedou spory týkající se různých aspektů povahy a fungování tohoto systému. Diskuse o povaze společností, které zrušily soukromé vlastnictví jako základ moci privilegovaných, se týkaly otázky, zda systém moderní společnosti může vůbec existovat bez vrstvy mocenské elity, či zda automaticky vytváří na jakémkoliv novém základě vždy novou elitu moci.

Na příbuzný problém naráží letitá diskuse mezi strukturními funkcionalisty a teoretiky konfliktu. Diskutují o tom, nakolik má systém své vlastní potřeby a nakolik jen naplňuje potřeby mocných a rezonuje s nimi.

²⁴⁹ Je to stejná logika, jaká v podmínkách feudalismu dělila společnost na mocné patrony, na závislé klienty, kteří byli patrony chráněni, pokud byli schopni poskytovat jim nějakou protislužbu, a na ty, kdo zůstávali zcela bez ochrany, protože se od nich vzhledem k jejich situaci žádná protislužba neočekávala.

Kritická sociologie se dlouhodobě zabývá otázkou, zda systém přináší svým členům obecně více komfortu a blahobytu, či pro ně znamená především více závislosti a manipulace.

A už zhruba po dvě stě let se diskutuje o tom, zda má pro fungování tržního systému nějaký význam existence těch, kdo jsou z něho vyloučeni.

Vcelku však panuje shoda na tom, že pro hladké fungování moderní společnosti musejí být splněny minimálně tři podmínky.

Za prvé, pozice horních vrstev musí být legitimní, tedy musí být přijatelně zdůvodněna v očích zbytku společnosti. Weberova koncepce panství se zabývá třemi způsoby, s jejichž pomocí lze takovou legitimitu budovat a udržovat. Je příznačné, že současná elita nevyhovuje žádnému z nich: Rozhodně se nejedná o charismatickou formu panství. Ani princip tradičních dynastií moci a vlivu nelze v demokratické společnosti jednoduše použít. A princip byrokracie je přímo samotnou elitou zpochybňován ve jménu svobody trhu a růstu konkurenceschopnosti jednotlivých firem a celých ekonomik.

Spíše se zdá, že jak příslušníci diskrétní elity, tak členové elity pomocné se začínají stále více podobat francouzské šlechtě za Starého režimu. Jak ukázal Alexis de Tocqueville (2003), stav urozených tehdy soustřeďoval příliš mnoho privilegií vzhledem k tomu, jak málo služeb vykonával pro společnost. Dnes opět máme co do činění se „šlechtou“, která soustřeďuje nejrozdílnější výsady v situaci, kdy toho chce, či může ve prospěch ostatních ovlivnit jen velice málo. V době, kdy vše podstatné na úrovni národních států je ovlivňováno toky globalizované ekonomiky, nemá elita pod kontrolou ani vývoj ekonomiky, ani proces globalizace. Zůstává trvale ve vleku událostí a svoji rostoucí nefunkčnost si vynahrazuje alespoň předimenzovaným materiálním zajištěním a obstaráváním statusových symbolů odlišujících „velmi významné osoby“ od nevýznamného zbytku demokratické společnosti.

Druhý předpoklad hladkého fungování moderní společnosti spočívá v tom, že střední vrstvy by měly mít pocit, že jsou za své služby mocným adekvátně odměňovány a že systém jim přináší více výhod než nevýhod. Musejí mít důvěru v to, že do budoucna budou tyto výhody spíše stoupat, takže jejich potomci na tom budou lépe než oni.

Loajalita středních vrstev byla vždy zajišťována metodou cukru a biče. Na jedné straně byly pozitivně motivovány vidinou elitního luxusu a možností třeba jen pozvolna se k němu přibližovat. Na straně druhé byly negativně motivovány strachem z pádu mezi chudé a přebytečné.

Ať již dáme za pravdu těm, kdo tvrdí, že střední vrstvy relativně bohatnou, či těm, kdo hovoří o jejich stagnaci, ba dokonce úpadku, faktem zů-

stává, že prudký nárůst bohatství obou složek elity činí i pro vyšší patra středních vrstev vidinu přiblížit se ke světu vyvolených naprosto iluzorní. Zároveň jsou i tato vyšší patra stále častěji konfrontována s obavou ze sociálního poklesu a deklasování. Příslušníci středních vrstev přestali být imunní vůči rizikům a nejistotám, které ještě nedávno hrozily pouze dělníkům. U nižších středních vrstev se pracovní podmínky a nejistota zaměstnání nejednou přibližují dokonce podmínkám, které dříve znali pouze sezónní dělníci. Středním vrstvám současně hrozí, že se stanou posledním sponzorem sociálního státu, aniž by z něho mohly čerpat – dokud samy neklesnou ještě níže – jakékoliv zajištění.

A konečně třetí podmínkou stability systému je, aby vrstvy dolní měly šanci, že nezůstanou trvale přebytečné, nýbrž budou do systému integrovány. V době Marxově byly široké masy víceméně spolehlivě integrovány skrze vykořisťování. Sociální stát později garantoval, že o každého bude postaráno, jako kdyby ho systém a mocní skutečně k něčemu potřebovali. Zesťihlování sociálního státu a oklešťování sociálních práv dolní vrstvy o tuto jistotu připravuje. I když jich systém využívá (podmínkami svého života slouží ti úplně naspodu k disciplinizaci vrstev nad nimi), naznačuje jim, že jsou trvale přebyteční. Vidina integrace se pro ně ztrácí v nedohlednu.

