

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 nevyšimají si nových prvků ve způsobech jejich legitimizace.

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 spjitých pyramid formálních organizací – velkých firem, státní správy a armády.

Některá novější pojednání o elitách před nás opětovně staví problém jejich vymezení. Budťo 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 nepřerušované 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 jejímu vyježdění 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“.<sup>76</sup>

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 ojedinelé, 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 nebyvají 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).

<sup>76</sup> 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 žití, 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.

*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 souperit 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.<sup>73</sup>

Nejde zdaleka jen o to, že se vyhraňuje globální světová elita.<sup>74</sup> 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 prostředích 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.<sup>75</sup> Proto

<sup>73</sup> Teorie elit rozděluje společnost na vládnoucí menšinu a ovládanou většinu. O nástin koncepcce, 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. Její 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.

<sup>74</sup> 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 přímým ze zaměstnání vrátila dokonale 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 dolarů, což se rovná sumě dluhů všech rozvojových zemí (Kempf 2007: 62).

<sup>75</sup> Jen ojedinelé 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,

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 Vilfréda 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 činorodými 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 citlivější 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 jejich 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 hříbitovem 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 Machiaveliho.

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 vydlít 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 přehlídí, 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 sebenedochopnější.

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 „boháci 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).<sup>77</sup>

<sup>77</sup> První skutečně velké americké majetky vznikly v době občanské války a jako následek všestranné korupce, která, jak se zdá, provází každou americkou válkou (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 funkci 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 mědi 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 kvality jako spíše oslavou báječnosti elity jako takové.<sup>78</sup> Jakmile kdokoliv z nich chvilu 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 nejmodernějších 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 jedině, oč skutečně usilují, je jejich osobní prospěch. Libují si v hezkých řečech a prázdných frázích.<sup>79</sup> 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).<sup>80</sup>

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

<sup>79</sup> Myšlení méně kvalitních lidí dovede z ohromnou důležitostí produkovat prázdné fráze. Mlhavost liberálního krasofrečnění a tracionality konzervativního smýšlení se staly uznávanými principy (Mills 1966: 422).

<sup>80</sup> Podle Millsa je tato blízkost úspěchu a nečestnosti velkou logikou: „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 dvourvrstevnatost, ty se však pohybují spíše v rovině klasického dělení privilegovaných vrstev na rodově ukotvenou honoraci a nově přichozí 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. Náznačky 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 kontinuitní 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 vlastních velkých korporacích, 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 pochopeň, 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 světlenou vrstvu. Hovoří pak o ní jako o vrstvě se silně vyvinutým vědomím třídní sounáležitosti (Mills 1966: 47).<sup>81</sup>

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

<sup>81</sup> U této vrstvy, respektive u její nejbohatší části – finančních magnátů, zjišťuje Mills vysokou míru seberekultace: „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 státům podporovaného průmyslu a obchodu. Zvláštní část této nově zbohatlé vrstvy tvoří špičkoví manažeři. Jejich postavení je svým způsobem bezpečnější než postavení vlastníků.<sup>82</sup>

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 priority 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 nejvyšší schopnosti“. Těmito dary jsou nápady a schopnost inovovat. Čím více toho Reich tají o elitě moci, tím více pozornosti věnuje elitě výkonu.

<sup>82</sup> „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.<sup>83</sup>

Reich se neobává, že by si tyto lidé podmanili zbytek společnosti. Mnohem více mu vadí, že se od americké společnosti odtrhli a realizují se individuálně, napojení 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.<sup>84</sup>

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 příjmem 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 nejmocnějších lidí, jejichž jmenný seznam sice lze sestavit, není to však příliš užitečné, protože členové této skupiny globálních vládců se poměrně rychle obměňují. Výrazně stálější 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“.

<sup>83</sup> 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, redaktori, novináři, hudebníci, producenti, univerzitní profesori (Reich 1995: 200).

