

# NEROVNOST A CHUDOBA

Přinejmenším ze dvou důvodů není a nemůže být úkolem této knihy přinést ucelený obraz dnešního stavu teorie sociální stratifikace. Jednak v ní jde jen o specifický aspekt sociální stratifikace, jednak je to téma samo o sobě příliš obsáhlé. Teoretické konstrukce, empirické výzkumy i politické spory, které se ho přímo či nepřímo dotýkají, jsou v sociologii nejfrekventovanější. Jedna z posledních reprezentativních čítanek textů na toto téma, redigovaná Davidem Gruskym (1994), přináší na 750 stranách statě (často jen fragmenty rozsáhlejších statí) několika desítek autorů a téma zdaleka nevyčerpává. Pokud chceme diskutovat o chudobě, musíme ovšem v každém případě problém sociální stratifikace a s ním i problém nerovnosti alespoň zmínit. Bez nerovnosti by nebylo chudoby. Snad proto bývají chudoba a nerovnost často (částečně oprávněně a částečně neoprávněně) zaměňovány.

## Velké téma sociologické teorie

*„Kdyby na opuštěném ostrově spolu žilo pět lidí, je možné, že by to při zachování vztahů rovnosti zvládli. Větší množství lidí by to snad zvládlo za předpokladu, že společně strávený čas nebude dlouhý. Nerovnost různého druhu se objeví, jakmile je lidská komunita tvořena více než hrstkou lidí a když dosáhne dlouhodobějšího trvání. Nejlepší myslitelé se dlouhodobě zabývají otázkou proč tomu tak je, zda je tomu tak opravdu a zda by se na tom nedalo něco změnit.“*

*(Peter Berger: Kapitalistická revoluce. Archa, Bratislava 1993, str. 76)*

Sociální nerovnost, jako jeden z aspektů sociální stratifikace, patří mezi velká témata sociologického myšlení od samotného zrodu sociologie jako vědy. Podle Dahrendorfa (1970:4) byla historicky první otázka, kterou si sociologie položila, tato: „Proč existuje nerovnost mezi lidmi? Jaké jsou její příčiny? Může být zmenšena nebo dokonce odstraněna? Nebo ji musíme akceptovat jako nezbytnou součást struktury lidské společnosti?“ Sociologie chápe sociální nerovnost dvěma tradičními způsoby. Buď ji bere jako nezbytný důsledek společenského života, nebo ji považuje nikoliv za logický obecný atribut společnosti, ale za důsledek jejího určitého uspořádání. Nerovnost v tomto

pojetí není imanentně vlastní společnosti jako takové, ale jen společností určitého typu. Například podle marxismu je sociální nerovnost charakteristickým rysem třídních společností. Je především nerovností majetku a vzniká na základě instituce soukromého vlastnictví výrobních prostředků, která staví hrstku jejich vlastníků proti většině těch, kdo vlastní jen svoji pracovní sílu.

Sociální nerovnost se realizuje v mnoha sférách sociálního života. Základními typy nerovností jsou nerovnost třídní a statusová, v nejrigidnější formě nerovnost kastovní. S nimi souvisejí nerovnosti v příjmech a majetku (hobatství), a také v moci, privilegiích a prestiži (statusu). Sociální stratifikace pak není nic jiného než strukturovaná nerovnost celých sociálních kategorií, skupin či tříd na základě zmíněných kritérií. Nejde jen o nerovnost v získávání zdrojů, ale i ve způsobu jejich užití, projevující se jako nerovnost životních stylů a životních šancí (možnosti a schopnosti těžit z příležitostí, které daná společnost svým občanům nabízí). Tyto nerovnosti mohou být z různých hledisek chápány jako podnět k rozvoji sociálních hnutí a hnací motor historie, jako způsob kontroly obyvatelstva či jako fatální důsledek a nutná podmínka fungování společenských systémů. Nezanedbatelné nejsou ani nerovnosti podle pohlaví, etnického původu, ale i řada dalších.

Diskuse o nerovnosti a rovnosti přirozeně nacházíme již v protosociologickém myšlení hluboko v lidské historii. Ať se jednalo o nerovnost materiálních podmínek, o nerovnost osudu či o nerovnost moci. V raných etapách vývoje tohoto myšlení je při vysvětlování nerovnosti akcent kladen spíše na funkcionální diferenciaci – různost a nerovnost postavení je připodobňována různosti orgánů v lidském těle, symbolizující společnost. Křesťanská Evropa akceptovala stavovskou nerovnost na zemi, kde byla hierarchie společnosti dána principem reprezentace, kdy moc a privilegia každého byla odvozena z moci a privilegií toho, koho reprezentoval (královská od Boha, šlechtická od krále). Nerovnost byla ve středověké společnosti založena více na stavovských výsadách než na vlastnictví a byla považována za výraz a součást božího řádu. Šlo tehdy spíše o nerovnost původu než o nerovnost majetku a příjmu. Hlavní výhody sociální stratifikace, totiž privilegia, moc a prestiž, byly do velké míry určeny při narození a fixovány jako legální nerovnosti. Na rozdíl od moderní společnosti, kdy je možno postoupit ve stratifikačním žebříčku díky majetku a způsobu spotřeby o přičel nahoru, ve stavovské společnosti majetek sám o sobě nestačil.

Spotřeba zde byla statusově omezena, proto se velké majetky snažily o nobilitaci.

V tomto ohledu tedy, podle Bergera (1993:76), „teprve industrializace uvolnila tradiční hierarchické struktury a dynamizovala mezilidské vztahy“. Třídní stratifikace, která v jejím průběhu postupně nahradila všechny dřívější formy stratifikace, se od stavovské liší svým původem, ale i možnostmi, které před lidmi otevírá. Pozice v ní již není „fatálně“ dána při narození, ale odvozuje se od úlohy a úspěšnosti jedince v procesu práce, produkce a obchodu. To umožňuje mobilitu v pozicích jak uvnitř jednotlivých tříd, tak i mezi třídami. Tak jak se tato sociální struktura dynamizovala, dynamizovalo se i myšlení o ní. „Přirozenost řádu“ byla zpochybněna.

### *Nerovnost: přirozenost, motor dějin či velká nespravedlnost?*

Jeden z prvních, kdo v novověké sociální teorii pregnantně spojil rovnost a nerovnost s vlastnictvím statků, byl ideový předchůdce Velké francouzské revoluce Jean Jacques Rousseau (1712-1778). Stalo se tak v jeho útlém svazku pojmenovaném „Pojednání o původu a příčinách nerovnosti mezi lidmi“, který napsal v letech 1753-1754. V pojetí Jeana Jacqua Rousseaua je nerovnost produktem civilizačního vývoje, nikoliv přirozeným stavem lidstva.<sup>4</sup> Touha po blahobytu vedla k rozvoji společenských vztahů, ale také k tomu, že v jejich rámci každý usiloval o svůj prospěch. Konkurence a soupeření na jedné, rozpor zájmů na druhé straně a vždy skryté přání získávat pro sebe na újmu druhých, to jsou pro Rousseaua první následky vlastnictví a nerozlučný průvodce rodící se nerovnosti. Ať již jde o nerovnost stavovskou, třídní či individuální.

„Nežli byly vynalezeny reprezentativní znaky bohatství, mohlo se zakládat jen na poznatcích a dobytku, které byly jedinými skutečnými statky, jež lidé mohli mít. Tehdy, když dědictví se zvětšila počtem a rozlohou, až pokrývala celou zemi a vzájemně se dotýkala, takže jedni mohli zvětšit své jen na úkor dru-

<sup>4</sup> Rousseau ovšem nebyl první, kdo přišel s představou prvotního přirozeného řádu, v němž není sociálních nerovností. Idea zlatého věku se objevuje již ve starověkém Řecku. Platón ve svých *Zákonech* (1961:77) hovoří o minulosti, v níž lidé nebyli chudí, a o tom, že ve společnosti, kde nesídlí ani bohatství, ani chudoba, se jistě vyvíjely nejušlechtlejší mravy. Neboť tam nevznikaly ani zřeplost, ani nespravedlnost, ani řevnost a závist.

hých, tak ti přebyteční, kterým slabost nebo nedbalost zabránila získat také nějaký majetek, se stali chudými...”

(Jean Jacques Rousseau: *O původu nerovnosti mezi lidmi*. Svoboda, Praha 1949, str. 72)

Předpoklad, že přirozeným stavem mezi lidmi byla jejich rovnost a že nerovnost vnesl do společnosti až vznik soukromého vlastnictví, sdíleli, spolu s Rousseauem, i jiní autoři. Ne všichni však, tak jako on, považovali soukromé vlastnictví za negativní a destruktivní inovaci, která s sebou přinesla útlak. Zatímco jedna linie myšlení dále rozvíjí myšlenku, že soukromé vlastnictví (jako základna nerovnosti) vedlo k tomu, že „se pro zisk několika ctižádostivých podrobilo celé lidstvo práci, služebnosti a bídě“, existují i jiné výklady tohoto procesu. Existují přinejmenším konzervativní, liberální a socialistické výklady původu a úlohy nerovností ve společnosti.