Rozhodující pro další vývoj bude to, jak se vyvine situace v rámci středních vrstev. Až dosud dávala elita středním vrstvám na vybranou: buďto budou bez výhrad sloužit jí a celému systému, anebo také je čeká osud přebytečných. Sevřeny v prostoru mezi citadelami elit a ghettem podtřídy používají střední vrstvy různé segregační strategie, jak se vydělit od ostatních po vzoru úspěšných a jak nebýt ohroženy neúspěšnými. Ani únikem na předměstí v rámci suburbanizace, ani stažením se do strážných komunit však nemohou střední vrstvy natrvalo uniknout novým hrozbám. S postupem času se stává stále zřejmější, že systémové výhody, které jim až dosud za jejich služby a loajalitu plynuly, se budou pro většinu z nich spíše zmenšovat.

Dosavadní reakce středních vrstev, tedy směs individualistické zahleděnosti do sebe a snahy bezohledně si polepšit na úkor těch, kdo stojí níže než ony, sice naprosto vyhovuje vrstvám horním, střední vrstvy však sráží morálně i materiálně stále hlouběji.

Pokud se statusové skupiny středních vrstev (od odborářů přes státní zaměstnance až po nezávislé profese a drobné podnikatele) nedohodnou na společném postupu, půjde s velkou pravděpodobností vývoj zpět k modelu sociální polarizace třídní společnosti. Součástí takového společného postupu by muselo být zachování sociálního státu a posílení veřejného sektoru, bez něhož si střední vrstvy nemohou udržet důstojný status a ti pod

nimi ho nemohou opět získat. Pokud nenajdou střední vrstvy způsob, jak postupovat v této věci společně s ostatními, dovede to společnost do stavu, na který doplatí všichni společně.

Literatura

- Abercrombie, N., Urry, J. 1983. *Capital, Labour and the Middle Classes*. London: George Allen and Unwin.
- Alliot-Marie, M. 1996. *La grande peur des classes moyennes*. Paris: la Table Ronde.
- Astier, I. 2007. *Les nouvelles règles du social*. Paris: P.U.F.
- Avenel, C. 2007. *Sociologie des „quartiers sensibles“*. 2. vydání. Paris: Armand Colin.
- Banfield, E. 1974. *The Unheavenly City Revisited*. New York: Little Brown.
- Baudelot, C., Establet, R. 2000. *Avoir 30 ans en 1968 et en 1998*. Paris: Seuil.
- Baudelot, C., Establet, R., Malemort, J. 1974. *La petite bourgeoisie en France*. Paris: Maspero.
- Bauman, Z. [1998] 2000. *Globalizace. Důsledky pro člověka*. Praha: Mladá fronta.
- Bauman, Z. 2006. *Úvahy o postmoderní době*. 2. vydání. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).
- Beck, U. 1986. *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt am Main: Suhrkamp. (Česky: *Riziková společnost. Na cestě k jiné modernitě*. 2004. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).)
- Bell, D. 1973. *The Coming of Post-Industrial Society*. New York: Basic Books.
- Bidou-Zachariasen, C. 2002. De la sociologie des classes sociales à la socio-économie des inégalités. In: J. Lojkine (ed.), *Les sociologies critiques du capitalisme*. Paris: P.U.F.
- Bidou-Zachariasen, C. 2004. Synthèse des classes moyennes: Définitions, travaux et controverses. *Éducation et sociétés*, n. 14, 119–134.
- Bihr, A. 2007. *La novlangue néolibérale. Le rhétorique du fétichisme capitaliste*. Lausanne: Éditions Page deux.
- Bihr, A., Pfefferkorn, R. 1999. *Déchiffrer les inégalités*. Paris: La Découverte.
- Blakely, E. J., Snyder, M. G. 1995. *Fortress America. Gated and Walled Communities in the United States*. Washington & Cambridge: Lincoln Institute Production.

- Boltanski, L., Chiapello, E. 1999. *Le Nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard.
- Bosc, S. 2004. *Stratification et classes sociales*. 5. vydání. Paris: Armand Colin.
- Bosc, S. 2008. *Sociologie des classes moyennes*. Paris: La Découverte.
- Bouffartigue, P. (ed.) 2004. *Le Retour des classes sociales*. Paris: La Dispute.
- Bourdieu, P. 1979. *La distinction. Critique sociale du jugement*. Paris: Minuit.
- Bourdieu, P. 1980. Le capital social. Notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales*, n. 31, janvier, 2–3.
- Bourguinat, H., Briys, É. 2009. *L'arrogance de la finance*. Paris: La Découverte.
- Bresson, M. 2007. *Sociologie de la précarité*. Paris: Armand Colin.
- Burgi, N. 2006. *La machine à exclure*. Paris: La Découverte.
- Butler, T., Savage, M. (eds.) 1995. *Social Change and the Middle Classes*. London: UCL Press.
- Cadion, P. 2007. *Le virage social de l'éducation*. Paris: Harmattan.
- Capron, G. (ed.) 2006. *Quand la ville se ferme*. Paris: Édition Bréal.
- Cartier, M., Coutant, I., Masclet, O., Siblot, Y. 2008. *La France des „petits-moyens“*. Paris: La Découverte.
- Castel, R. 2005. Devenir de l'État providence et travail social. In: J. Ion (ed.), *Le travail social en débat(s)*. Paris: La Découverte.
- Castel, R. 2009. *La montée des incertitudes*. Paris: Seuil.
- Castel, R., Haroche, C. 2001. *Propriété privée, propriété sociale, propriété de soi*. Paris: Fayard.
- Castells, M. 1989. *The Informational City*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Cingolani, P. 2006. *La précarité*. Paris: P.U.F.
- Clark, T., Lipset, S. 1991. Are Social Classes Dying? *International Sociology*, 6 (4), 397–410.
- Coleman, J. 1988. Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, vol. 94, 95–120.
- Coleman, J. S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Belknap Press.
- Collins, R. 1979. *The Credential Society. An Historical Sociology of Education and Stratification*. New York: Academic Press.
- Dahrendorf, R. 1959. *Klassen und Klassenkonflikt in der industriellen Gesellschaft*. Wiesbaden: Gabler.
- Donzelot, J. 2009. *La ville à trois vitesses*. Paris: Éditions de la Villette.
- Dubet, F. 2009. *Le travail des sociétés*. Paris: Seuil.
- Dubet, F., Martucelli, D. 1998. *Dans quelle société vivons-nous?* Paris: Seuil.
- Elias, N., Scotson, J. L. [1965] 1997. *Logiques de l'exclusion*. Paris: Fayard.

