

**The Nottingham Trent University**

**B.I.B.S., a.s. Brno**



**Brno  
International  
Business School®**

**BA (Hons) in Business Management**

**Písemná práce k modulu  
Sociologie**

**Sociální stratifikace  
a fenomén chudoby**

**Autor: Zdeněk Fekar  
Ročník: I., 2004/2005**

Prohlašuji, že jsem práci zpracoval samostatně a že všechny citované zdroje (včetně internetových) jsou uvedeny v seznamu citované literatury. Jsem si vědom toho, že případná nepravdivost tohoto prohlášení by mohla mít za následek i předčasné ukončení mého studia.

V Praze 26. prosince 2004

.....

## Obsah

1.	Cíl práce	4
2.	Struktura společnosti	4
2.1	Třídní rozdělení jako základ stratifikace	4
2.2	Od sestupné sociální mobility k chudobě	6
2.3	Je chudoba nezbytná aneb Kde se bere a co s ní?	6
3.	Rozdílné vnímání chudoby u nás, v jiných postsovětských zemích a na západě	8
3.1	Češi králi mezi chudými	8
3.2	Chudoba (ve světě) cti netratí	9
4.	Využití v každodenní manažerské praxi	11
4.1	Vyplatí se rozetnout kruh (případové studie)	11
4.1.1	Případ první: Na vlastní kůži	12
4.1.2	Případ druhý a třetí: Tušení obratu?	13
4.2	Ani v marketingu chudoba cti netratí	14
5.	Závěr	15
	Použitá literatura	16

## 1. Cíl práce

Cílem této práce je rozebrat významný sociologický problém, jakým je stratifikace společnosti, zejména vzhledem k důležitému a souvisejícímu sociologickému jevu, jakým je chudoba. Snahou autora je vysvětlit, proč právě tato oblast je pro sociologii velmi významná, popsat, co k chudobě vede a co je proti ní naopak možné dělat.

Dalším z cílů je srovnání rozdílů mezi vnímáním chudoby a jejích příčin v polistopadové nově se utvářející české společnosti a v dalších zemích bývalého sovětského bloku a ve vyspělých západních zemích.

V další části své práce se pokusím nastínit, nakolik znalosti této problematiky mohou najít využití v každodenní manažerské praxi.

## 2. Struktura společnosti

Nerovnost různých vrstev společnosti popisuje sociologie termínem sociální stratifikace. Historicky přitom rozlišuje čtyři formy takového rozdělení: otrokářský systém, kastovní systém Indů, feudální evropské stavy a se vznikem moderní průmyslové společnosti také třídní rozdělení.

Rozbor sociální stratifikace je pro sociologii velmi důležitým tématem, protože se v jeho rámci sociologové věnují nejenom vztahům mezi lidmi, ale také jejich přístupu k majetku a majetkovým rozdílům mezi nimi. Jelikož „hmotné prostředky, které mají lidé k dispozici, do značné míry určují podmínky jejich života“ (Giddens, A. 1999:254), majetkovou nerovností vznikají mezi jednotlivými sociálními subjekty četné interakce, čímž se výrazně mění předmět zkoumání sociologů.

### 2.1 Třídní rozdělení jako základ stratifikace

Otrokářský systém je extrémní formou stratifikované společnosti, která se navíc v současnosti už prakticky nevyskytuje. Zjednodušeně se dá říct, že se vznikem moderní společnosti otroctví zaniklo nejenom proto, že vyvolávalo odpor, ale také proto, že „je prostě málo efektivní“ a že „ekonomické a jiné motivace jsou účinnější než přímé donucování“ (Giddens, A. 1999:255). Stejně tak nemá z manažerského pohledu příliš smyslu zabývat se kastovním

systemem, který víceméně nedovoluje jakoukoli sociální mobilitu a jako v podstatě přežilý systém můžeme vnímat rovněž členění společnosti podle příslušnosti k jednotlivým stavům.

Základem pro zkoumání stratifikace společnosti tak zůstává třídní hledisko podle Karla Marxe rozšířené o teorie dalších sociologů. Podle Marxe proti sobě stojí dvě hlavní třídy: kapitalisté ovládající výrobní prostředky a dělníci, kteří kapitalistům prodávají svoji pracovní sílu. Vztah mezi oběma třídami je podle Marxe založen na vykořisťování.