<sup>84</sup> Symboličtí analyticiové možná nebudou schopni vytvořit si nápady a postoje společenské odpovědnosti bez silných vazeb a loajality, které by přesahovaly rámec rodiny a přátel. Stanou se světoobčany, avšak ne- příjmom, dokonce ani neuznávají žádné závazky, které běžné z členství v obci vyplývají (Reich 1995: 342).

Kromě finančníků patří do světové elity šéfové významných států, horní manažeri velkých korporací, patroni tisku, ředitelé technologicky nejvyspělejších firem, ropní magnáti, manažeri 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 mafianů. V průměru jde o jednoho člověka z milionu (Rothkopf 2009: 16).<sup>85</sup>

Rothkopf se ve svém výčtu mocných zaměřuje především na aktery 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 statutem nebo rodinným původem (Rothkopf 2009: 95).

Právě upření pozornosti na globální firmy, které sice kontroly stále větší podíl světové produkce a světového financnictví, ale jejich vedení se poměrně rychle obměňuje, vede Rothkopfa 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 „supertrídě“ 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.<sup>86</sup>

<sup>85</sup> Na základě své evidence podává Rothkopf následující údaje o složení globální kasty privilegovaných. Podle pohledu v ní jednoznačně dominují muži, žen je mezi vládci světa pouhých 6 %. Průměrný věk těchto lidí činí 58 let. Většinou se narodili v dekáde 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 financnictví (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 sboru mocných zařadil také prominentní členy mafie a organizovaného zločinu (2 %). Dvě třetiny příslušníků kasty jsou lidé velmi bohatí. Jejich majetek je v řádu minimálně milionů dolarů (Rothkopf 2009: 272).

<sup>86</sup> V roce 1934 mluvil Édouard Daladier, že veškerá francouzská politika a hospodářství jsou ovládnány 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 bankovním oboru. Také v oblasti těžby, velkého průmyslu a velkého obchodu. Slabost pro šlechtické tituly příslušníky majetkové elity nikdy neopustila. 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.<sup>87</sup>

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. Zbylé 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).

<sup>87</sup> Francouzi jako celek mají příjmy složené 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 zaneprázdněni. Prakticky všichni 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 neznou, pak jen proto, že jsou sami někam pozváni. Touto formou akumulují a nechávají pracovat svůj sociální kapitál. Při nejrůznějších 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 těžce 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.<sup>88</sup>

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.<sup>89</sup>

V rámci přátelských kroužků a větších klubů může každý člen sítě 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 tomto 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 Všíml 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 sjednat obchody při obědě“ (Mills 1966: 89).

89 Kooptace nových členů významných klubů probíhá tak, že dva kmotři prezentují kandidaturu nově přichozího. Jsou o kandidátovi dopředu dobře informováni, aby se tak předešlo vniknutí něhoho problematického. Proto bývá odmítnutí takto vybraného kandidáta jen zcela výjimečné. Kmotrové jsou osobními garanty nově přichozího 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 mnohamiliónové 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 učiněna, 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 nejrannějších let. Základem je důkladná jazyková kompetence. Proto mívají děti příslušníků staré britské nebo americké elity francouzskou chůvu, děti staré elity francouzské chůvu 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 zamílovat 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. Učci se například rozeznat na první pohled porcelán z Limoges od porcelánu bavorského. Chlapci se věnují nejrůznějším druhům sportů, přičemž výsadní postavení má pólo. Sportem se pěstuje kontrola vůle a těla a je protilemkem na změkčlosti 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. Svě kontakty

nika. Přikupují lesy a vinice ve snaze pořádit 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 zázitky. 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 večírky.<sup>92</sup>

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 spojit 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).<sup>93</sup>

<sup>92</sup> Pořádání nákladnějšího večírku 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).

<sup>93</sup> Pověštil 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 společ-

z mladí 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 jakémkoliv 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 tyto lidé obklopují.