- Engdahl, F. W. 2009. *Der Untergang des Dollar-Imperiums. Die verborgene Geschichte des Geldes und die geheime Macht des Money Trusts*. Rottenburg: Kopp Verlag.
- Esping-Andersen, G. (ed.) 1993. *Changing Classes: Social Stratification in Postindustrial Europe and North America*. London: Sage.
- Esping-Andersen, G. 1999. *Social Foundations of Postindustrial Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Etzioni-Halevy, E. 1993. *The Elite Connection*. Cambridge: Polity Press.
- Farrachi, A. 2007. *Petit lexique d'optimisme officiel*. Paris: Fayard.
- Filoché, G. 2008. *Salariés, si vous saviez...* Paris: La Découverte.
- Fitoussi, J.-P., Laurent, E., Maurice, J. 2004. *Ségrégation urbaine et intégration sociale*. Paris: CAE.
- Fitoussi, J.-P., Rosanvallon, P. 1996. *Le nouvel âge des inégalités*. Paris: Seuil.
- Florida, R. 2002. *The Rise of the Creative Class*. New York: Basic Books.
- Foster, J. B., Magdoff, F. 2009. *Velká finanční krize. Příčiny a následky*. Všeň: Grimmus.
- Gaggi, M., Narduzzi, E. 2006. *La fin des classes moyennes*. Paris: Éditions Liana Levi.
- Gaulejac, V. de. 2005. *La société malade de la gestion*. Paris: Seuil.
- Goldthorpe, J. H. 1982. On the service class. Its formation and future. In: A. Giddens, G. Mackenzie (eds.), *Social Class and the Division of Labour*. Cambridge: Cambridge University Press, s. 162–185.
- Goldthorpe, J. H. 1995. The Service Class Revisited. In: T. Butler, M. Savage (eds.), *Social Change and the Middle Classes*. London: UCL Press.
- Granovetter, M. 1973. The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, vol. 78, no. 6, 1360–1380.
- Guibert, P., Mergier, A. 2006. *Le descenseur social*. Paris: Plon.
- Guillemard, A.-M. 2008. *Où va la protection sociale?* Paris: P.U.F.
- Hamnett, Ch. 1996. Social Polarisation, Economic Restructuring and Welfare State Regimes. *Urban Studies*, vol. 33, no. 8.
- Hamnett, Ch. 1998. Social Polarisation, Economic Restructuring and Welfare State Regimes. In: D. Musterd, W. Ostendorf (eds.), *Urban Segregation and the Welfare State. Inequality and Exclusion in Western Cities*. London & New York: Routledge.
- Hamnett, Ch. 2001. Social Segregation and Social Polarization. In: R. Paddison (ed.), *Handbook of Urban Studies*. London: Sage Publications.
- Harrington, M. 1962. *The Other America: Poverty in the United States*. New York: Macmillan.

- Hartmann, M. 2002. *Der Mythos von den Leistungseliten*. Frankfurt & New York: Campus Verlag.
- Hartmann, M. 2007. *Eliten und Macht in Europa*. Frankfurt & New York: Campus Verlag.
- Hobsbawm, E. 1996. La middle classe anglaise. In: J. Kocka (ed.), *Les bourgeoisies européennes au XIX^e siècle*. Paris: Belin.
- Husson, M. (ed.) 2006. *Travail flexible, salariés jetables*. Paris: La Découverte.
- Chauvel, L. 2001. Le retour des classes sociales? *Revue de l'ORCE* 79, Octobre, 315–359.
- Chauvel, L. 2002a. *Le destin des générations. Structure sociale et cohortes en France au XX^e siècle*. Paris: P.U.F.
- Chauvel, L. 2002b. Pouvons-nous (de nouveau) parler des classes sociales? In: J. Lojkin (ed.), *Les sociologies critiques du capitalisme*. Paris: P.U.F.
- Chauvel, L. 2006. *Les classes moyennes à la dérive*. Paris: Seuil.
- Chevalier, L. [1958] 2002. *Classes laborieuses et classes dangereuses*. Paris: Perrin.
- Ion, J. (ed.) 2005. *Le travail social en débat(s)*. Paris: La Découverte.
- Katrňák, T. 2005. *Třídní analýza a sociální mobilita*. Brno: CDK.
- Keller, J. 2004. *Dějiny klasické sociologie*. 1. vydání. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).
- Keller, J. 2007a. *Sociologie organizace a byrokracie*. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).
- Keller, J. 2007b. *Teorie modernizace*. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).
- Keller, J. 2009. *Nejistota a důvěra*. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).
- Keller, J., Tvrdý, L. 2008. *Vzdělanostní společnost? Chrám, výťah a pojišťovna*. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).
- Kempf, H. 2007. *Comment les riches détruisent la planète*. Paris: Seuil.
- Klvačová, E., Malý, J., Mráček, K., Dostálová, I. 2008. *Fenomén dobývání renty a jeho vliv na české veřejné finance*. Praha: Professional Publishing.
- Kokoreff, M., Rodriguez, J. 2004. *La France en mutations. Quand l'incertitude fait société*. Paris: Payot.
- Kosík, K. 2004. *Poslední eseje*. Praha: Filosofia.
- Lash, S., Urry, J. 1987. *The End of Organized Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Lash, S., Urry, J. 1994. *Economies of Signs and Space*. London: Sage.
- Laville, J.-L. 2005. *Sociologie des services*. Paris: Éditions Erès.
- Lenoir, R. 1974. *Les exclus. Un Français sur dix*. Paris: Seuil.
- Lever, W. F. 2001. The Post-fordist City. In: R. Paddison (ed.), *Handbook of Urban Studies*. London: Sage Publications.