Max Weber navazuje na Marxovo členění tříd podle objektivně daných ekonomických podmínek, ale dává význam i dalším ekonomickým faktorům, jako je odborná kvalifikace. Kromě tříd navíc zavádí i rozlišení podle statusu a stran. Status totiž dává jednotlivým sociálním skupinám jinou úctu bez ohledu na třídní příslušnost danou třeba bohatstvím. Anthony Giddens uvádí příklad zchudlé britské šlechty, která se „těší značné úctě, přestože tito potomci starých rodů už svůj majetek dávno ztratili – a naopak, zbohatlíci jsou často terčem opovržení“ (*Giddens, A. 1999:260*). Významným mocenským aspektem je podle Webera také vytváření politických stran, přičemž příslušnost k nim „může změnit ekonomické postavení jedinců a skupin, takže mají vliv na jejich třídní příslušnost“ (*Giddens, A. 1999:261*). Autor této seminární práce si troufne uvést, že v dnešní české společnosti velmi zřetelným důkazem pravdivosti takového tvrzení je vzestup současného ministerského předsedy Stanislava Grosse, jehož počáteční status mladického nadšence a později rebela uvnitř sociálnědemokratické strany vynesl z železničářské profese do dnešního křesla v čele vlády.

Pro sociologii moderní společnosti důležitá je také teorie Američana Erika Olina Wrighta, který učení Marxe a Webera rozšiřuje o – s autorskou nadsázkou – třetí třídu osob s rozporným postavením. Do této skupiny patří například „bílé límečky“, administrativní pracovníci a experti, kteří „jsou sice v námezdním vztahu k zaměstnavatelům právě tak jako manuální dělníci, ale mají obvykle větší šanci ovlivňovat dění na pracovišti“ (*Giddens, A. 1999:261*).

Významná je také teorie Brita Franka Parkina, který těží spíše z Weberova přístupu. Souhlasí sice s Marxovou tezí, že základem třídní struktury je přístup k výrobním prostředkům, majetek ovšem považuje za jednu z možných forem sociálního uzavírání, jímž menšina získává moc nad většinou. „Kromě majetku či bohatství může být k sociálnímu uzavírání využita i většina dalších atributů, které Weber uváděl v souvislosti se statutem – například

etnický původ, jazykové nebo náboženské rozdíly,“ připomíná Giddens (1999:262). Parkin přitom rozlišuje dva protichůdné procesy: exkluzi, kdy se vlivné skupiny snaží nepřipustit druhé k určitým privilegiím, a uzurpaci, kdy naopak méně privilegované skupiny usilují o podíl na zdrojích kontrolovaných dosud těmi druhými. Parkin se přibližuje Wrightově tezi rozporné třídní příslušnosti svou tezí zdvojeného uzavírání, kdy totiž jedna skupina může uplatňovat oba procesy sociálního uzavírání.

## 2.2 *Od sestupné sociální mobility k chudobě*

Stratifikovaná společnost je charakteristická vysokou sociální mobilitou. Ta vzestupná se vyznačuje ziskem vlastnictví, příjmu nebo statusu. Opačným směrem vede mobilita sestupná. I když sestupná mobilita bývá méně častá, patří k běžným jevům. „Bývá pak spojena s psychickými problémy a obavami jedinců, kteří si nedokáží udržet životní styl, jemuž přivykli,“ varuje Giddens, podle něhož je hlavní příčinou sestupné mobility propouštění (Giddens, A. 1999:277). Sestupnou mobilitu v posledních desetiletích, ale i v současné krizi, zaznamenávají například Spojené státy americké. Podobný trend můžeme pozorovat i u nás, kde „ lze sledovat neustále probíhající diferenciaci české společnosti ve smyslu rozšiřování a vzdalování sociálních pozic, při níž dochází k výraznému zviditelňování odlišností mezi jednotlivými sociálními úrovněmi“ (Nový, I., Surynek, A. 2002:101), přičemž v tuzemsku se projevuje proces formování nové sociální struktury po politicko–společenských změnách v listopadu 1989 – na jedné straně vede k bohatnutí vyšší i střední třídy, na druhou stranu se společnost potkává s dříve nepoznanou chudobou.