V *konzervativní tradici* se nemluví o přirozeném stavu rovnosti. Konzervativci akcentují svobodu jedince a různorodost společností, které jsou založeny na individuálním a rodinném vlastnictví. Svoboda je v tomto pojetí neoddělitelně spojena s přirozeně existující diferenciací, mnohotvárností a rozmanitými příležitostmi. Základ nerovnosti leží ve vrozených dispozicích. To platí nejen o geneticky předávaných kvalitách, jako jsou intelekt, schopnosti a síla, ale i o sociálně předávaných kulturních a materiálních kvalitách, jejichž tvorba trvá často generace: viz různé teorie sociální dědičnosti, stejně tak jako teorie kulturního kapitálu, s níž přišel Bourdieu (1977). Většina forem rovnosti, respektive mechanismů používaných k dosažení této rovnosti, je v konzervativní tradici považována za přímé či nepřímé ohrožení svobody jedinců a skupin (pokusy kompenzovat nerovnosti znásilňují svobody všech zúčastněných). Jak shrnuje Nisbét (1993:69), „konzervativci vystupovali od počátku proti přerozdělování, které z dlouhodobého hlediska působí na různorodost a mnohotvárnost společnosti. Hierarchii toho či onoho druhu nikdo nevymytí. To, co se přerozdělováním vymytí, je jen společenská, psychologická a sociálně ekologická různorodost národa.“ Přirozeným základem řádu je, podle konzervativců, stavovská nerovnost. Rovnost neznamená nic jiného než narušení tohoto řádu. Řádu, který – „ať ho člověk schvaluje nebo ne – má nad sebou a který ve své nadřazené a spořádané hierarchii dosahuje stupeň po stupni až k samotným nebesům a k Bohu tvůrci“. Snaha po rovnosti jde tedy proti božskému řádu a zákonu.

Snaha nastolit rovnost nikam nevede. Moc totiž, bez ohledu na to, je-li v rukou jedince, nějakého společenství či v rukou všeho lidu, zůstává stále opresivní mocí. Nisbet (1993) konstatuje: svůdná myšlenka, že rozšíření mocenské základny (rovností) automaticky omezí využívání moci, neboť lidé nebudou chtít tyranizovat sami sebe, vede jen k nové formě despotismu. V ní lid jako celek či jako prostá většina vnucuje svou tyranskou vůli menšinám, tvořivým elitám. „Ti, kteří se snaží o nivelizaci, nikdy nedosáhnou rovnosti,“ zní Burkův výrok (in: Nisbet, 1993:67). Dosáhnou jen homogenity mas a sterilizace postavení a statusu doprovázené v konečné podobě novými nerovnostmi. Viz „nová třída“, stranická nomenklatura v bývalých komunistických zemích, která svými privilegii představovala nový typ nerovnosti ve společnostech proklamované rovnosti. Plně ve smyslu proslaveného Orwellova hesla z jeho „Animal Farm“ (Farmy zvířat): Totiž, že „všechna zvířata jsou si rovna, ale některá jsou si rovnější“ (Orwell, 1991:67).

*Liberalismus* je v zásadě meritokratickou koncepcí, i když bereme v úvahu rozdílné konotace tohoto pojmu v Evropě a v USA (kde se někdy rozlišuje mezi ekonomickým liberalismem jako klasickým liberalismem a sociálním liberalismem). Ve spontánně (ze hry tržních sil) vznikajícím řádu je nerovnost přirozená a z hlediska fungování společnosti nutná: Cílem ekonomického systému je produkovat bohatství a cílem sociálního systému je tuto produkci podporovat. Nerovnosti jsou jedním z nástrojů, které tuto podporu zajišťují.<sup>5</sup> Regulují totiž poptávku a nabídku na trhu sociálních rolí (Davis, Moore, 1945) a jsou odrazem rozdílného významu sociálních rolí pro společnost na straně jedné a rozdílného výskytu osob vhodných pro jejich výkon na straně druhé. Strach z chudoby jako krajního důsledku nerovností je nástrojem sociální kontroly a motivací k výkonu (snaha vyhnout se chudobě).

Z hlediska socialistické tradice je nerovnost především výrazem nerovného přístupu ke zdrojům jako důsledku existence určitých privilegií nebo majetku. V marxistickém pojetí je založena na skutečnosti, že jedni (menšina) kontrolují prostředky produkce a druzí (většina) jen svoji pracovní sílu. Podle Marxe (1956) je pracující třída vykořisťována, protože vyrobila celý produkt, ale dostává jen jeho část – hodnotu

<sup>5</sup> Rovnostářství je z tohoto hlediska dysfunkční: brání totiž inovacím, podnikání a riskování, což jsou vlastnosti, které činí konkurenční systém efektivním (Ditz, 1993).

své pracovní síly, zatímco nadhodnotu (nad náklady živé i mrtvé práce) si přivlastňují kapitalisté (vlastníci výrobních prostředků). Společnost se tak dělí na třídy charakterizované mírou svého podílu na produkci a následně i životními podmínkami. Protichůdnost zájmů těchto tříd, neboli třídní konflikt, je hnací silou historického vývoje. Tato tradice má dogmatickou, neomarxistickou i nemarxistickou (nesocialistickou) linii. Dahrendorf (1959) ve svém kritickém období přesunul akcent nerovnosti z prostoru majetku (vlastnictví) do prostoru autority. Wallerstein (1979) přenesl polaritu chudých a bohatých uvnitř společnosti na polaritu chudých a bohatých společností v globálním měřítku (průmyslově rozvinuté a rozvojové země).

V případě nerovnosti či rovnosti často nešlo v historii jen o teoretické úvahy a disputace o jejich povaze či původu a úloze ve společnosti. Spolu s přítomností nerovnosti byla v každé společnosti přítomna i touha tuto nerovnost překonat. Tato snaha byla, spolu s otázkou sociální spravedlnosti, jednotícím obsahem řady sociálních hnutí, která o překonání nerovnosti usilovala. I když je třeba vzít v úvahu, že obsah pojmů rovnost a nerovnost nebyl ve všech těchto hnutích týž.<sup>6</sup> Stopy idejí rovnosti jsou latentně přítomny i v evropském středověku. I když v křesťanství byla idea rovnosti spojena s posmrtným životem a královstvím nebeským, nevylučovalo to snahu řady hnutí o přenesení tohoto království na zem. Význam této rovnosti byl ovšem odlišný od významu, který nabyla v Evropě devatenáctého a dvacátého století, kdy si ji osvojovala velká modernistická sociální hnutí. Jedno z prvních, Francouzská revoluce, na konci osmnáctého století ve svém hesle spojila vzájemně ideje „rovnosti, volnosti a bratrství“. Akcent na tu či onu složku této triády je dodnes přítomen v politickém diskursu, jako faktor diferencující živé společenské ideologie. Skrze svoje zasažení do kontextu otázek rovnosti a nerovnosti (spravedlnost) ve společnosti je i tak chudoba v úzkém vztahu k otázce sociální solidarity (bratrství) a svobody (volnosti).

<sup>6</sup> Ne nadarmo je otázka nerovností a spravedlnosti (práv) stálou dvojicí. Například Hayek ve 40. letech našeho století vykládá citát z Tocquevilla pocházející ze 40. let minulého století, podle kterého demokracie hledá rovnost ve svobodě, zatímco socialismus hledá rovnost v omezení a v poslušnosti (Hayek, 1990a: 34).

Nejvýznamnější pokus o výklad nerovnosti v terminologii vlastnických vztahů učinil v 19. století Karel Marx. Podle Marxe mají rozhodující vliv na strukturu každé společnosti charakteristiky jejího ekonomického systému a vlastnických vztahů. Vlastnictví výrobních prostředků na jedné straně a absence tohoto vlastnictví na straně druhé určují třídní polaritu společnosti, zatímco formy tohoto vlastnictví určují charakter jednotlivých epoch. Marx chápal lidskou historii jako souslednost historických epoch charakterizovaných vyhraněnými způsoby výroby a vyhraněnými ekonomickými, především vlastnickými vztahy. Otrokářská společnost (asijská a evropský starověk), feudalismus, kapitalismus a komunismus jsou těmito epochami. Historickou změnu, v níž staré formy společnosti (epochy) ustupují novým formám, je možno vysvětlit ekonomickými změnami. Primárně změnami ve způsobech materiální produkce a následně změnami ekonomických vztahů, zejména vztahů vlastnických.

Klíčem k nerovnosti v distribuci bohatství, moci a prestiže byla Marxovi pozice různých skupin (vlastníků a nevlastníků) daná určitými formami vlastnictví (půda, průmyslový kapitál, pracovní síla). Je to místo jedince v systému výroby a ekonomických vztahů, co ho řadí mezi ovládnuté nebo mezi ovládané. Společnost je pak chápána v bipolaritě tříd: otrokáři a otroci, feudálové-nevolníci, buržoazie-proletariát, která vyjadřuje základní nerovnosti v jednotlivých epochách vývoje společnosti. To vyústilo v ekonomickou interpretaci historie, v níž rodina, politické instituce, náboženství, stejně jako ideologie a postoje (tzv. nadstavba ve výkladu marxistické ideologie), jsou determinovány povahou organizace výroby a distribuce jejích produktů (tzv. základna v tomto výkladu).