- Lévy, C. 2003. *Vivre au minimum. Enquête dans l'Europe de la précarité*. Paris: La Dispute.
- Lewis, O. 1966. The Culture of Poverty. *Scientific American*, October, vol. 213, no. 4, 19–25.
- Liessmann, K. P. [2006] 2008. *Teorie nevzdělanosti*. Praha: Academia.
- Lipietz, A. 1998. *La société en sablier*. Paris: La Découverte.
- Lipovetsky, G. 2006. *Le bonheur paradoxal. Essai sur la société d'hyperconsommation*. Paris: Gallimard. (Česky: *Paradoxní štěstí*. 2007. Praha: Prostor.)
- Lockwood, D. 1995. Marking out the middle classes. In: T. Butler, M. Savage M. (eds.), *Social Change and the Middle Classes*. London: UCL Press.
- Lojkine, J. (ed.) 2002. *Les sociologies critiques du capitalisme*. Paris: P.U.F.
- Lojkine, J. 2005. *L'aideu à la classe moyenne*. Paris: La Dispute.
- Mackert, J. (Hrsg.) 2004. *Die Theorie sozialer Schliessung*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Mallet, S. 1963. *La Nouvelle classe ouvrière*. Paris: Le Seuil.
- Marcuse, P. 1993. What's New About Divided Cities? *International Journal of Urban and Regional Research*, 17 (3), 355–365.
- Marcuse, P. 1997. The enclave, the citadel, and the ghetto. *Urban Affairs Review* 33 (2), 228–264.
- Marshall, T. H., Bottomore, T. 1992. *Citizenship and Social Class*. London: Pluto Press.
- Marzano, M. 2008. *Extension du domaine de la manipulation. De l'entreprise à la vie privée*. Paris: Bernard Grasset.
- Maurin, É. 2009. *La peur du déclassement. Une sociologie des récessions*. Paris: Seuil 2009.
- Mead, L. M. 1986. *Beyond Entitlement. The Social Obligations of Citizenship*. New York: The Free Press.
- Mendras, H. 1980. *La Sagesse et le désordre*. Paris: Gallimard.
- Mendras, H. 1988. *La Seconde Révolution française: 1965–1984*. Paris: Gallimard.
- Mendras, H., Forsé, M. 1983. *Le Changement social, tendances et paradigmes*. Paris: Armand Colin.
- Mills, Ch. W. [1956] 1966. *Mocenská elita*. Praha: Orbis.
- Mollenkopf, J. H., Castells, M. 1991. *Dual City. Restructuring New York*. New York: Russell Sage Foundation.
- Murphy, R. 1988. *Social Closure. The Theory of Monopolization and Exclusion*. Oxford: Clarendon Press.
- Murray, Ch. [1984] 1998. *Příliš mnoho dobra. Americká sociální politika 1950–1980*. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).

- Newman, K. S. 1988. *Falling from Grace. The Experience of Downward Mobility in the American Middle Class*. New York: Random House.
- Newman, O. 1972. *Defensible Space*. New York: Macmillan.
- Nisbet, R. 1959. The Decline and Fall of Social Class. *Pacific Sociological Review* 2 (1), 11–28.
- Offe, C. 1985. *Disorganized Capitalism. Contemporary Transformations of Work and Politics*. Cambridge: Polity Press.
- Osterman, P. 1999. *Securing Prosperity. The American Labor Market. How It Has Changed and What to Do about It*. Princeton: Princeton University Press.
- Pakulski, J., Waters, M. 1996. *The Death of Class*. London: Sage Publications.
- Paquot, T. 2009. *Ghetto de riches. Tour du monde des enclaves résidentielles sécurisées*. Paris: Perrin.
- Pareto, V. 1926. *Les Systèmes Socialistes*. 2 dily, 2. vydání. Paris: Marcel Giard.
- Parkin, F. (ed.) 1974. *The Social Analysis of Class Structure*. London: Tavistock.
- Parkin, F. 1979a. *Marxism and Class Theory. A Bourgeois Critique*. London: Tavistock.
- Parkin, F. 1979b. Social Stratification. In: T. Bottomore, R. Nisbet (eds.), *A History of Sociological Analysis*. London: Heinemann.
- Parkin, F. 2004. Strategie sozialer Schliessung und Klassenbildung. In: J. Mackert (Hrsg.), *Die Theorie sozialer Schliessung*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Paugam, S. 2005. *Les formes élémentaires de la pauvreté*. Paris: P.U.F.
- Paugam, S. [2000] 2007. *Le salarié de la précarité*. Paris: P.U.F.
- Petrusek, M. 2006. *Společnosti pozdní doby*. Praha: Sociologické nakladatelství (SLON).
- Peugny, C. 2009. *Le Déclassement*. Paris: Bernard Grasset.
- Pfefferkorn, R. 2007. *Inégalités de classes, rapports de sexes*. Paris: La Dispute.
- Pinçon, M., Pinçon-Charlot, M. 1997. *Voyage en grande bourgeoisie*. Paris: P.U.F.
- Pinçon, M., Pinçon-Charlot, M. 1999. *Nouveaux patrons, nouvelles dynasties*. Paris: Calman-Lévy.
- Pinçon, M., Pinçon-Charlot, M. 2003. *Sociologie de la bourgeoisie*. Paris: La Découverte.
- Pinçon, M., Pinçon-Charlot, M. [1998] 2006. *Grandes fortunes. Dynasties familiales et formes de richesse en France*. Paris: Payot.
- Pinçon, M., Pinçon-Charlot, M. 2007. *Les Ghettos du Gotha. Comment la bourgeoisie défend ses espaces*. Paris: Seuil.