## 2.3 *Je chudoba nezbytná aneb Kde se bere a co s ní?*

Polistopadová společnost v Česku se často potýká s otázkami, proč se najednou objevuje tolik chudých lidí? Tím spíše, když po již překonané euforické ochotě „utahovat si opasky“ ekonomika slušně šlape a navzdory tomu statistiky hlásí rostoucí počet nezaměstnaných. Není divu, že ve společnosti je dost běžný názor, že si lidé bez práce svoji chudobu sami zavinili. „Kdo chce opravdu pracovat, práci si vždycky najde,“ traduje se v ještě nedávno proletářské postsocialistické společnosti. Není to ale pravda. Samotný pracovní poměr totiž slušné živobytí nezaručuje. „Například v britské společnosti asi čtvrtina osob, které žijí pod hranicí chudoby, práci ve skutečnosti má, ale nevydělá si dost na to, aby se povznesli přes práh životního minima“ (Giddens, A. 1999:282). Nezaměstnaní lidé pobírající státní dávky jsou na tom ještě hůře, protože okolí je považuje za flákače zneužívající štědré ruky státu a vládní

propaganda často ministerskými ústy podobné postoje podporuje. Přitom zneužívání státních dávek zdaleka není tak rozšířené, jak se traduje. „Mnozí autoři popírají, že by šlo o rozšířený jev. ‚Být na podpoře‘ je podle nich všeobecně považováno za zdroj hanby, takže se většina lidí snaží z této situace pokud možno uniknout,“ uvádí Giddens (1999:282). Podle něho ve Velké Británii je mezi žádostmi o podporu v nezaměstnanosti jen necelé jedno procento neoprávněných, zatímco například zhruba každý desátý daňový poplatník se pokouší o podvod. O tom, že zneužívání sociálních dávek nijak neláká čím dál více lidí, jak někteří politici tvrdí, svědčí také údaje z tuzemských statistických ročenek: zatímco za osm let po listopadu 1989 podíl mezd na celkových příjmech obyvatelstva spíše klesá ve prospěch příjmů z podnikání a jiných zdrojů, sociální fondy se na celkové struktuře příjmů občanů podílejí stále zhruba dvěma desetinami (Večerník, J. 1998:71).

Sociologie vnímá ekonomickou nerovnost jako trvalý rys všech společenských systémů. Chudoba proto ze společnosti nikdy nezmizí, je však možné ji různými zásahy potlačovat.

Ukazuje se, že nejvhodnější je zlatá střední cesta mezi ryze tržním mechanismem a řešením značnými státními zásahy. Švédská daňová a pracovní politika je drahým příkladem, jak se dá s chudobou bojovat, stejně nevhodná je ale i volná ruka trhu. „Čím více je distribuce bohatství ponechána jen na tržních mechanismech (...), tím větší je výsledná majetková nerovnost“ (Giddens, A. 1999:280).

Z pohledu sociologů je dnes možné úspěšně zpochybnit tvrzení příznivců Margaret Thatcherové, „že snaha jedince o zbohatnutí stimuluje ekonomický rozvoj, protože je hnací silou veškeré vynalézavosti a soutěživosti“ (Giddens, A. 1999:285). Giddens připomíná studii Michela Alberta Kapitalismus proti kapitalismu, v níž autor srovnával americký agresivně individualistický a rýnský kolektivnější model podnikání, přičemž ze souboje vítězněji vyšel evropský rýnský model. Albert tvrdí, že „rýnský model je v celosvětové konkurenci úspěšnější než americký právě pro svůj ‚rovnostářský‘ charakter“ (Giddens, A. 1999:285). „Je pravděpodobné, že začlenění chudých lidí do širší společnosti jim dává větší příležitost i motivaci ke zlepšení vlastní situace než opačný stav, kdy jsou od zbytku společnosti odříznuti. Vztah mezi majetkovou nerovností a hospodářským růstem však zůstává do značné míry nevyjasněn,“ podotýká Giddens (1999:285).

Čili chudobu je třeba ze sociologického pohledu brát jako trvalou součást společnosti. Na druhou stranu se ukazuje, že hluboké ekonomické nerovnosti už nejen nestimulují

ekonomický růst, ale dokonce jej i brzdí. Není tedy od věci snažit se o překonání chudoby, přičemž vítaným „vedlejším produktem“ může být i ekonomický růst. V moderní lidské společnosti totiž víc než v minulosti platí slova bývalého československého prezidenta: „Otázka sociální není pouze otázkou dělnickou, nýbrž otázkou mravní“ (*Masaryk, T. G. 1969:231*).