Každá společnost je charakterizována ekonomickou základnou (výrobní síly a výrobní vztahy) a sociální a kulturní nadstavbou. Výrobní vztahy generují třídní rozdíly a nerovnosti. V kapitalistické společnosti to znamená konkrétně rozdělení společnosti na dvě hlavní třídy: třídu vlastníků výrobních prostředků – buržoazii – a třídu nevlastníků – proletariát. Z Marxovy teorie nadhodnoty a z jeho teorie mzdy plyne závěr o růstu nerovností mezi třídami, který vede zákonitě k progresivní pauperizaci dělnické třídy (absolutní zbídačování) a širokých vrstev obyvatelstva. Vztahy mezi třídami nabývají v konečném stadiu charakter třídního boje, který je hnacím principem vývoje kapitalistické společnosti, plné nerovností, k beztřídní společnosti bez nerovnosti.

Také Max Weber považoval vlastnictví za důležité pro uspořádání společnosti. Stejně jako Marx i Weber předpokládal, že skupiny sdílející určité ekonomické vlastnosti a charakterizované podobným vlastnictvím (pozicí na trhu) mohou vytvářet společenství zájmů a na základě svých společných zájmů i kolektivně jednat. Oproti Marxovi však rozšiřuje obsah této kategorie mimo rámec vlastnictví kapitálu a výrobních prostředků. Zatímco Marx považoval distribuci vlastnictví (postavení v procesu produkce) za klíčovou a statusovou distribuci jen za odvozenou od distribuce vlastnické, Weber je chápal obě jako rovnocenné. Základní osou pro uspořádání společnosti mu byly ovšem vztahy autority, které se nemusely s vlastnickými vztahy krýt. De facto chápal statusovou distribuci (distribuci prestiže) jako hlavní formu sociální nerovnosti. Konec konců, třídní nerovnost je dána nejen majetkem, ale i rozdíly v příjmu, v sociálních jistotách, v příležitostech pro mobilitu mezi pracovníky různých profesí.

I když ekonomické třídy vstupují do kolektivních akcí, aby prosadily nebo bránily své třídní zájmy, nejde o integrované sociální skupiny. Na rozdíl od tříd statusové skupiny obvykle komunitami jsou. Oproti čistě ekonomicky určené třídní situaci je statusová situace určena sociálním oceněním (Weber, 1925:179). Status je obvykle vyjádřen životním stylem, očekávaným od těch, kdo (na základě výchovy v jejích konvencích) patří do dané statusové skupiny. S jistým zjednodušením můžeme říci, že třídy jsou stratifikovány podle svých vztahů k produkci a způsobu nabývání statků, zatímco statusové skupiny jsou stratifikovány na základě své spotřeby, reprezentované specifickým životním stylem. V jedné statusové skupině se spolu mohou ocitnout majetní i nemajetní.

Weber nepředpokládal, že ekonomická nerovnost, politická nerovnost a nerovnost statusové prestiže jsou nezbytně konzistentní. Vztahy mezi nimi považoval naopak za komplexní. Rozdílná schopnost osob i skupin vnútit svoji vůli ostatním (neboli rozdíly v moci) je, podle Webera, významným zdrojem nerovnosti sama o sobě.<sup>8</sup> Statusová nerovnost se ovšem vztahuje především k sociálnímu ocenění či prestiži

<sup>7</sup> Kdy jedinci, sdílející společně určitý status, vytvářejí statusové skupiny, mající charakteristické vzory jednání, styl života, sociální vztahy a odstup od těch, kdo jsou mimo konkrétní statusovou skupinu.

<sup>8</sup> Moc je ve Weberově pojetí chápána jako možnost jednotlivce nebo skupiny lidí uplatnit svou vlastní vůli v jednání i proti odporu ostatních. Ekonomická moc ne-

založené na základě některého z faktorů, jako jsou povolání, zdroj a výše příjmů, bohatství, sociální původ, vzdělání, způsob řeči, místo bydliště, příbuzenství ap. Prestiž sdílená statusovými skupinami může být spojena s jejich ekonomickou (třídní) situací, ale může být na ní také nezávislá. Jedinci se mohou navzájem považovat za statusově rovné, i když nesdílejí stejnou třídní situaci, nebo – a to je častější – mohou pociťovat statusovou nerovnost i vůči příslušníkům své vlastní třídy.<sup>9</sup> Ekonomická privilegia a vysoký status obvykle dávají velkou sociální a politickou moc a vysokou prestiž, nemusí tomu však tak být vždy. Nejenže pouhé vlastnictví není tou pravou vstupenkou do statusové skupiny, ale tyto se mohou bránit všem parvenu, kteří se domáhají vstupu do nich na základě svého majetku a stylu života, jež tento majetek umožňuje.

<sup>1</sup> Weber rozlišoval čtyři determinanty sociálního statusu, a to za prvé životní styl či způsob života, za druhé <sup>2</sup> formální kultivaci schopností, postojů a aktivit, za třetí <sup>3</sup> sociální původ a za čtvrté <sup>4</sup> prestiž povolání,<sup>10</sup> respektive čtyři stratifikační systémy: 1. systém vlastnictví, z něhož vznikají vlastnické třídy (nahore jsou osoby žijící z příjmu z majetku a na dně osoby postrádající majetek, eventuálně osoby, které samy jsou majetkem jiných); 2. systém ekonomické moci, z něhož vznikají třídy ve smyslu postavení svých členů na trhu (nahore bankéři a dole dělníci); 3. implicitní systém ve smyslu bohatství a vzdělání, z něhož vznikají sociální třídy vymezené jakožto pozice, mezi nimiž se jedinci svobodně intra i intergeneračně pohybují; 4. „systém statusový“ (nahore jsou osoby, které jsou charakterizovány akceptovaným životním stylem, jsou dobře vzdělané a obsazují pozice s vysokou sociální prestiží).

Weberovo rozlišení mezi sociální a politickou nerovností na jedné straně a nerovností statusovou na straně druhé bylo rozpracováno v další sociologické analýze nerovnosti a stratifikace. Runciman (1966) poukázal na to, že vztah mezi nerovností a implikacemi tohoto vztahu pro pocit sociální spravedlnosti je odlišný v každé ze tří dimenzí soci-

musí být totožná s mocí jako takovou, naopak, může být konsekvencí moci pramenící z jiných zdrojů.

<sup>9</sup> Připomeneme si to později v souvislosti s konceptem relativní chudoby a s názorem, který měl na chudobu německý sociolog z přelomu minulého a tohoto století, Georg Simmel (1858-1918), podle kterého má každá sociální vrstva své chudé.

<sup>10</sup> Podle Webera však v žádné dané společnosti neexistuje úplný konsensus o tom, které atributy určují status.

ální nerovnosti: v nerovnosti třídní, statusové i v nerovnosti moci. Například v USA jsou, podle něho, nerovnosti mezi třídami větší než v Evropě. Lidé v inferiorní třídní situaci se zde však cítí méně nerovni v rovině statusu než například ve Velké Británii, kde jsou statusové rozdíly hluboce zakořeněné a zřetelně viditelné.

## Nerovnost a stratifikace<sup>11</sup>

Sociologická analýza popisuje příčiny a důsledky nerovnosti primárně v terminologii sociální organizace a sociální struktury (sociální pozice, sociální role, sociální status). Dává tomuto způsobu popisu přednost před popisem těchto příčin a důsledků prostřednictvím charakteristiky individuálních vlastností jedinců (nedostatek talentu a schopností, lenost...) či faktorů jejich situace (smůla, osud...). Chápe přitom nerovnost jako:

1. nerovné vztahy prvků sociální struktury: pozic, rolí a statusů

2. nerovnost jedinců, kteří se v sociální struktuře pohybují (to, jak jsou jedinci zařazováni do systému sociální stratifikace ve vztahu k ostatním jedincům a ve společnosti jako celku), a nerovnost celých sociálních kategorií a skupin (tříd, vrstev, sociálních skupin).

V prvním případě jde o vlastnost sociálního systému. Ten má tendenci své sociální pozice, z nichž každá je spojena s určitou mocí a prestiží, hierarchicky uspořádat. V druhém případě to znamená, že nerovnost jedinců a sociálních skupin plyne více z povahy jimi aktuálně zastávané pozice než z jejich osobních vlastností. Obě hlediska se ovšem kombinují, neboť určité pozice umožňují větší kultivaci lidského kapitálu než jiné. Rovnost či nerovnost mohou být sdíleny na základě připsaného, ale dnes častěji získaného statusu.<sup>12</sup>

<sup>11</sup> Tradiční sociologie chápe koncept sociální struktury jako stabilní systém vzorů sociálních vztahů, přičemž jeho jádrem jsou koncepty sociální role a sociální pozice, rozvinuté Lintonem, Parsonsem a Mertonem. V tomto pohledu je sociální struktura společnosti specifikována jako: 1. soubor organizovaných sociálních rolí a pozic; 2. soubor institucionalizovaných vztahů mezi páry rolí a mezi širšími subsystemy rolí; 3. složení populace s ohledem na sociální role a jejich subsystemy.

<sup>12</sup> Již Linton (1936) rozlišoval připsaný status, daný narozením – pohlaví, věk, příbuzenské vztahy, sociální třída – bez vztahu ke schopnostem jedince, a status dosažený na základě schopností a úsilí daného jedince.