Velkou pozornost věnují etiketě. Už od školních let je výchova v tomto sociálním prostředí vedena s důrazem na kontrolu vystupování, na ovládnutí 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 děláni dojmu.<sup>90</sup>

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 nepřitele – šlechtu. 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.<sup>91</sup>

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 přichozích se brzy diverzifikuje. Vznůstá 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 dekoratérem. K tomu připojují zakoupená umělecká díla, která osvědčují dobrý vkus nového vlast-

<sup>90</sup> 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. Úzkostlivě dodržování etikety jí umožňuje nejen udržovat hranice skupiny navenek, ale také reprodukovat hierarchii uvnitř skupiny (Pinçon, Pinçon-Charlot 2003: 51).

<sup>91</sup> Tato strategie plynule přechází až do poněkud výstředního forem ostentativního konzumu. V hotelích příslušné kategorie jsou pečlivě vedeny katalogy evidující jejich chutě a vkus. Nemůže se tedy přirodit, 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 odpadáji starosti ze služebnictvem. V jejich soukromí letce nesmí chybět helikoptéra. Při pěstování zimních sportů je dopravuje nahoru na sjezdovku.

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. Uspadňuje 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 zvlášť pro ně zřízených nosí vají často školní uniformy kvůli posílení kolektivního ducha a větší disciplíně. Teprve večer se strojí se vši elegancí.<sup>94</sup>

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 sítě 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).

<sup>94</sup> 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.<sup>95</sup>

V desítky 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, již se může zúčastnit kdokoliv, 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 vědí za své postavení mnohem více dědictví než svým osobním zásluhám. V prostředí, kde všichni zdělili 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

<sup>95</sup> 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*. Odpovědní čaj se stává rituálním prvkem sociability a stále více členů diskrétní elity si nechává šit své šaty v Londýně (Pinçon, Pinçon-Charlot 2003: 81). Anglomanie ovšem dnes ustupuje fascinaci Amerikou. Hovořit plynně 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.<sup>96</sup>

Kolektivní charakter jejich pozice a kolektivní vzorec 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 roztržitěny. 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, slycháváme 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 vědčí za své postavení tvrdě 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

<sup>96</sup> Právě to je jedním z důvodů, kvůli kterým jsou „nově zbohatlí“ objektem podezření ze strany starých rodin. Ještě nepodalí důkaz o tom, že jsou schopni tento stav přenést i na další generaci (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.<sup>97</sup>

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.<sup>98</sup>

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 vědčeli za ně podanému výkonu. Věc je v tomto bodě složitější a velká část pomocné elity vědčí za své postavení i jiným faktorům než jen podanému výkonu.

Hlavní rozdíl spočívá v nejistotě a nestabilitě jejich pozice a v podmiňném 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 záviděná. Tato skupina se stále obměňuje, nemá svou vlastní paměť, nezná věčnost, ani není k ničemu pevněji vázána (Gaulejac 2005: 210).

Manažeri 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 jinam, 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.

<sup>97</sup> 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 Evi Etzioni-Halevy (1993), přítomna snaha rozmělnit moc elity a celou ji rozpusť v demokratickém prostředí občanské společnosti.

<sup>98</sup> Horní patra pomocné elity se uplatňují při řízení nadnárodních korporací a jejich lokálních filiálek. 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 reklam). Další 132 korporací je činných ve finančních službách (komerční banky a pojišťovny), 88 korporací podniká v oblastech infrastruktury (telekomunikace, elektrina, plyn, železnice) a 84 korporací v těžebním 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.<sup>99</sup> Zatímco příslušníci staré elity si mohou podle vlastní chuti vybírat mezi zakorěněností 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 otvírají 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 kdekoli 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

<sup>99</sup> 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 řídicí průkaz a zadří opravy elektrospotřebičů. Tým 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 od mala tou nejběžnější věcí. V těchto školách získávají své první mezinárodní kontakty, jen výjimečně se přátelí pouze se svými krajanými.

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.<sup>100</sup>

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.<sup>101</sup>

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.

Přítom 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

<sup>100</sup> 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 ponecháni svému osudu. Jedním slovem, teorie lidského kapitálu skrývá pod povrchem „humanismu“ to nejhorší z elitářských ideologií (Lujkine 2005: 87).