### **3. Rozdílné vnímání chudoby u nás, v jiných postsovětských zemích a na západě**

Jak už bylo uvedeno, chudoba je v Česku novým sociálním problémem, který se objevil po pádu železné opony se změnou státního režimu v listopadu 1989. Jiří Večerník ve své práci (*1998:91*) připomíná, že jde o fenomén, který se v tuzemské společnosti objevil jako nový: jednak proto, že jakákoli diskuse o chudobě byla v socialistickém Československu ideologicky nepřipustná, ale také proto, že i bez ideologické fasády by statisticky identifikovatelná chudoba v zemi byla jen nízká. „Díky předválečným sociálně demokratickým tradicím, pozdější nivelizační politice a relativně dobrému výkonu ekonomiky si naše obyvatelstvo mohlo udržet poměrně slušný životní standard,“ připomíná Večerník (*1998:91*). S výjimkou konce šedesátých let minulého století tuzemští sociologové nijak problematiku chudoby nezkoumali a komunistický stát ani v oficiálních statistikách podíl chudých na celkové populaci nezveřejňoval. Tím se lišilo socialistické Československo od rovněž socialistických zemí jako Polsko, Maďarsko nebo Jugoslávie, které hranici chudoby oficiálně stanovily a ve statistikách vykazovaly (*Večerník, J. 1998:92*).

#### *3.1 Češi králi mezi chudými*

Chudoba vtrhla oficiálně do české společnosti v průběhu její polistopadové transformace. Nejprve v červenci 1990 padly dotace cen potravin, v lednu 1991 byly liberalizovány ceny většiny spotřebních statků a dřívější přezaměstnanost začala střídat do té doby neznámá nezaměstnanost. Vzniklá ohrožení byla ovšem vyrovnána řadou opatření a nových jevů, které občanům buď zmírňovaly důsledky liberalizace cen, nebo dokonce v mnoha případech vedly k růstu reálných příjmů. Proto také skutečný dopad chudoby nebyl tak velký, jak se očekávalo (*Večerník, J. 1998:93*).



Přesto obavy obyvatel z chudoby rychle rostou. Zatímco se jí v květnu 1990 podle výzkumu Ekonomická očekávání a postoje vážně obávalo asi deset procent dotázaných, v lednu o sedm let později to bylo již bezmála čtyřicet procent respondentů (*Večerník, J. 1998:94*).

Dlužno dodat, že ekonomové a sociologové rozlišují metodologicky různé druhy chudoby: zákonnou, která vymezuje hranici pro výpočet sociálních dávek, chudobu počítanou podle metodiky uznávané v zemích Evropské unie, hranici subjektivní chudoby (subjective poverty line) stanovovanou na základě výpovědí samotných domácností o tom, jaký příjem nutně potřebují k úhradě základních potřeb či individuální pocit chudoby vycházející z odpovědi „určitě ano“ na otázku „máte pocit, že jste chudá rodina?“ (*Večerník, J. 1998:95*).

Vzhledem k cíli této práce srovnat rozdílné vnímání chudoby a jejích příčin napříč středovýchodní Evropou není účelné rozebírat zde míru jednotlivých druhů chudob naměřených v konkrétních zemích. Přesto s odkazem na srovnávací výzkum sociální stratifikace ve východní Evropě (SSEE, Social Stratification in Eastern Europe) z roku 1993 citovaný Večerníkem (*1998:111*) stojí za to uvést, že retrospektivně hodnotili respondenti svoje postavení na příjmovém žebříčku pro rok 1988 ve všech zemích střední a východní Evropy podobně a rovnoměrně, blízko normálnímu rozdělení (viz graf 4.3 Večerníkovy práce, *1998:113*), při hodnocení své současné situace v roce 1993 se jejich sebehodnocení posunulo do dolní poloviny příjmového žebříčku s prohloubením rozdílů mezi jednotlivými zeměmi. Zatímco dva nejnižší stupně desetibodového příjmového žebříčku obsadilo jen 14 % Čechů, mezi příjmově nejchudší se podle stejného výzkumu zařadilo 17 % Maďarů a dokonce 21 % Poláků či Slováků. Stejně tak lze zobecnit, že v ostatních zemích střední a východní Evropy je podíl domácností, které mají problémy vyjít s penězi, zhruba dvojnásobný v porovnání s Českou republikou (*Večerník, J. 1998:113*).