V klasické teorii stratifikace, odvozené z premis strukturálního funkcionalismu, jsou bohatství a chudoba (stejně jako kategorie třída) kategoriemi sociálních pozic a jsou spojeny s otázkou sociálních odměn a sociálních zdrojů. *Koncept sociální nerovnosti je chápán jako nerovnost v distribuci statků a privilegií, odvozená z rozdílných sociálních pozic.* Jde o důsledek a výraz nerovnosti v přístupu k sociálním zdrojům, které jedinci a sociální skupiny získávají ve vzájemné interakci jako směřitelné odměny (peníze, prestiž, moc). Svalastoga (1965) konstatuje, že rozdílnost rozlišování stavu, ať již mezi jedinci nebo mezi pozicemi, se zdá být univerzální a bývá odvozována z různých příčin. Může jít o příčiny biologické či rasové – v čisté či odvozené podobě –, jako je tomu u sociálního darwinismu, nebo o příčiny sociální. Akcent na určité příčiny nerovnosti má často ideologické pozadí, ať již jde o třídní antagonismy a vykořisťování u marxistické ideologie nebo o sociální funkce při dosahování rovnováhy společnosti jako systému u strukturálních funkcionalistů.

Z pohledu funkcionalistů je nerovnost nezbytná pro naplnění různých sociálních pozic (nerovnost je zde primárně spojována s dělbou práce – je dána postavením pozice či jedince v systému dělby práce). U Parsonse jsou sociální rozdíly a nerovnost chápány jako důsledek společností sdíleného hodnocení přínosu pozic a sociálních rolí (a způsobu jejich výkonu) pro fungování společenského systému. Ne všechny sociální pozice jsou stejně důležité, ne všechny sociální role jsou příjemné. Nicméně všechny pozice musí být obsazeny a všechny role vykonávány. *Cílem nerovnosti těchto pozic je proto motivovat prospěchem, který přinášejí: 1. schopnější členy společnosti, aby zastávali důležitější a obtížnější pozice; 2. držitele sociálních rolí k jejich výkonu, bez ohledu na význam a obtížnost těchto rolí. Přitom nerovnost založená ve stratifikaci vede v nejšířším pojetí k trojímu prospěchu: 1. privilegiu (ve smyslu přístupu k materiálním hodnotám a službám); 2. moci (tj. podle Maxe Webera šanci dosáhnout svého i přes odpor druhých); 3. prestiží (v obvyklém smyslu slova).*

Jestliže v pojetí funkcionalistů je nerovnost nevyhnutelnou podmínkou stability či dokonce existence společnosti (je přirozeným důsledkem hodnotového konsensu společnosti na jedné straně a rozdílů mezi jedinci na straně druhé), pro paradigma považující za konstitutivní proces společnosti sociální konflikt je nerovnost podmínkou změn uvnitř společnosti i společnosti samé. Je důsledkem boje mezi jedinci, skupinami a třídami uvnitř společností o statky, privilegia, odměny,

kteří jsou nedostatkové (přirozeným důsledkem donucení poražených vítězi<sup>13</sup>). Podle Dahrendorfa, můžeme v každé situaci odlišit dvě třídy. Ty, kdo mají jen obecná (občanská) základní práva, a ty, kdo nad nimi dominují (mají nad nimi moc). Systém nerovností, který je nazýván sociální stratifikací, je pouze sekundárním důsledkem sociální struktury moci.

Pokusem vybudovat teorii nerovnosti spojením prvků konzervativní funkcionalistické a radikální konfliktogenní teorie je tzv. koncept distributivních systémů, který do sociologie vnesl Lenski (1966). Svoji analýzu založil na předpokladech, že: 1. lidé jsou sociální bytosti; 2. když jsou nuceni volit, dávají přednost svým zájmům před zájmy ostatních; 3. objekty, o něž usilují, jsou vzácné (je po nich větší poptávka, než je jejich nabídka).

Podle Lenského existují tři typy individuálních zájmů a cílů: 1. potřeba a zdraví; 2. komfort; 3. spása a láska. Navíc existují instrumentální cíle, jako jsou peníze, vzdělání, pozice, které mohou sloužit k dosažení těchto cílů. Sociální zájmy a cíle jsou zájmy a cíli dominantních skupin a tříd.

V málo diferencované a technologicky primitivní společnosti byly služby a statky distribuovány podle potřeb, s rozvojem průmyslové společnosti determinuje distribuci a alokaci sociálních odměn stále více moc. Ve shodě s konfliktogenní teorií vidí Lenski distribuci sociálních odměn jako funkci distribuce moci a ne jako distribuci odměn za uspokojování potřeb společnosti. Společně s funkcionalisty vidí institucionalizované formy moci v průmyslových společnostech jako formy nahrazující nepokryté a brutální násilí. Nelze zde nezpomenout C. W. Millse, podle něhož je v americké společnosti status spjat s mocí (hovoří o mocenské elitě) – řídí se podle velkých hierarchií v celostátním měřítku: velkých průmyslových korporací, vojenské byrokracie a politických stran. „Dnešní elita je podmíněna často těžce dosažitelnou jednotou moci hospodářské, vojenské a politické“ (Mills, 1966).

<sup>13</sup> Ne nadarmo se v úvahách o rozpadu říše reálného socialismu a o situaci v postkomunistických zemích objevuje rozlišování mezi těmi, kdo změnami získali (winners), a těmi, kdo změnami ztratili (losers).

## Individualizace nerovnosti v postindustriální společnosti

„Hybnou silou v třídní společnosti lze obecně vyjádřit výrokem ‚mám hlad‘. Mechanismus, uvádějící do pohybu rizikovou společnost, lze shrnout do konstatování ‚mám obavy‘. Společně sdílené potřeby byly zaměněny společně sdílenou úzkostí.“

(Ulrich Beck: *Risk Society. Towards a New Modernity*. Sage, London 1992, p. 49)

S tím, jak se dnes změnila struktura moci a bohatství a struktura chudoby jako jejího protikladu, korespondují i některé nové koncepty rovnosti a nerovnosti v dnešní společnosti. Beck (1992) konstatuje, že pro současnou společnost průmyslově rozvinutých zemí je charakteristické, že se v nich sociální formy průmyslové společnosti – třídy, stratifikace, rodina a status odvozený z pohlaví – rozvolnily, a došlo tak k individualizaci osudu člověka. Jedinci se vyvazují ze sociálních forem průmyslové společnosti (třídy, rodiny, statusu daného pohlavím), stejně jako se v procesu reformace vyvazovali z vlivu církve. Lidé byli vytrženi z třídních vazeb a ztratili podporu svých tradičních sociálních sítí. Musejí se dnes spoléhat sami na sebe, plánovat a prožívat svůj život se všemi jeho riziky, příležitostmi a rozpory bez opory širších sociálních skupin. Nikoliv třída, sociální kategorie či skupina, ale jedinec sám se stává reprodukční jednotkou sociálního bytí. Vzniká něco jako (v marxistické terminologii) kapitalismus bez tříd s individualizovanými sociálními nerovnostmi. Vztahy nerovnosti přetrvávají. Jsou však redefinované v diskursu individualizace sociálního rizika (úzkost, osobní neadekvátnost, konflikty, neurózy, viny...). Co se týče společenského postavení, životní úrovně a s nimi spojeného životního stylu, znamená to spíše jejich individuální diferenciaci než diferenciaci založené na příslušnosti k sociálním vrstvám a skupinám (diference mezi těmito vrstvami a skupinami).

## TYPY NEROVNOSTI

Podle Bergera (1993:76) není snadné určit, co reálně znamená tvrzení, že „ve společnosti X je vysoká míra rovnosti“, ale je docela jasné, co znamenají slova, že „společnost X má vyrovnanější příjmovou distribuci, ale je v ní menší rovnost v politické participaci oproti společnosti Y“. Předpokládá to zajímat se nikoliv o abstraktní nerovnost, ale o konkrétní nerovnosti. Jde především o příjmovou nerovnost, nerovnost bohatství, nerovnost ve schopnostech a nerovnost na trhu práce (teorie lidského kapitálu), nerovnost ve vzdělání a v přístupu ke vzdělání (teorie kulturního kapitálu a sociolingvistika), nerovnost statusovou – o symbolické vyjádření nerovnosti, nerovnost v privilegích a síle sdílených sociálních sítí (teorie sociálního kapitálu) a o nerovnost v rozdělení vlivu a moci (teorie politického kapitálu).

### Příjmová nerovnost, nerovnost bohatství

Nejviditelnějšími formami nerovnosti jsou nerovnost bohatství a příjmu. Příjmem rozumíme peněžní částku, kterou jedinec získává s určitou periodicitou za nějaké své aktivity, dnes obvykle realizované na trhu práce nebo v nějaké souvislosti s tímto trhem práce. Může to být mzda, ale i renta, podíl na zisku, dividenda či jiné platby (i dávky sociální podpory či dávky sociální pomoci). Majetek je pak suma všech materiálních (někdy i nemateriálních) hodnot, k nimž má jedinec vlastnické právo. Distribuce bohatství ve společnosti je evidentněji než distribuce příjmu. Ve skutečnosti však je velmi obtížné získat přesné informace o tom, jaký majetek je v držení jednotlivých osob či rodin, zatímco údaje o příjmech jsou přece jen dostupnější.