- Ponthieux, S. 2006. *Le capital social*. Paris: La Découverte.
- Poulantzas, N. 1974. *Les Classes sociales dans le capitalisme aujourd'hui*. Paris: Seuil.
- Putnam, R. D. 2000. *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*. New York: Touchstone Book.
- Quatrepoint, J.-M. 2008. *La Crise globale. On achève bien les classes moyennes, et on n'en finit pas d'enrichir les élites*. Paris: Fayard.
- Rambach, A., Rambach, M. 2001. *Les intellos précaires*. Paris: Fayard.
- Rambach, A., Rambach, M. 2009. *Les nouveaux intellos précaires*. Paris: Stock.
- Reich, R. B. [1991] 1995. *Dílo národů*. Praha: Prostor.
- Reich, R. B. [2000] 2003. *V pasti úspěchu. Diagnóza kapitalismu 21. století*. Praha: Prostor.
- Rosanvallon, P. 1995. *La nouvelle question sociale*. Paris: Seuil.
- Rosenthal, N. H. 1985. The shrinking middle class: myth or reality? *Monthly Labor Review*, March, 3–10.
- Rothkopf, D. [2008] 2009. *La Caste*. Paris: Éditions Robert Lafont.
- Saint Victor, J. 2009. *Il faut sauver le petit-bourgeois*. Paris: P.U.F.
- Sassen, S. [1991] 2001. *The Global City*. New York, London, Tokyo, Princeton: Princeton University Press.
- Sassen, S. 2007. *La globalisation. Une sociologie*. Paris: Gallimard.
- Shaw, D., V. 2001. The Post-Industrial City. In: R. Paddison (ed.), *Handbook of Urban Studies*. London: Sage Publications.
- Schor, J. B. 1992. *The Overworked American*. New York: Harper Collins.
- Sklair, L. 2001. *The Transnational Capitalist Class*. Oxford: Blackwell.
- Taylor-Gooby, P. 2004. *New Risks, New Welfare. The Transformation of the European Welfare State*. New York: Oxford University Press.
- Thomas, H. 1997. *La production des exclus*. Paris: P.U.F.
- Tocqueville, A. 2003. *Starý režim a revoluce*. Praha: Academia.
- Touraine, A. 1969. *La société post-industrielle*. Paris: Éditions Denoël.
- Turner, B. S. 1988. *Status*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Van Kempen, E. T. 1994. The Dual City and the Poor: Social Polarisation, Social Segregation and Life Chances. *Urban Studies*, vol. 31, no. 7, 995–1015.
- Vanoni, D., Robert, Ch. 2007. *Logement et cohésion sociale*. Paris: La Découverte.
- Wacquant, L. 1999. *Les prisons de la misère*. Paris: Raison d'Agir.
- Wacquant, L. 2004. *Punir les pauvres. Le nouveau gouvernement de l'insécurité sociale*. Marseille: Agone.

- Wacquant, L. [2005] 2007. *Parias urbains. Ghetto, banlieus, État*. Paris: La Découverte.
- Wagner, A.-C. 1998. *Les nouvelles élites de la mondialisation. Une immigration dorée en France*. Paris: P.U.F.
- Wagner, A.-C. 2007. *Les classes sociales dans la mondialisation*. Paris: La Découverte.
- Warner, W. L., Lunt, P. S. 1941. *The Social Life of a Modern Community*. New Haven: Yale University Press.
- Warner, W. L., Lunt, P. S. 1942. *The Status System of a Modern Community*. New Haven: Yale University Press.
- Weber, M. [1921] 1972. *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Wilson, W. J. 1987. *The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass and Public Policy*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Wyss, K. 2007. *Workfare. Sozialstaatliche Repression im Dienst des globalisierten Kapitalismus*. Zürich: Edition 8.