### 3.2 *Chudoba (ve světě) cti netratí*

Staré české rčení se i v případě chudoby zkoumané sociology ukazuje pravdivým. Vezměme si na pomoc empirická data získaná z výzkumu Evropské hodnotové studie (EVS, European Values Study) z let 1991 a 1999 (*Zavadilová, T. aj. 2002:6*).

Výzkumníci v jednotlivých evropských zemích kladli respondentům otázku: který ze čtyř důvodů chudoby považujete za nejdůležitější a který z nich za druhý nejdůležitější? Důvodem nuzování lidí přitom podle dotazovaných mohla být buď prostě jejich směla, nebo jejich

lenost a nedostatek pevné vůle, či existence bezpráví ve společnosti nebo prostě fakt, že chudoba nevyhnutelně patří k pokroku (vedle těchto podstatných definic existovala ještě volba mezi odpovědí, že nejde o žádný ze čtyř důvodů či odpověď „nevím“).

Shrnutí výsledků vypovídá mnohé o české společnosti. V roce 1991 uvedlo 54 % respondentů jako důvod chudoby jiných na prvním místě jejich lenost. Na druhém místě skončil názor 22 % respondentů, podle nichž nuzování je součástí pokroku, o třetí příčce se shodně dělily smůla a bezpráví.

V zemích bývalého sovětského bloku kralovalo příčinám nouze bezpráví ve společnosti: v Bulharsku se na tom shodlo 54 % dotázaných, v Polsku 42 % respondentů a v Maďarsku 40 % účastníků výzkumu. Výjimkou bylo tehdy ještě československé Slovensko, kde prvním důvodem chudoby byla podobně jako v české části federace lenost (36 % respondentů).

Ještě zajímavější jsou data ze západní Evropy. Kromě Rakouska, kde na prvním místě trůní s 37 % lenost jako příčina nuzoty, se ostatní Evropané shodují s Východoevropany, podle nichž největší příčinou chudoby je bezpráví. Uvedlo to 46 % Italů, 44 % Francouzů a 38 % Britů.

Za zmínku stojí také porovnání lenosti coby důvodu vedoucího k chudobě. Evropský průměr šetření za léta 1991 a 1999 viní lenost jako příčinu v případě 25 % dotazovaných. Suverénně vede Česko s 51 % následované Rakouskem a Slovenskem se shodným 36% podílem.

V závěsu jsou další země bývalého sovětského bloku (Maďarsko 32 %, Polsko 26 %).

Naopak Západoevropané označují lenost jako důvod chudoby méně často – Britové a Italové v 25 % případů, Francouzi dokonce jen ve 14 % odpovědí.

Společnost je podle evropského průměru na vině chudoby podle 37 % dotázaných. Český průměr obou šetření je ovšem jen 16 %, zatímco Maďaři s tímto tvrzením souhlasí v 36 %, Slováci o procentní bod více a Poláci dokonce ve 46 % odpovědí. Také 35 % Britů, 44 % Italů či 45 % Francouzů dává rovnítko mezi chudobu a bezprávnou společností jako její příčinu.

Důležité je také uvést, jak česká společnost své názory na chudobu mění v závislosti na tom, jak více je s ní konfrontována. V roce 1991 byla hlavní příčinou nouze lenost lidí podle 54 % dotázaných. Stejná příčina byla nejčastěji zmiňována i v roce 1999, skupina respondentů zastávajících tento názor ale klesla o devět procentních bodů na 45 %. V roce 1999 se

s dvacetiprocentním podílem vyšvihlo na příčku druhé nejčastější příčiny chudoby bezpráví ve společnosti.