*Nerovnosti v příjmech* jsou dány sociální pozicí, ale mohou se jevit i jako nerovnosti dané etnickou příslušností, pohlavím, věkem a profesí. V těchto ohledech mohou být důsledkem diskriminace. Ať již přímé (nižší mzda za stejnou práci) či nepřímé (alokace na nevhodný sekundární trh práce).<sup>14</sup> Příjmy se mohou diferencovat i v závislosti na regionu, na typu a velikosti sídla (vyšší v hlavním městě a nižší v ma-

<sup>14</sup> Trh práce je považován za segmentarizovaný. Oproti primárnímu trhu práce jsou na sekundárním trhu dosahovány obecně nižší příjmy, zaměstnání je zde méně jisté, práce nekvalifikovaná a nezajímavá, bez možnosti postupu. Prostupnost mezi primárním a sekundárním trhem práce je přitom pro jedince minimální.



lých sídlech a ve venkovských oblastech). Nerovnost v příjmech může být dána také velikostí rodin a počtem osob s vlastním příjmem v rodině (příjem je nutno vztáhnout na hlavu). Svou roli hrají i forma příjmu a jeho stabilita. Příjem jedince i rodiny může variovat v čase v závislosti na ekonomickém cyklu, životním cyklu (stadiu rodiny), pohybu cen a inflaci, změnách velikosti rodiny ap. Stejně tak na něj mohou působit incidenty jako nemoc, rozvod, změna pracovního místa či jeho ztráta v nezaměstnanosti, ztráty na burze ap.

Časový rozměr změn implikuje otázku příjmové mobility či naopak stability příjmových skupin. Část populace se přesouvá mezi příjmovými kategoriemi, a to formou pohybu jedinců i pohybem profesních či jiných skupin. Analogicky je to i s chudobou. Jedinci i rodiny se stávají chudými a bohatými, respektive chudými a bohatými zůstávají, na základě stability a změn svých příjmů. Mohou se však stát chudými i při stabilních příjmech, jestliže se celkově ve společnosti zvýší příjmy nebo výdaje. Analogický vliv na počet chudých a nechudých mají i úpravy, které se týkají hranice chudoby. O těchto otázkách budeme diskutovat v kapitolách o konceptech chudoby a o jejím měření.

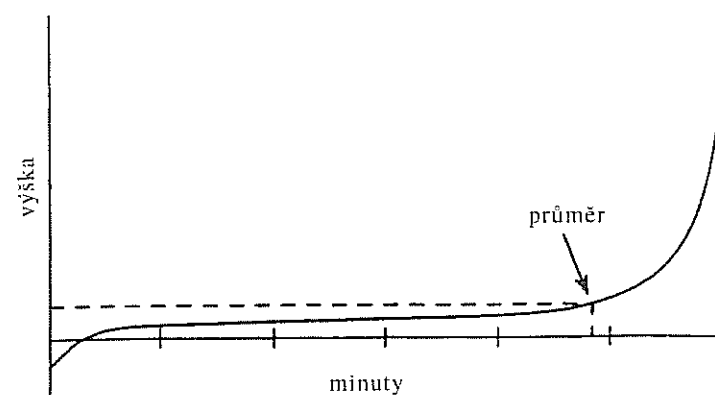
V moderní společnosti bývají rozdíly v příjmech rozloženy tak, že se od průměru neodpichují ani tak nejchudší, jako spíše nejbohatší. Metaforou tohoto charakteru distribuce nerovnosti je například tzv. „Pochod trpaslíků“, na němž Pen (1971) ilustruje v populární formě rozložení příjmů ve Velké Británii. Představuje ho alegoricky hodinový pochod lidí, jejichž výška je symbolem jejich relativního místa v distribuci zdrojů společnosti. V této alegorii převážnou část hodiny pochodují trpaslíci (podprůměrné příjmy) a teprve 12 minut před koncem pochodu se objevují lidé průměrné výšky (tedy průměrného příjmu). V průběhu těchto posledních 12 minut pak výška osob pochodujících dramaticky rychle roste, ale obří, neboli osoby s vysoce nadprůměrnými příjmy, v této hodinové přehlídce defilují pouze několik málo desítek sekund.

Známou reprezentací míry nerovnosti v distribuci příjmů je tzv. Lorenzova křivka, popřípadě její číselný ekvivalent v podobě Giniho koeficientu.

Lorenzova křivka vzniká porovnáváním kumulativní distribuce populace vůči kumulativní distribuci jejich příjmů.<sup>15</sup> Bývá používána pro vyjádření reálné

<sup>15</sup> Tak jako lze určit ve společnosti rozložení příjmů, lze v ní určit (i když obtížněji) i rozložení bohatství. Lorenzovu křivku lze proto konstruovat i pro distribuci bohatství ve společnosti.

Graf 1: Pochod trpaslíků



Pramen: Pen, J.: Parade of Dwarfs (and a few Gigants). In: Preston, T. S. (ed.): *Income Distribution*. Penguin, Harmondsworth 1971.

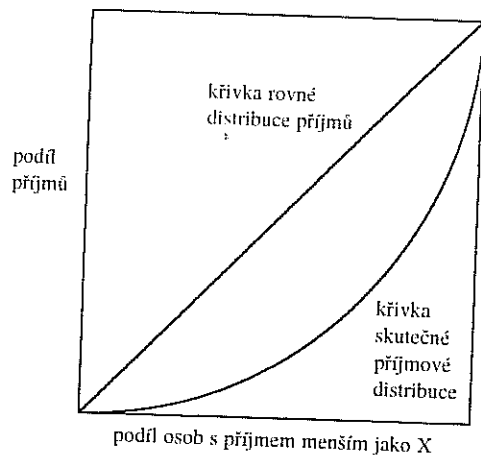
distribuce příjmů v určité zemi, v porovnání se stavem ideální rovnosti v distribuci (hypotetickou distribucí zcela identických a tedy rovných příjmů). Sestává se ze dvou částí:

- Přímkou odpovídající hypotetické situaci, v níž by byly všechny příjmy (podíl bohatství) ve společnosti stejné (distribučovány rovnoměrně – například 20 % populace by získalo 20 % celkových příjmů, 40 % populace by získalo 40 % celkových příjmů, 60 % populace by získalo 60 % celkových příjmů atd.).
- Vlastní křivky pod úrovní této hypotetické přímkou, neboť ve skutečnosti není distribuce příjmů nikdy rovnoměrná. Tak například 20 % jednotek může získat pouze 5 % souhrnu příjmů, 40 % jednotek může získat pouze 20 % souhrnu příjmů ap. (viz předcházející „Pochod trpaslíků“). Závislost mezi empirickou kumulativní distribucí příjmů (bohatství) a kumulativním podílem populace na nich má proto charakter křivky prověšené pod přímkou vyjadřující hypotetickou situaci rovnosti příjmů.

Průběh Lorenzovy křivky, neboli její prověšení pod hypotetickou přímkou rovnosti, reprezentuje nerovnost distribuce ve společnosti.



Graf 2: Lorenzova křivka pro distribuci příjmů



Pramen: Atkinson, A. B.: *The Economics of Inequality*. Oxford University Press, Oxford 1983 (In: Alcock, P.: *Understanding Poverty*. Macmillan, Houndsmills 1993, p. 111).

Čím je křivka prověšenější, tím je rozsah nerovnosti v dané společnosti (v daném období) větší. Její pomocí lze proto porovnávat rozsah nerovnosti v různých zemích (nikoliv nerovnost těchto zemí) nebo rozsah nerovnosti v jedné zemi v různých obdobích. Vedle Lorenzovy křivky se k těmto účelům používá i tzv. Giniho koeficient<sup>16</sup>

Giniho koeficient je podíl plochy mezi Lorenzovou křivkou, hypotetickou přímkou a celkovou plochou pod hypotetickou přímkou rovnosti. Z toho plyne rozsah koeficientu, který je prakticky vždy nižší než 1. Čím je tento koeficient vyšší, tím větší rozsah nerovnosti ve společnosti existuje – společnosti s Giniho koeficientem 0,4 mají menší rozsah nerovnosti než společnosti s Giniho koeficientem 0,6. Giniho koeficient je velmi jednoduchou mírou. Nerozlišuje mezi různými typy nerovnosti, jako to činí Lorenzova křivka (země s různou Lorenzovou křivkou mohou mít totožné Giniho koeficienty). To poněkud diskvalifikuje tuto míru pro porovnávání rozsahu nerovnosti v různých zemích.

Nerovnost v bohatství je pro koncept chudoby stejně významná, ne-li významnější, jako nerovnost v příjmech. Bohatství vzniká akumula-

cí příjmů všeho druhu nebo dědictvím (příjem vzniká dědictvím jen ve výjimečných případech) a může nabývat různých forem. Mohou to být peněžní kapitál, úspory, hmotný majetek, pojistky, zboží různého typu, patentová práva, autorská práva. Sociální status, prestiž a moc, které jsou s bohatstvím spojeny, často závisejí na způsobu, jakým bylo vytvořeno. Tak jak jsou nerovnoměrně rozloženy příjmy, je nerovnoměrně rozloženo i bohatství. A to nejen kvantitativně (viz zmíněný „pochod trpaslíků“), ale i kvalitativně. Majetek méně bohatých má většinou i méně výhodný charakter. Jedná se o domy (většinou nevhodné pro hypotéky, nebo naopak hypotékami silně zatížené), automobily (koupené na splátky či z druhé ruky) a běžné konzumní zboží (pračky, televizory). Většinou také nemá tento majetek charakter kapitálu a není proto schopen generovat nové příjmy a nové bohatství.