Jmenný rejstřík

A

Abercrombie, Nicholas 121
Alliot-Marie, Michèle 80, 135
Avenel, Cyprian 98

B

Banfield, Edward 99
Baudelot, Christian 58, 92, 119
Bauman, Zygmunt 53, 157
Beck, Ulrich 66, 147, 159–160
Bell, Daniel 14–18, 46, 121, 130, 184
Bidou-Zachariasen, Catherine 119
Bihr, Alain 44–46, 50, 97, 160, 165–166, 169, 190
Boltanski, Luc 41, 161, 171
Bouffartigue, Paul 122
Bourdieu, Pierre 119, 123, 141, 145, 148, 164, 166, 183
Bresson(ová), Maryse 23
Burgi, Noelle 27

C

Castel, Robert 24, 29–30, 95, 147–148, 150–153, 159, 162, 171–172
Castells, Manuel 35, 184–186, 188
Cingolani, Patrick 96, 172
Coleman, James 164–165
Collins, Randall 17, 136, 140
Crozier, Michel 33

D

Dahrendorf, Ralf 120, 178
Donzelot, Jacques 181–183
Dubet, François 93, 95, 157, 191
Durkheim, Emile 156, 160

E

Ehrenreich(ová), Barbara 121
Ehrenreich, John 121
Elias, Norbert 192, 194
Engdahl, William 38
Esping-Andersen, Gosta 22
Estabiet, Roger 58, 92, 119
Etzioni-Halevy, Eva 62, 79

F

Filoché, Gérard 22, 25, 27, 50, 91–92
Fitoussi, Jean-Paul 40
Friedberg, Erhard 33

G

Gaggi, Massimo 55–57, 61
Gaulejac, Vincent de 23, 26, 28, 33, 37, 79, 155, 161–162
Giddens, Anthony 121
Goldthorpe, John 120–122, 131, 141, 179
Gouldner, Alvin 121
Granovetter, Mark 167, 182

H

Hamnett, Chris 19, 22, 184–185
Harrington, Michael 168
Hartmann, Michael 19, 22, 54, 79, 81–83, 145
Hobsbawm, Eric 118
Husson, Michel 19–20, 29, 37

Ch

Chauvel, Louis 19, 33, 58, 93, 96, 130, 133–134, 136, 177
Chiapello, Eve 41, 161, 171

I

Inglehart, Ronald 157
Ion, Jacques 153

K

Katrňák, Tomáš 122
Keller, Jan 33, 46–47, 49, 53, 163
Kempf, Hervé 19, 62, 191
Krueger(ová), Anne 49

L

Lash, Scott 34, 120, 184
Laville, Jean-Louis 31
Lenoir, René 168
Lever, William 30
Lévy, Catherine 41–43
Lewis, Oscar 98–99, 108

Liessmann, Konrad Paul 34, 47–49, 51
Lipietz, Alain 20–21, 26, 57, 83, 102, 130, 135,
179–180, 190
Lipovetsky, Gilles 98, 157
Lockwood, John 131
Lojkine, Jean 81, 92, 95, 131–132, 135, 169

M

Mackert, Jürgen 16
Mallet, Serge 119, 121
Marcuse, Peter 87, 103, 172, 187
Marshall, Thomas H. 15, 128
Martucelli, Danilo 93, 95
Marx, Karl 117, 126, 138, 156, 173–174, 191, 198
Marzano, Michele 153, 161
Mead, Lawrence M. 43
Mendras, Henri 92, 119, 130
Mills, Charles Wright 34, 62–63, 65–68, 72,
75–76, 181
Mosca, Gaetano 63, 65
Murphy, Raymond 16, 136, 138–143
Murray, Charles 99–100, 106
Myrdal, Gunnar 89

N

Narduzzi, Edoardo 55–57, 61
Newman(ová), Katherine 30, 59–61, 130
Newman, Oscar 86

O

Offe, Claus 34

P

Pakulski, Jan 15, 94, 122–123, 128, 135, 137
Paquot, Thierry 87–88, 105
Pareto, Vilfredo 49, 63–64, 138
Parkin, Frank 16, 136–137, 140, 143, 178
Paugam, Serge 96, 148–150, 167
Petrusek, Miloslav 14
Peugny, Camille 59, 188
Pfefferkorn, Roland 97, 190
Pinçon, Michel 62–63, 71–78, 84–86, 88, 177, 187
Pinçon-Charlot, Monique 62–63, 71–78, 84–86,
88, 177, 187
Poulantzas, Nicos 119, 121
Putnam, Robert 166

Q

Quatrepoint, Jean-Michel 37, 53, 57

R

Rambach(ová), Anne 52
Rambach(ová), Marine 52
Reich, Robert 27–29, 37, 51, 54–55, 63, 68–69,
98, 117, 131, 173, 180–181
Renner, Karl 120
Rosanvallon, Pierre 40, 156, 158, 160
Rothkopf, David 12, 21–22, 32, 63, 69–70

S

Saint Victor, Jacques de 36, 39, 62, 125, 131, 133,
177, 189
Sassen(ová), Saskia 32, 55, 183–185
Schor(ová), Juliet 26
Sklair, Leslie 79

T

Thomas, Hélène 168
Tocqueville, Alexis de 197
Touraine, Alain 14–18, 46, 130, 141, 169, 184
Tullock, Gordon 49
Turner, Bryan 127, 129

U

Urry, John 34, 120–121, 184

V

Vanoni, Didier 101, 189

W

Wacquant, Loïc 19, 23, 41, 90, 100, 103–115,
161, 169–171, 177, 187
Wagner(ová), Anne-Catherine 54, 80, 84, 177
Warner, William L. 174–176, 178, 187, 191
Waters, Malcolm 15, 94, 122–123, 128, 135, 137
Weber, Max 51, 61, 117, 126, 138, 156, 173, 178,
191–192, 197
Wilson, William 89
Wright, Erik O. 122, 179
Wyss, Kurt 45

Věcný rejstřík

D

deindustrializace 31, 101
deklasování 61, 89–116, 124–125, 175, 177, 187
dělníci 15, 19–20, 26, 52, 54, 56, 60, 81–82,
90–96, 99, 102, 104, 113, 117–119, 122–124,
126, 131, 133, 135, 137–139, 157, 173, 175,
178–182, 186, 189–191, 193–194, 198
dělnická třída 15, 56, 89, 91–92, 95, 119, 121,
137, 139, 184, 186, 194
delokalizace 25