Vysvětlení je jednoduché. Československá společnost až do poloviny 80. let minulého století spíše zmenšovala příjmové rozdíly obyvatel, zatímco třeba v Maďarsku a Polsku, kde existovaly formy soukromého podnikání, nerovnost lidí v příjmech rostla (*Večerník, J. 1998:78*). Jinými slovy, v Česku si donedávna žili všichni stejně, tedy víceméně dobře. To ostatně zjišťují i marketingoví odborníci, když docházejí k závěrům, že „česká společnost je v části zahrnující domácnosti výdělečně činné populace nepříliš diferencovaná“ (*Tuček, M., Friedlanderová, H. 2000:22*). To ostatně nejspíš vedlo k naivnímu až otrockému přejímání klausovských tezí o individuální odpovědnosti za vlastní ekonomickou situaci každého jednotlivce na počátku devadesátých let minulého století, jak si toho všimají autorky práce, z níž jsem převzal data výzkumu EVS (*Zavadilová, T. aj. 2002:15*). Stejně tak správně Zavadilová se spoluautorkami správně interpretuje odlišné vnímání příčin chudoby na západě a zřejmý posun v české populaci, když píše, že „postoje k chudobě v zemích, které žijí v demokratických společnostech s volným trhem již několik generací, odrážejí složitější zkušenost, například s jedinci nezaviněnou masovou nezaměstnaností, ekonomickými krizemi, mohutností technologických a jiných společenských změn, které se starší generace lidí již nejsou schopny přizpůsobit“ (*Zavadilová, T. aj. 2002:15*). Lidé ve vyspělejších západních společnostech si podle autorek uvědomují, že nic z toho nemusí být zapříčiněno osobní neschopností.

#### **4. Využití v každodenní manažerské praxi**

Zdánlivě ryze akademický problém sociální stratifikace nachází každodenní uplatnění v manažerské praxi. Zřejmě nejčastěji, nebo alespoň nejbezprostředněji se tak děje v oblasti personalistiky, o čemž vypovídá následující případová studie vycházející z vlastní zkušenosti. Další příklad ukáže, jak společenská stratifikace a zvláště fenomén chudoby může ovlivnit marketing.

##### *4.1 Vypatí se rozetnout začarovaný kruh (případové studie)*

V této části své práce si dovoluji být nadměru osobní. Na příkladech ze své vlastní praxe bych rád ukázal dopady, které může přinést začlenění člověka do příslušných škatulek sociálně

stratifikované společnosti. Ztráta zaměstnání, byť jen dočasná, totiž nutně v člověku vyvolává i reakci obavy z déletrvající nezaměstnanosti, a tím i hrozící blízkosti chudoby.

#### 4.1.1 Případ první: Na vlastní kůži

Můj vlastní příběh začíná dávno poté, co se odehrály případy, které vylíčím v další subkapitole. To proto, že je s odstupem času dokážu také lépe vyhodnotit.

Posledních sedm let jsem pracoval jako ekonomický novinář, a byť je to věci názoru, troufám si říci, že moje výkony byly lepší, než průměrné. Když jsem na konci roku 2003 přišel o pozici vysokého manažera v zaniklém titulu, usiloval jsem o přiměřené uplatnění, byť mimo novinářské branže. A protože jsem se snažil obejít bez „známostí“, pochopitelně jsem záhy zjistil, že to nebude jen tak jednoduché, ale přijmout jakoukoli jinou práci jsem nechtěl. Nakrátko, i když ne jen z ekonomické nutnosti, jako spíše snahy využít všech možností dávajících mi volnost v mém rozhodování, jsem se dokonce oficiálně zařadil mezi nezaměstnané evidované úřadem práce.

Už samotný fakt ztráty zaměstnání, kterému jsem až donedávna přikládal značnou vážnost ve svém životě, znamenal velké osobní trauma. Tím spíše, že v téže době jsem se potýkal i se značnými problémy uvnitř rodiny. Téměř v jednom momentě se u mě nahromadily faktory, které výrazně ovlivňují směřování jedince k jeho profesnímu zaostávání (*Srncová, J. 2005:65*).

Východiskem ze zdánlivě beznadějně situace byl rizikový a současně motivační faktor mého věku a dosaženého socioekonomického postavení, který Srncová s odvoláním na výzkum z roku 1992 uvádí ve svém článku pro časopis Biz: přestože věkem patřím do skupiny, která ztrátu zaměstnání nese nejhůře, poté, co mi kolega nabídl dočasnou stáž v redakci nejmenovaného deníku jsem – i z vlastního pohledu – odvedl práci, kterou hodnotím jako slušnou tečku za svou novinářskou kariérou a zároveň jsem dokázal změnit svůj hodnotový žebříček a s ním i nalézt uplatnění v jiné, byť příbuzné profesi public relations.