### Nerovnost ve spotřebě a životním stylu<sup>17</sup>

Příjmy a majetek mohou být investovány do životního standardu, do kultivace lidského kapitálu vlastníka a osob na něm závislých či jemu blízkých, do budoucích příjmů jakožto investice do výroby, do cenných papírů či do důchodového pojištění, do dobročinnosti a podpory aktivit jiných osob či organizací ap. Užítí bohatství (příjmu) je spojeno zejména se sociální, ekonomickou a politickou mocí a vlivem, ale také se životní úrovní a životním stylem. To souvisí do značné míry s rozhodnutím vlastníků bohatství (příjemců příjmů), jak je užít (uložit je, půjčit je, umístit je na kapitálovém trhu, konzumovat je ap.). Nerovnost v příjmech a ve vlastnictví jde ruku v ruce s nerovností ve spotřebě, i když jen část příjmů (bohatství) je přímo konzumována.<sup>16</sup> Nerovnost ve spotřebě spočívá ve ztíženém přístupu chudých ke statkům a službám, ale i v tom, že pro nejchudší vrstvy jsou některé služby nebo statky zcela nedostupné. Můžeme uvažovat o třech rozdílných aspektech nerovnosti ve spotřebě, a to o:

<sup>16</sup> Konzum má často manifestační charakter, jak to popsal Thorstein Veblen (1857–1929) ve své *Teorii zahálčivé třídy* (The Theory of the Leisure Class). Na rozdíl od přelomu století, kdy Veblen svůj koncept zahálčivé třídy vytvořil (1899), postihuje dnes tento manifestační charakter konzum stále širších vrstev.

• Nerovnosti v absolutních částkách vydaných na koupi různých kategorií spotřebních položek (potraviny, oděv, doprava, lékařská péče, vzdělání atd.),

• Nerovnosti v proporcích příjmu vydaného na nákup rozdílných položek spotřeby, neboli v rozdílné struktuře spotřeby,

• Nerovnosti v povaze, kvalitě, značkách a dalších aspektech konzumovaných položek.

Obvykle všechny tři aspekty nerovnosti spotřeby vzájemně souvisí a jejich rozlišení je jen analytické. Není to ovšem pouze výše příjmů, která ovlivňuje úroveň a strukturu konzumu. Svůj vliv mají i profese či vzdělání (málo placený učitel může vydat na nákup knih více než dobře placený manažer), místo bydliště (venkovské rodiny s nízkým příjmem vydají proporcionalně méně na osácení než analogické městské rodiny), etnická příslušnost, vzdělání, velikost rodiny, věk a věková struktura rodiny, osobní či skupinové standardy, hodnoty, vkus. Strukturu a úroveň konzumu však ovlivňují i společenské aspirace a snaha manifestovat určitý status (o tom, zda člověk vlastní starší automobil domácí značky nebo zahraniční automobil, nerozhoduje často jen velikost jeho příjmu).

Vysoký příjem umožňuje v konzumní společnosti větší volnost rozhodování se v mnoha životních situacích, počínaje volbou bydlení a konče rozhodováním se o potratu. Handicap, který mají osoby s malým příjmem, se prohlubuje jejich vázaností na veřejnou dopravu, což je markantní zejména v zemích, kde je schopnost mobility podmínkou získání dobrého zaměstnání či dokonce získání zaměstnání jako takového. Nerovnost ve spotřebě se netýká jen hmotných statků, ale analogicky se týká i spotřeby statků nehmotných (zdravotní péče, rekreace, vzdělávání), respektive možnosti zaměnit příslušné veřejné služby za analogické kvalitnější služby placené. Protože tato změna často (například v případě vzdělání) zvyšuje kvalitu pracovní síly, můžeme hovořit o multiplikaci nerovnosti.

Základní konsekvencí nerovnosti postavení a statusu, jakožto nerovnosti v rámci sociální stratifikace, je nerovnost životních šancí. Postřehl to již Max Weber (in: Bendix, Lipset, 1953:63-75), když vymezil třídu jako souhrn osob sdílejících společně jednu či více determinant životních šancí (statky, životní podmínky, životní zkušenosti). Životní šance člověka nebo jeho dětí ovlivňuje, v daném okamžiku či v průběhu celého životního cyklu, především rozdílná struktura a úroveň jeho spotřeby, která se promítá do řady skutečností. Do

životního stylu, do demografického chování (bereme si partnery či partnerky ze stejného sociálního prostředí), rozdílného pocitu identity (pozice v sociální struktuře je naší centrální identifikací), rozdílné nemocnosti a invalidity<sup>17</sup>, rozdílné úmrtnosti a očekávané délky života, rozdílného vědomí, postojů, stereotypů, politického přesvědčení. Významnou roli hraje dnes koncept životních šancí u Dahrendorfa (1990).

### • Statusová nerovnost – symbolické vyjádření

Eisenstadt (1971) vytvořil pro popis a analýzu sociální struktury (sociálního řádu) konceptuální rámec vycházející z tradice, ale přidal v něm důležitou dimenzi, a to tok a výměnu sociálních odměn a zdrojů. Klíčová myšlenka tohoto pojetí je v tom, že sociální odměny, jako jsou statky a služby, poslušnost, jež může být očekávána od ostatních (moc), a úcta, respektive prestiž, mají tři různé typy užití: 1. mohou být konzumovány přímo; 2. mohou být použity k symbolické konzumaci; 3. mohou být použity pro dosažení něčeho jiného, to jest jako zdroj nebo jako prostředek směny.

Zajímá nás nyní druhý ze způsobů užití, který má za následek, že nerovnosti jsou obvykle i symbolicky vyjadřovány. Jako jeden z prvních to v sociologii plasticky popsal Thorstein Veblen (1857-1929) ve své knize „The Theory of the Lesuire Class“ (Teorie zahálčivé třídy) z roku 1899. Luxus a komfort jsou výrazem vysokého statusu, a proto mohou nabývat rituálních forem. Proto také může být spotřeba přenesena těmi, jejichž status má symbolizovat, na jiné osoby. Veblen popisuje takový přenos v grünerském období kapitalismu. Ostentativní spotřeba žen podnikatelů tehdy vyjadřovala a posilovala status jejich podnikatelsky příčinlivých a konzumně skromných manželů. Tento přenos může být proveden i na jiné osoby, které vytvářejí širokou klientelu svých patronů (Keller, 1995).

Symbolické vyjadřování statusu není doménou průmyslové civilizace, vyskytuje se ve všech vývojových etapách společnosti. Není

<sup>17</sup> Postřehl to již G. B. Shaw, jehož sarkasmus, že „buňinky a dešťanky zvyšují nádhěru svých nositelů na zdraví a vysoký věk“, se používá jako školní ilustrace falešné korelace. Byla to pochopitelně příslušnost těchto osob k vyšším vrstvám (a tedy zdravější způsob života), co působilo pozitivně na jejich zdraví, nikoliv dešťanky a buňinky, pouhé znaky této příslušnosti.

to jen ostentativní spotřeba, ale dokonce i ostentativní plytvání jako vrcholné gesto. Takovým světem gest byl feudalismus (Le Goff, 1965). Zejména v jeho raném období byla tato gesta vyhraněná: například ničení darů a získané kořisti a jejich okázalé projídaní a propíjení při hostinách starých Germánů, jak se o tom zmiňuje Tacitus (viz Gurevič, 1978). V pozdním feudalismu měla tato ostentativní spotřeba méně destruktivní průběh, ale zato větší rozsah, jak to popisuje sugestivně například Hyppolyte Taine.<sup>18</sup> Analogické jevy popisují i sociální a kulturní antropologové mezi tzv. přírodními národy, například Ruth Benedictová u kmene Kwakiutlů v Severní Americe (Benedict, 1934). Jsou to právě gesta, jež symbolizují určitý status. Význam symboliky statusu je vtělen do koncepce sociálního a symbolického kapitálu Bourdieu (1977), podle které se sociální postavení nemusí zakládat jen na výkonu, moci či majetku, ale například na rozsahu klientely a ritualizované prestiži. Ta je často spojena právě s ritualizovanou prestiží (často cílevědomě neproduktivní – prestiž plyne právě z této neproduktivnosti) spotřebou. V české sociologické produkci se těchto témat dotýkají například Možný (1991) a Keller (1995).

Symbyly nerovnosti se v průběhu historie mění, stejně jako se mění znalost této symboliky mezi lidmi. Jejich základní stratifikační smysl však zůstává, i když je dnes poněkud oslaben dostupností některých symbolů vyššího statusu i lidem mimo tento status. Dům, místo, na kterém dům stojí, značka auta (když auto samo o sobě sílu statusového symbolu ztratilo), šatů či parfému a mnoho dalších věcí mohou na sebe vzít symbolickou roli. V zásadě mohou být statusovými symboly různé statky (od mobilního telefonu přes určité značky automobilů až po typ a umístění obydlí), aktivity (golf, tenis, jízda na koni), způsob chování (odráží určitou výchovu), členství v prestižních společnostech (různé uzavřené společenské kluby), vzdělání poskytované dětem (soukromé střední školy a prestižní univerzity), jazyk (v některých zemích je jazyk privilegovaných a neprivilegovaných výrazně odlišný).