E

elita 11, 17, 22, 40, 48, 50–52, 62–70, 85–86,
106, 113–114, 119, 125, 129, 139, 141–144,
158–160, 165, 167, 174–175, 177, 180, 184,
186–187, 192–198
elita diskrétní 63, 67, 70–80, 84–85, 124, 127, 129,
142, 158–159, 174, 187–188, 192, 194, 197
elita pomocná 63, 67–69, 74–75, 78–85, 124,
129, 141–142, 187–188, 192, 194–195, 197

F

flexibilizace 24–26, 113, 130
formální organizace 27, 29–30, 32–33, 62–63,
65–66, 72, 121–122, 176, 195–196

G

gender (genderový) 21, 93, 95, 121–123,
137–138, 140, 185
gentrifikace 172, 188
ghetto 13, 86, 99–100, 103–109, 111–112, 190, 198
globalizace 20, 24, 30–31, 53–61, 65, 68, 76, 79,
103, 153, 160, 180, 183–184, 186–187,
191, 197

H

hyperghetto 105–106, 108

Ch

chudoba 9, 14, 18, 26, 41, 44, 50, 61, 83, 89, 94,
96, 98–100, 102, 104–106, 108–117, 126,
145–146, 148, 152, 168–171, 180, 186,
190, 195

chudoba diskvalifikující 149–150

chudoba integrující 149–150

chudoba marginální 149–150

I

ideologie 18, 33, 43, 45, 47, 52, 77, 81–82, 99,
119, 128, 140–141, 193–194
individualismus 51, 60, 77, 88, 98, 126, 128–129,
142, 147, 156, 158, 162, 194
individuálizace 9, 11, 29, 113, 124–129, 142, 145,
153, 155–163, 181, 187, 193–194

K

kapitál 18–21, 26, 29, 34–35, 37–39, 44–45,
51, 53–54, 65–66, 68, 71, 75, 79, 85, 92,
120–121, 124, 126, 134, 140–141, 171,
177–178, 180, 187, 190, 192
kapitál kulturní 9, 71, 73, 85, 132, 139, 141, 166
kapitál lidský (*human capital*) 81, 107, 142, 155,
165–167
kapitál sociální 9, 71–73, 76, 163–167, 183
kapitál symbolický 9, 71, 74, 84–85
kasta 11, 62–89, 174, 191–192
komunita 85, 87–88, 103, 106, 164, 176
komunita chráněná (*gated community*), též opev-
něná, strážená 86–88, 188, 198

L

learnfare 44

M

manažer, manažeři 17, 19–21, 23, 26, 30, 35, 40,
48, 54, 60, 68–70, 78–79, 81–84, 91, 120,
131, 137, 153–155, 161, 177–178, 184, 186
marginalita 152, 163, 169
meritokracie 17, 187
mobilita 10–11, 33, 54, 58, 80–81, 84, 93, 98,
103, 106, 123, 126–127, 133, 176, 181–182
modernita 9–10, 12–13, 18, 28–30, 33–34, 46, 65,
136, 147, 158, 176, 192
modernizace, modernizační 33–34, 44, 85, 135,
143, 155, 168, 193–194

N

neplnohodnotné formy práce/zaměstnání, neplnohodnotné pracovní smlouvy/kontrakty, neplnohodnotná práce (prekarizace) 13, 20, 22–26, 29, 35, 41–43, 91, 95–98, 101–102, 111, 113, 124, 130–131, 146, 150–151, 155, 159, 165, 168, 170–171, 180, 184–185, 191, 194–196

nerovnost 9–14, 18–22, 27–33, 40–41, 59, 62, 83, 85, 92–94, 114, 117–118, 122, 128, 136–140, 143, 154, 156, 160, 164–166, 171–173, 179, 181, 185

nesouměřitelnost 9–12, 20, 27–33, 62–64, 67–68, 85, 94, 109, 134, 136, 143, 145, 166, 172, 179

nezaměstnanost 19, 26–27, 41–43, 45–46, 58, 60, 92, 95–102, 105–106, 113–114, 131, 133, 145–146, 148, 150, 155–156, 159, 168, 171, 182, 190

nižší střední vrstvy 60, 95–96, 125, 133, 175–176, 180, 189–190, 194, 196, 198

nová sociální rizika 32, 34, 42, 128, 145–155, 160, 163, 166

P

past chudoby 46, 94, 100

penální stát 13

podtřída (*underclass*) 89–90, 96, 108–109, 115, 124, 135, 168, 174, 181, 185, 190–191, 194, 198

postmoderna, postmoderní 9, 12, 121, 123, 129, 156–158, 163, 169, 173, 183, 185

pracující chudí, chudoba 23, 26–27, 41, 43, 61, 146–147, 170

prekariát 90

proletariát služeb 15, 21–22, 91, 94, 189

R

rallyes 75, 77

S

segregace, segregací 13, 63, 75, 86, 103–104, 172, 183, 198

servisní třída 51, 120–125, 131, 136–144, 180, 184, 193, 195–196

sítě 28–32, 51, 62, 72, 76, 128, 131, 150, 153, 167, 183

sociálně vyloučení (exkludování) 59, 89, 95, 142, 145, 156, 168–169, 171

sociální práva 10, 15, 18, 29, 44, 83, 95, 111, 121, 128–129, 136–137, 147–148, 158–160, 195, 198