Stručný závěr? Vychází ze zjištění v této práci již uvedených, tedy též z faktu, že česká společnost má „mizivé zkušenosti s pozitivním přístupem k nezaměstnanosti“ (*Srncová, J. 2005:64*). Je třeba se oprostit od vlivu tvrzení, podle nichž pouze neschopný člověk je nezaměstnaný a že nezaměstnanost znamená osobní selhání. To platí nejen pro člověka, který

o práci přišel, ale jak ukáže další případ, je důležité, aby podobný postoj zastával manažer jednající s dočasně nezaměstnaným člověkem ucházejícím se o práci.

#### 4.1.2 *Případ druhý a třetí: Tušení obratu?*

Půldruhého roku předtím, než jsem sám řešil vlastní novou budoucnost, přijímal jsem v pozici vysokého manažera jednoho uchazeče o zaměstnání za druhým. Mnozí z nich přicházeli se stigmatem z evidence pracovním úřadem, a po pravdě řečeno, většina z nich také vcelku oprávněně.

Narazil jsem ale i na dvě výjimky, jež zde budu jmenovat jen jako paní Jitku a paní Vlad'ku. První z nich se ucházela o místo, na něž zjevně nestačila ani kvalifikací, handicapem druhé z nich byl jen vyšší věk a delší pobyt v řadách nezaměstnaných.

Po kratším váhání jsem jim nakonec oběma dal šanci. V případě té první zvítězila zjevná snaha naučit se něco nového i za cenu akceptování podstatně nižšího platu, o té druhé rozhodlo výrazně kultivované jednání a projevená vysoká odborná znalost. Laicky: firma, která mne tehdy zaměstnávala, potřebovala rychle rozšířit o nový výkonný personál, a já si tehdy dovilil risknout, že klady obou uchazeček převažují nad případnými riziky. V obou případech jsem se podvědomě styděl, že by jejich příchod z úřadu práce měl mít zásadní vliv na mé konečné rozhodnutí a s vědomím, že za zkoušku nic nedám jsem je přijal.

Abych byl stručný: jejich výsledky ukázaly, že mé intuitivní rozhodnutí bylo správné, protože v obou případech odvedly firmě výrazně lepší výkony, než průměrná většina zaměstnanců, stejně tak jejich loajalita k vedení firmy reprezentovanému mnou a mými kolegy byla výrazně vyšší a přirozenější.

Jaký je zde možné učinit závěr? Protože stratifikace společnosti je jejím nezbytným projevem a možná i proto, že česká společnost ještě není dostatečně stratifikovaná, stojí za to nebrat úplně dogmaticky v úvahu, odkud lidé přicházejí coby uchazeči o zaměstnání. Na podporu si zde vezmu již citovanou studii Michela Alberta Kapitalismus proti kapitalismu, podle níž rovnostářštější společnost dosahuje ekonomicky efektivnějších výsledků, než společnost výrazně stratifikovanější.

#### 4.2. *Ani v marketingu chudoba cti netratí*

Není pochyb o tom, že znalost sociální stratifikace najde beze zbytku uplatnění právě v marketingu. Třeba i proto, že například podle šetření Market & Media & Lifestyle společnosti Median v roce 1998 samo sebe mezi chudé řadilo 11,3 % domácností starší generace, zatímco v generaci středních domácností byla tato skupina silnější o sedm procentních bodů (18,3 %) v generaci mladých se za chudé považovalo dokonce 24,3 % domácností (*Tuček, M., Friedlanderová, H. 2000:55*). To samo o sobě je v podstatě logické. Mladé rodiny se cítí chudými, jelikož často jeden jejich členů je na rodičovské dovolené a ony jsou tak závislé na jediném příjmu.

Jenže marketéři rozpitvávají důsledky sociální stratifikace do sebemenších podrobností a neustále. Zjišťují tak, jaké konzumentské nálady ve společnosti momentálně panují, což je pro firmy životně důležité. Výsledkem rozpitvávání stratifikované společnosti mohou být takové detaily, jako například zjištění Medianu v roce 1998, že přestože 71 % mladých rodin vychází se svými příjmy spíše obtížně, vidí svoji budoucnost optimisticky, protože plná třetina očekává zlepšení finanční situace v průběhu aktuálního roku (*Tuček, M., Friedlanderová, H. 2000:57*). Stejně tak mohou marketéři ve spolupráci se sociology porovnat, jak chudé a bohaté domácnosti preferují jednotlivé typy výrobků – v případě elektrospotřebičů například jednoduše zjistí, že chudé rodiny technologicky zaostávají, zatímco domácnosti bohatých jsou vybavenější modernějšími přístroji (*Tuček, M., Friedlanderová, H. 2000:79*). Tyto údaje jsou důležité nejenom pro samotné výrobce a prodejce, ale i pro marketingové odborníky: jednak mohou orientovat svou nabídku i na méně movité zákazníky, ale mohou se také na chudší vrstvy výslovně specializovat například nabízením splátkových prodejů či hotovostních úvěrů.