V masové společnosti jsou ovšem statusové symboly rozměňovány a jejich výlučnost je ohrožována hromadnou produkcí levných napodo-

<sup>18</sup> Jen námatkou můžeme uvést hazard, kvetoucí na dvoře Ludvíka IV., jenž je analogií zmíněného ostentativního ničení kořisti. „V obyčejných dnech řadí hazardní hra pharaonů v saloně králově, hraje se bezmezně; za jediný večer vévoda Chatres ztratil osm tisíc louisdorů“ (Taine, 1906:144).

benin. Dnešní konzumní společnost<sup>19</sup> do určité míry symbolické vyjadřování nerovností zamlžuje, jak na to upozornil již Herbert Marcuse ve své knize „One-Dimensional Man“ (Jednorozměrný člověk) z roku 1964 (česky 1991). Podle jeho názoru masová produkce a s ní spojený masový konzum opticky vyrovnávají třídní rozdíly. Pro Marcuseho je ovšem fakt, „že dělníkovi i jeho šéfovi působí potěšení sledování stejného televizního programu..., že je stenotypistka stejně atraktivně upravena jako dcera jejího zaměstnavatele, že má černoch cadillaca a všichni čtou stejné noviny“, mechanismem rafinované sociální kontroly, sloužící uchování dané nerovnosti.

Ani masový konzum ovšem nerovnosti v symbolice spotřeby neodstraní. V této souvislosti také řada sociálně antropologických výzkumů z USA upozorňuje na snahu jednotlivých společenských vrstev konzumovat zboží, které je na trhu připraveno pro třídu o jeden stupeň vyšší. Logicky to končí v nejvyšších třídách, které již nemají referenční vyšší třídu, projevy ostentativní lhostejnosti k symbolickému vyjádření svého postavení prostřednictvím konzumu (je to rafinovaná symbolika, své výlučné postavení tito lidé symbolizují právě touto lhostejností).

### **Nerovnost ve schopnostech, vzdělání a v přístupu ke vzdělání (teorie lidského a kulturního kapitálu a sociolingvistika)**

Nerovnost příjmů, bohatství a moci (bezmoci) jako komplexní nerovnost jsou v dnešních průmyslově rozvinutých společnostech chápány jako nerovnost „par excellence“. S ní spojená nerovnost v úrovni a obsahu spotřeby statků a služeb (životní úroveň a životního stylu), která je z hlediska určení chudoby podstatná, má však i další determinanty. Jedním z významných aspektů sociální nerovnosti je nerovnost ve vzdělání. Proto je často vzdělávání úzce chápáno jako prostředek zrovnoprávnění. Univerzální vzdělání je považováno za významný nástroj společ-

<sup>19</sup> Termín konzumní společnost není prost hodnocení a má své terminologické ekvivalenty (masová, tržně orientovaná). Jejím charakteristickým rysem je, že se v ní rostoucí spotřeba stává hodnotou sama o sobě a nabývá až podoby kultu. Konzumní společnost je kritizována z řady pozic (jako ztráta kritické dimenze lidského myšlení – Marcuse, ochuzení duchovních kvalit – Fromm, ohrožení života na zemi – ekologická hnutí). Bližší vysvětlení viz např. *Velký sociologický slovník*, Karolinum, Praha 1996.

čenského vzestupu, redukující nerovnost rozdělení bohatství a moci, neboť poskytuje mladým lidem dovednosti, schopnosti a znalosti potřebné k tomu, aby ve společenské struktuře zaujali hodnotnou pozici. Existují ovšem i názory, které vidí ve vzdělávacím systému většiny evropských a amerických zemí právě nástroj reprodukce nerovností. Podle některých autorů je moderní vzdělávací systém odpovědí na ekonomické potřeby průmyslového kapitalismu. Školy poskytují vzdělání a dovednosti potřebné pro průmysl a stejně tak vštěpují svým žákům respekt k autoritě a disciplínu, které z nich dělají použitelnou pracovní sílu. Reprodukují tak u dětí pocit společenské bezmoci a legitimizují nerovnost.<sup>20</sup> Mechanismy, jimiž vzdělávání reprodukuje nerovnosti, jsou vysvětlovány různě. Nejčastěji tak, že školy, které navštěvují studenti z relativně privilegovaných rodin, zvyšují svoji kvalitu, zatímco kvalitu škol navštěvovaných dětmi z deprivovaných vrstev drží převaha těchto nekvalitních studentů u dna. Nejde jen o rozdílné materiální vybavení škol a různou kvalitu učitelů, ale i o kvalitu interakce učitele s žáky, o atmosféru spolupráce ve třídě.

Ztížený přístup dětí z nižších tříd na elitní soukromé školy je odřezává od kvalitnějšího vzdělání, ale také od možnosti získat sociální kapitál. Herrenstein a Murray (1994), kteří opírají svoji představu o nerovnosti prostřednictvím vzdělání o předpoklad nerovnosti rozložení inteligence a studijních schopností (normální rozložení), považují studium na elitních školách za mechanismus sociální dědičnosti. Dostávají se na ně totiž opět převážně jen děti jejich absolventů. Blíže o tomto typu nerovnosti, stejně jako o dalších typech nerovností, referuje Jencks (1972).

Nerovnost vzdělání a obecněji kulturního kapitálu se ovšem zakládá především v rodinách – a to nejen neschopností chudých rodin posílat své děti na kvalitní a tedy drahé školy. Nejen jejich neschopností poskytnout svým dětem poznatkové zázemí a kulturní kapitál (knihovny, odebíraný tisk, návštěvy kulturních akcí, ale i možnost poradit dětem s učivem ap.). Podle Bernsteina (1958, 1959, 1975) si děti z různých společenských vrstev vytvářejí již ve svém raném vývoji různé kódy a formy řeči, především odlišný způsob používání jazyka, odliš-

<sup>20</sup> Toto poslání školy je i obsahem konceptu skrytého curricula škol (je to předávání určitých norem ani ne tak prostřednictvím obsahu výuky, jako spíše formou její organizace), se kterým přišel v 70. letech Illich. Spočívá v tendenci rozvíjet u žáků nekritickou akceptaci existujícího sociálního řádu. Sugeruje dětem, že mají v životě „znát své místo“ a nepřekročit jeho meze.

nou schopnost verbalizovat myšlenky. Ty také ovlivňují jejich pozdější školní výsledky. Pro řeč dětí z nižších tříd je charakteristický omezený kód (restricted code) – jejich řeč obsahuje mnoho zamlčených předpokladů (mluvčí předpokládá, že je ostatní znají a sdílejí). Je důsledkem života v silně familiární, sousedské kultuře, v níž jsou hodnoty a normy mlčky předpokládány, ale jen omezeně verbálně vyjadřovány. Chybí zde snaha vysvětlovat normy, hodnoty a vzorce jednání s nimi spojené. Sociální sankce se vztahují k reálnému chování. Jazyk je uzpůsobován spíše komunikaci o praktických záležitostech než diskusím o abstraktních ideách, procesech či vztazích. Na rozdíl od toho je řeč dětí pocházejících ze středních vrstev charakterizována rozvinutým kódem (elaborated code), což znamená, že významy slov jsou individualizovány, aby vyhovovaly požadavkům jedinečných situací. Děti jsou lépe schopny zobecňovat a vyjadřovat abstraktní myšlenky. Bernstein nepovažuje restriktivní kód za inferiorní, ale v každém případě ho považuje za handicap při vzdělávání. Děti s restriktivním kódem řeči se obtížně vyrovnávají s neemocionálním a abstraktním jazykem výuky a obecnými principy školní disciplíny. Mnoho z toho, co učitelé říkají, je pro ně nesrozumitelné.

### Nerovnost na trhu práce: teorie lidského kapitálu a teorie sociálního kapitálu

Nerovnost na trhu plyne zejména z rozdílného vlastnictví. Z marxistického hlediska je to nerovnost plynoucí ze skutečnosti, že menšina vlastní výrobní prostředky a většina jen svou pracovní sílu. V důsledku toho je nucena vlastníkům výrobních prostředků tuto svoji pracovní sílu prodávat. Ti si přivlastňují vyrobenou nadhodnotu, to jest produkci vyrobenou nad hodnotu pracovní síly (kterou dostávají pracovníci ve formě mzdy, aby byla zajištěna reprodukce jejich pracovní síly i reprodukce jejich rodin).

Nerovné postavení osob na trhu práce pak plyne z jejich použitelnosti v produkci. Je to lidský kapitál, jehož velikost zařazuje jedince na trhu práce do výhodné či nevýhodné pozice a predestinuje ho k většímu či menšímu příjmu a k větší či menší jistotě zaměstnání a tím i k dalším věcem, které jsou s vyšší příjmu a jistotou zaměstnání spojeny. Lidský kapitál je spojován především se vzděláním.

Nerovnost je také často spojena s diskriminací na trhu práce, ale

i s diskriminací obecně. Tato diskriminace se může týkat etnických skupin, žen, starých lidí, nekvalifikovaných osob ap. Nerovnost může být dána jak přímou diskriminací těchto osob – odmítáním zaměstnat osoby určitých charakteristik, jejich nižšími mzdami, snahou bránit jim v přístupu na školy, omezit jejich možnosti čerpat úvěry ap., tak i diskriminací nepřímou – prostřednictvím kulturního vyloučení nebo i jemnější formě ignorováním jejich kulturních handicapů a neochotou pomoci jim tyto handicapy vyrovnat (viz situace Romů v ČR).