sociální rizika 34, 42, 128, 146–147, 155, 166; viz též nová sociální rizika

sociální stát 10, 13, 15, 19, 21–23, 26, 34–35, 40–46, 50, 57, 59, 89, 92, 94, 96, 99–100, 105, 113, 115–118, 120, 122, 127–129, 135, 138, 143, 145, 147–148, 151, 154–155, 161, 170–172, 184, 189, 192, 194, 198

sociální stratifikace, stratifikace 11–12, 53, 119, 123, 139, 174–179, 191

společnost postindustriální 13–35, 46–47, 55, 60, 90, 94, 102, 105, 130–137, 148, 169–170, 173, 175, 179–181, 183–185, 190–199

společnost průmyslová 13–14, 17, 19, 31, 55, 65, 90, 94, 105, 132, 137, 149, 174, 179, 184, 186

společnost služeb 17, 20, 30–31, 55, 90–91, 130, 132, 185

společnost vzdělání (vzdělanostní) 50–52, 58, 132, 194

společnost zaměstnání 10, 22–27, 29, 92, 151, 154, 159, 176–177

statusová skupina 51, 124–129, 133, 158–160, 164–165, 167, 174, 176, 188–189, 191–195, 198

stav, stavovský 11, 51, 121, 126–127, 156, 197

střední vrstvy 11, 17, 30, 39–40, 51–52, 55–59, 61, 86, 91–96, 101, 104, 113, 117–125, 127, 129–130, 132–136, 139, 141–143, 160, 163, 165, 177, 180–182, 185–191, 193–199

subdodavatelé 20, 26, 29, 31–34, 196

suburbanizace 111, 198

T

teorie (sociálního) uzavírání 16–17, 127, 136–144, 191

trh práce 19, 21, 23–24, 30–31, 42–43, 47, 51–52, 89, 95–102, 108, 113–114, 126, 132, 135, 138–139, 147, 151, 162, 168–171, 173, 182, 185, 188, 190, 194

třída 9, 11, 15–16, 54, 62, 67, 69–71, 76–79, 81, 84, 93–95, 117–124, 126, 128, 130, 136–139, 156, 158, 163, 172–179, 181, 186, 188, 191–192, 198; viz též dělnická třída, podtřída, servisní třída

U

uzurpace 136–137, 139, 142–143

V

vykořisťování 15, 17, 123, 137–139, 148, 166, 169, 171, 174, 176, 198

W

workfare 44–45, 113, 171

Vydalo **SOCIOLOGICKÉ NAKLADATELSTVÍ (SLON)**, Praha 2010.
Vydání první.

Ediční řada *Studie*, 64. svazek. Redigují Miloš Havelka, Jiří Ryba a Alena Miltová.
Odpovědná redaktorka Alena Miltová.

Návrh obálky, grafická úprava a sazba studio Designiq.
Vytiskla tiskárna Aleš Zápotocký – az servis, Mendíků 9, Praha 4.

Adresy vydavatelů:
Alena Miltová, Rabyňská 740/12, Praha – Kamýk.
Jiří Ryba, U Národní galerie 469, Praha – Zbraslav.

Adresa nakladatelství:
Jilská 1, 110 00 Praha 1
slon@slon-knihy.cz
www.slon-knihy.cz

Práce se zabývá proměnami sociální struktury dnešní společnosti. Autor hájí tezi, podle níž společnost přechází od pouhé nerovnosti k naprosté nesouměřitelnosti. Tuto tezi dokládá na řadě údajů a sleduje procesy, které tuto proměnu způsobují. Podává charakteristiku tří sociálních světů (elita, střední vrstvy, deklasovaní), které se od sebe prudce vzdalují a žijí v nesouměřitelných podmínkách. Zároveň je v knize popsáno, jakými způsoby společenské vědy zakrývají přechod od nerovnosti k nesouměřitelnosti. V této souvislosti autor analyzuje například pojmy sociální kapitál, sociální vyloučení a nová sociální rizika. Propojuje teorie sociální stratifikace, sociologie města, sociologie organizace a některých dalších disciplín a ukazuje, jakou hrozbu představuje sociální nesouměřitelnost pro demokracii a pro budoucnost otevřené společnosti.

- V čem se liší diskrétní elita od elity pomocné?
- Je postavení privilegovaných vrstev zdůvodněno jejich schopnostmi a výkonem?
- Proč jsou střední vrstvy zvyklé hájit zájmy někoho jiného?
- Kam zmizeli dělníci?
- Jak se stalo, že společnost se podobá přesýpacím hodinám?
- Proč si nikdo nepřeje naprosté zrušení sociálního státu?
- Co je to prekariát?
- Proč se úspěšní stahují do opevněných komunit?
- V čem spočívá arogance financí?
- Proč se elita chová kolektivisticky, zatímco ti pod ní jsou individualisté?
- Kdy přechází stát sociální ve stát trestající?

Jan Keller (*1955) vystudoval dějepis a sociologii na filozofické fakultě v Brně. V současné době vyučuje na Ostravské univerzitě. Je autorem řady knih, z poslední doby jsou to např. *Teorie modernizace* (2007), *Vzdělanostní společnost? Chrám, výtah a pojišťovna* (s L. Tvrdým, 2008) a *Nejistota a důvěra aneb K čemu je modernitě dobrá tradice* (2009). Působí též jako publicista. Během posledních deseti let uveřejnil na 500 komentářů a delších textů, převážně v deníku *Právo* a v literární příloze tohoto deníku *Salon*.

ISBN 978-80-7419-031-5



9 788074 190315