Možná ještě důležitější je, že marketingový a reklamní průmysl na základě znalostí statistických dat a sociální stratifikace definuje velice přesně jednotlivé cílové skupiny. Jedním z takových šetření je například výzkum životního stylu, který pro reklamní agenturu Leo Burnett realizovala výzkumná společnost AISA pod názvem Češi na prahu nového tisíciletí. Jelikož tuto lifestylovou studii agentura provádí opakovaně, zjistili tehdy její marketingoví experti, že ve společnosti narostla skupina socioekonomicky slabých a pasivních členů populace, krátkodobou nezaměstnanost si v té době na vlastní kůži zažil každý čtvrtý Čech; zároveň se ale začínají utvářet zárodky střední vrstvy (*Fekar, Z. 2000:6*). Závěry studie lze také interpretovat takto: nivelizovaná česká společnost se stále více sociálně

stratifikuje. Experti z reklamní agentury pro větší srozumitelnost převedli odbornou studii do „lidš्टější“ řeči – na první pohled je tak možné odhadnout, jak se příslušníci jednotlivých skupin společnosti odlišují: pasivní skupiny obyvatel byly pojmenovány například jako Nováci či dokonce Zastánci starých pořádků, jádrem střední vrstvy je představitel Dobré rodiny.

## **5. Závěr**

Bezpochyby je možné uvést, že stratifikace společnosti je významným tématem zkoumání sociologie, a to zejména proto, že odlišný přístup k majetku vytváří různé vazby mezi lidmi, jež jsou předmětem zkoumání sociologů. Stejně tak to platí o fenoménu chudoby, který je nezbytným projevem stratifikované společnosti, jak ale ukazují některé odborné práce, je v ekonomickém zájmu společnosti, aby tyto rozdíly nebyly příliš hluboké. Tomu také odpovídá poznání, že teprve skutečně stratifikovaná společnost se zažitými demokratickými tradicemi dokáže lépe vnímat problematiku nezaměstnanosti a posuzuje problémy lidí bez práce s větším pochopením, zatímco v české společnosti donedávna panoval trend jednoznačného odsudku lidí bez zaměstnání. Je také třeba mít na mysli, že i lidé nižších tříd mají svůj životní styl, své vlastní spotřebitelské chování, na něž musí výrobci, prodejci či zadavatelé reklamních kampaní cílit své působení odlišně od jiných skupin společnosti.

## **Použitá literatura**

FEKAR, Zdeněk. Mapa českého spotřebitele. *Profit*. 2000, roč. XI, č. 31, s. 6

GIDDENS, Anthony. *Sociologie*. Argo: Praha, 1999, 598 s.

MASARYK, Tomáš Garrigue. *Česká otázka*. Melantrich: Praha, 1969, 272 s.

NOVÝ, Ivan – SURYNEK, Alois. *Sociologie pro ekonomy a manažery*. Grada Publishing: Praha, 2002, 192 s.

SRNCOVÁ, Jaroslava. Bezbolestný odchod. *Biz*. 2005, roč. 6, č. 1, s. 64–67

TUČEK, Milan – FRIEDLANDEROVÁ, Hana. *Češi na prahu nového tisíciletí*. Median: Praha, 2000, 224 s.

VEČERNÍK, Jiří. *Občan a tržní ekonomika*. Nakl. Lidové noviny: Praha, 1998, 334 s.

ZAVADILOVÁ, Tereza – HŮLOVÁ, Judita – KRESLOVÁ, Veronika – VĚTROVCOVÁ, Renata. *Proč jsou u nás lidé, kteří žijí v nouzi?* Masarykova univerzita, Fakulta sociálních studií: Brno, 2002, 18 s.