<sup>101</sup> Tyto názory mohli sociologové doslova opsat z výsledků anket pro manažery. Jako zdroje svého úspěchu řídicí pracovníci uvádějí vlastní výkon a plní, 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 uváznou na nižších příčích 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. První 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 sítem 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.<sup>102</sup>

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 práce 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 otevřeně k rovnému úspěchu pro potomky všech sociálních vrstev. Slouží to jednak k zastírání výhod bohatých rodin v přístupu ke kariéře, jednak k legitimizaci stále příkřejších 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

z nejbohatších vrstev.<sup>103</sup> Tato elita je uzavřená také v tom smyslu, že její jednotliví členové plynule přecházejí mezi sektory ekonomiky, politiky a státní správy, takže tížší lidé kontrolovají 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. Tížší 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 bídy 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 bídy, 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 dohání.<sup>104</sup>

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.

<sup>103</sup> 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).

<sup>104</sup> U nejhudších 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 řídicích 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).<sup>105</sup>

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 nejspěšnější 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 prvých 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.

<sup>105</sup> 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 neustilují o nic jiného, než se co nejvíce připodobnit těm, kdo svá privilegia opírají o tradici a starodávnost. Právě náležení 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 tísni 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.<sup>106</sup>

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 nebelošské obyvatelstvo vychází z ghett.<sup>107</sup>

Pozvolný nástup chráněných komunit začala 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

<sup>106</sup> 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).

<sup>107</sup> 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. Něslo 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).<sup>108</sup>

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.<sup>109</sup>

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 souseďi 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).<sup>110</sup>

Do strážných komunit se stěhují především příslušníci vyšších a středních vrstev, kteří se chtějí chránit před kontaktem s vrstvami nižšími. Budovat 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, přílehlého 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 správe 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 lacínější, než kdyby se podle svých možností podíleli na financování chodu společnosti.

<sup>108</sup> Zcela ojedinele se stává „defenzivní urbanismus“ významnou nabídkou i na úrovni sociálního bydlení. Např. v Mexiku postavil od roku 2000 několik desítek tisíc chráněných bytů. Jde o domky s plochou 30 m<sup>2</sup> na parcelách o velikosti 42 m<sup>2</sup> určené pro populaci pobírající příjem v rozsahu od jednoho do tří minimálních platů (Paquot 2009: 66).

<sup>109</sup> 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).

<sup>110</sup> 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 obyvatelstvo 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 externality 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 investořů 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 úrbánní politika a na velkých rozlohách nedotčené půdy probíhají rozsáhlé spekulace s nemovitostmi. Jde například o země Latinské Ameriky, které byly destabilizovány neoliberalními reformami natolik, že v nich prudec 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 stoupenc individualismu – praktikuje sama pro sebe přísný kolektivismus. Ti nejzápalnější 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 úrbánní protekcionismus, který jí umožňuje kolektivně chránit získané výhody (Pinçon, Pinçon-Charlot 2003: 65).

Nezaměstnaná žena, 45 let



15

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 zbudě jen několik málo procent obyvatelstva, které není schopno vlastními silami se zapojit do vzestupného trendu ekonomického růstu a sociálního rozvoje. Existence těchto párů uvnitř společnosti bláhobytu 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 společnosti, 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 tyto lidé žijící na dně společnosti označováni hanlivým termínem podtřída (*underclass*).<sup>111</sup> 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.

<sup>111</sup> Poprvé užil tohoto pojmu švédský ekonom a politik Gunnar Myrdal v roce 1962. Učinil tak v nehodnotivém slova smyslu, použil ho pro označení lidí chronicky nezaměstnaných a podzaměstnaných. Brzy však termín získal výrazně negativní konotaci. „V zásadě vládně dnes shoda v tom, že členy této skupiny jsou jedinci, kterým chybí pracovní dovednosti a návyky. Buďte 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).