### Nerovnost životních podmínek a její rizika

V rozvinuté moderní společnosti je sociální produkce bohatství systematicky doprovázena sociální produkcí rizika. Beck (1992) v tomto smyslu hovoří o probíhající změně od logiky distribuce bohatství ve společnosti nedostatku k logice distribuce rizika ve společnosti pozdní modernity. Lapidárně řečeno, zatímco v industriální společnosti bylo riziko spojeno zejména s tím, že značná část bude vyloučena z účasti na užítí vytvořeného bohatství, v budoucnosti existuje riziko, že celá společnost bude vystavena rizikům plynoucím z produkce tohoto bohatství. Některé z těchto rizik jsou globálního charakteru, a proto proti nim bohatství nechrání. Beck (1992) konstatuje, že chudoba je hierarchická a smog je demokratický. Expanze rizika modernizace (ohrožení přírody, zdraví a zdrojů výživy) relativizuje sociální rozdíly. To je však, alespoň v současnosti, pravdou zatím jen částečnou. Bohatství dosud umožňuje vyhnout se určitým rizikům, o kterých Beck píše,<sup>21</sup> tak jako na přelomu století bohatství umožnilo vyhnout se konsekvencím tehdejší chudoby: epidemiím, kriminalitě, vzpourám a devastovanému prostředí, a to prostorovým oddělením se nejen bohatých, ale i středních vrstev od chudiny.

<sup>21</sup> I když zdaleka ne všem a přestože budoucnost je chmurná i pro bohaté. Beck (1992) si je toho pochopitelně vědom. Jak píše, globální rozšíření rizika nesmí zastíhat nové sociální nerovnosti v zátěži rizikem. Historie distribuce rizika ukazuje, že bohatství a riziko se vždy koncentrovalo na opačných pólech sociální struktury: bohatství se akumulovalo na vrcholu stratifikační pyramidy, riziko na jejím dně (Beck, 1992). Chudoba riziko přitahovala, zatímco bohatství se z něho mohlo vykoupat. Možnosti a schopnosti (příjem, moc a vzdělání) vyhnout se riziku, vyrovnat se s ním, kompenzovat ho či odstranit byly v sociální struktuře společnosti nerovnoměrně (nerovně) distribuovány.

Horizontální stratifikace vedla ke koncentraci chudých na určitá území, ke zhroutilí či alespoň poklesu kvality infrastruktury těchto území a k pokračujícímu chátrání těchto území. Trh s pozemky a byty tlačil chudé do nevýhodných lokalit s často devastovaným životním (přírodním i sociálním) prostředím. Sídla a obytné zóny měst osídlené obyvatelstvem s nízkými příjmy jsou obvykle blízko center průmyslové produkce a jsou permanentně atakovány znečišťováním ovzduší, vody či půdy, špinou a možnými úniky průmyslových škodlivin. Současně jsou zde lidé ohrožováni i sociálními riziky, jako jsou vyšší pravděpodobnost ztráty zaměstnání a menší šance je získat či pokles výtěžků, kriminalita ap. Nejde jen o koncentraci chudých v oblastech s horšími životními podmínkami a zvýšeným rizikem. Nejen lidé, ale i oblasti, v kterých sídlí, mohou být klasifikovány jako bohaté či chudé. Je to otázka prostředků, které jsou v nich k dispozici pro jejich rozvoj (kvalita pracovní síly, výše vybraných daní, kvalita infrastruktury, horší sociální vybavenost, neexistence sítě hromadné dopravy či její kolaps, jak to zažívají některé oblasti České republiky po omezení příslušných dotací ap.). Uvnitř regionů i uvnitř jednotlivých měst tak existují deprivované oblasti osídlené deprivovaným obyvatelstvem. Někdy se o nich hovoří jako o „kapsách chudoby“.

### Nerovnost a chudoba

Chudoba je velmi často spojována s nerovností. Vyrobní a distribuční mechanismy v tržní ekonomice (nízká produktivita práce, nerovný přístup k materiálním zdrojům, nerovný podíl na distribuci výsledků, provázející marginalizaci některých skupin obyvatelstva) produkuje nejen bohatství, ale i chudobu – krajní výraz sociálních nerovností (bipolarita bohatství a chudoby). I když jsou však oba fenomény vzájemně spjaté, jde o souvislost a ne o totožnost. Chudobu lze chápat jako výraz extrémní nerovnosti, respektive jako distanci určité části populace nejen od bohatých, ale i od celého zbytku populace. V současném světě se nerovnost i chudoba stále generují a roztržka mezi bohatstvím a chudobou narůstá jak v globálním (chudé a bohaté státy), tak i v národním měřítku (chudí a bohatí občané). Berger poznamenává, že „mocný a všeobecný rozvoj životní úrovně (rozumí se v kapitalismu), byt se vztahuje i na chudé, ještě neřeší ipso facto otázku odpovídajícího rozdělování majetků a příjmů. Může se stát, že chudí poně-

kud zbohatnou, zatímco majetek bohatých vzroste ještě více, takže relativní rozdíl mezi nimi se uchová, nebo se dokonce zvětšuje“ (Berger, 1993: 69).

Podle britského statistického úřadu vzrostl v letech 1972-1992 podíl 20 % (dva horní decily příjmového rozložení) nejzámožnějších Britů na národním důchodu z 35 % na 43 %, přitom podíl 10 % nejbohatších (horní decil příjmového rozložení) vzrostl dokonce o 62 %. Ve stejném období podíl 60 % chudých (šest spodních decilů příjmového rozložení) klesl ze 43 % na 34 % a příjmy 10 % nejchudších (spodní decil příjmového rozložení) klesly dokonce o 17 %. Podle amerických pramenů (Landis, 1992: 160) kontroluje horních 20 % populace 45 % národního bohatství, zatímco dolních 20 % jen 5 %. To vedlo Townsenda k tomu, že svoji zprávu o změnách životního standardu chudých a bohatých ve Velké Británii nazval „The Poor are Poorer“ (Townsend, 1991).

Někteří autoři (Alcock, 1993) považují za nejdůležitější rozdíl mezi oběma pojmy to, že nerovnost je deskriptivní pojem (stav, jehož akceptovatelnost je věcí mínění), zatímco chudoba je pojem zatížený hodnocením. Chudoba je primárně vztahena k sociálnímu a třídnímu statusu. Nepředstavuje však pouze extrémní třídní a statusovou nerovnost určité skupiny obyvatelstva, ale i nerovnost společností neakceptovatelnou. I když je třeba poznamenat, že to, co je považováno za hranici akceptovatelnosti, může být v různých společnostech rozdílné a i v rámci jedné společnosti se může v historickém čase měnit. Stejně jako se mění i akcent společnosti i jednotlivých sociálních hnutí na rovnost či nerovnost. Idea rovnosti dominovala ve střední (prostřednictvím reálného socialismu) a částečně západní (prostřednictvím levicových hnutí) Evropě až do 70. let. Ve východní polovině Evropy našla výraz v totalitních rovnostářských státech, které své obyvatelstvo kontrolovaly prostřednictvím jejich nivelizovaného zaměstnanec-kého statusu. Ve většině z nich byla jen malá možnost se z dosahu těchto sociální kontroly vymanit (například v bývalém socialistickém Československu byli de facto všichni zaměstnanci státu). V západní polovině Evropy se symbolem snahy o rovnost stal sociální stát. Alespoň v tom smyslu, že měl tlumit velké nerovnosti a podržet většinu populace nad hranicí chudoby.

V 70. letech se objevila snaha znovu sociální nerovnost rehabilitovat (Thatcherová a Reagan). Ve společnosti založené na volné konkurenci měla být (nerovnost) odměnou za efektivnost. Schopní dělníci

a podnikatelé měli být automaticky odměněni. Stejně automaticky měli být ostatní potrestáni pro svou neschopnost nebo netečnost. Legitimita existence nerovností, a to i velkých nerovností a tím i chudoby ve společnosti, měla být dána jejich motivační funkcí. Možnost dosáhnout individuálně velkého, ale i menšího bohatství a privilegií měla akcelarovat utlumený ekonomický růst a vést k dalšímu generování bohatství celé společnosti. V souvislosti s tím se vytvářel kulturní i jazykový diskurs, který si osvojily určité společenské vrstvy, včetně středních tříd. Pahl (1989) konstatuje, že tento jazykový diskurs<sup>22</sup> koncentrovaný na individuální úspěch si osvojili zejména mladí příslušníci středních a vyšších vrstev a osoby na přístup do těchto vrstev aspirující (tzv. yuppies, kteří tak byli nazváni v odvolání se na hippies, kteří tvořili nejen jejich generační předchůdce, ale i hodnotový protiklad).

<sup>22</sup> Stal se součástí a jádrem specifické kultury, kterou Pahl označuje jako „K-kulturu“, v níž se lidé stávají pouhými čísly. Jsou symbolizováni množstvím peněz, kterým disponují. Všechny hodnoty jsou vlastně převáděny do peněžního vyjádření.