

Jak být bohatým

Následující text je do jisté míry autoterapií. Když už člověk několik desetiletí žije na zemi a je sužován jednou bídou za druhou, napadne ho, zdali by i on nemohl zakusit nějaký ten střípek lidského blahobytu – nic moc, jenom tak co mají ostatní lidé a vůbec ne ti nejbohatší. Takhle aspoň mít vlastní střechu nad hlavou a nemuset se měsíc od měsíce strachovat zdali bude na nájem. Anebo některé z těch příjemností, které spočívají v cestování nebo v prostředcích zpohodlňujících chod života, jako jsou pračky, myčky, vysavače apod. A to vede nutně k otázce, jak se to dělá, aby byl člověk bohatý, nebo tedy aspoň průměrně zámožný. Zkusil jsem se tedy této obecné otázce podívat na zoubek a vyšlo mi následující:

Za prvé, nebo spíše za nulté je potřeba si uvědomit skutečnost, že bohatství není absolutní; bohatství je vždy sociální jev a je tedy poměřováno lidskými očima – očima těch druhých. Ono má samozřejmě i svou objektivní složku, ale ta závisí spíše na stupni rozvinutosti celé společnosti a pohřichu ji (možná k vlastní škodě) velmi málo vnímáme. My jsme si hlavně vědomi oněch rozdílů mezi námi a ty nás pálí. Shody, například to, že dnes všichni máme vodovod a skoro všichni taky asi elektřinu – tolik neoceňujeme.

Řečené nám přímo nahrává jednu odpověď na naši otázku „kde se bere bohatství“. Ono totiž mnoho z toho, co máme, čím disponujeme, co používáme, anebo se na to jen díváme jakožto na okrasu a povzbuzení duše, jsme vůbec nevytvořili my, ani to nevzniklo v naší době – *zdedili jsme to*. To platí obecně třeba o školách, které dnes máme (od Marie Terezie) i o tom vodovodu (řekněme od roku 1880, nebo 1920). Ale neplatí to jen obecně, o statcích celé společnosti, ale také v měřítku individuálním. Máme také to, co jsme zdedili po svých konkrétních předcích, a tady už platí, že se nám takového dědictví dostalo nestejnou měrou. Zdedit třeba dům je přitom veliká pomoc a jistota; jistota toho, že se vždy máme kam vrátit a navíc je to místo, s nímž jsme srostlí, nic anonymního – je to místo jež dýchá s námi, někdy nám může být svou familiárností třeba i protivné, ale vždy je to NÁŠ DOMOV. Mít domov je velmi důležité. Uvolňuje to člověku jaksi ruce k tvůrčímu úsilí v jiných oblastech; vlastně teprve člověk, který má vlastní domov, může být plně svobodný. Nemá-li ho, cítí se neustále ohrožen, velkou část své energie, kterou by jinak mohl plodně vynaložit jinde, musí věnovat na shánění a obhajování svého přístřeší. Hořký je úděl běžence, nebo i jen onoho biblického „hosta“.

Člověk, který má své pevné místo, svůj dům, na tom nebude nikdy tak zle, jako člověk, který ho nemá. I když udeří zlé časy, má se kam utéci a nějak tak může „vyžít z podstaty“; a pokud má navíc aspoň záhon půdy, neumře ani hladem. Ale co když ho nemá, vede také odtud cesta k bohatství, nebo alespoň k uměřenému blahobytu?

Ano vede, jinak by to ani nebylo množné, poněvadž většina bohatství se vytváří prací a jeho rozdělení je sociální transakcí. Ovšem nevytváří se prací přímo, jak by si to možná mnohý představoval, tak že individuální bohatství by bylo přímo úměrné příčinlivosti a pracovnímu nasazení dotyčného. To vůbec. „Vinu“ na tom nese to, co je zároveň zdrojem naší vyspělosti – dělba práce. Dnes už takřka nikdo totiž nepracuje pro sebe, ale pro druhé – pro něj samého bývá produkt jeho práce nevyužitelný, a to tím více, o oč odbornější práci běží: (v mém konkrétním případě) učitel jazyků nepotřebuje učit sám sebe. Klíč k bohatství není tedy v tom, kolik pracujeme, ale jak je naše práce (druhými) hodnocena. A tady jsou rozdíly téměř nebetyčné. Mediální hvězda dostane za pár úsměvů do kamery možná více, než vydělá nekvalifikovaný pracovník za měsíc, možná za několik měsíců. Ty rozdíly jsou takové, že je to až nemravné, a člověk si říká, zda by, když prozatím lidé nejsou tyto své sklony schopni sami regulovat, neměl zasáhnout stát a výstřelky na obou stranách zakázat. On to vlastně na jedné straně už činí tím, že stanoví minimální mzdu, ale to je málo, ty „nůžky“, jak se tomu začalo říkat, jsou pořád hrozně veliké. To nás ale odvádí od naší otázky, která zněla „Jak?“. Tedy jak to, že to takto funguje, že lidé sami (nikdo jim nenařizuje se tak chovat!) si mezi sebou vytvářejí takové rozdíly, jedny vynášejí, druhými opovrhují? Odpověď je vlastně skryta v otázce, a před drahým časem na ni již upozornil prof. Sokol: lidská úspěšnost – a dnes je takřka bezezbytku vyjadřována finanční úspěšností – plyne ze zájmu ostatních o osobu příjemce, z ničeho jiného. Za starých dob, za středověku a starověku posílali lidé méně významní mocným a bohatým lidem dokonce sami od sebe dárky, které ti druzí potřebovali mnohem méně než první – jako výraz své úcty a náklonnosti. Jak je vidět, akumulaci kapitálu máme vepsanu takřka v prazákladu naší evropské civilizace.

K nabytí bohatství, které jsme nezdědili je tedy nutno *zalíbit se lidem*. Jak toho dosáhnout, k tomu jsou různé způsoby. Asi nejefektivnější a zároveň nejefektivnější (!) je ten, o němž jsme se již zmínili – stát se hvězdou! Zazářit. Ohromit lidi. Ale pozor, to funguje jen krátce. Pokud se taková hvězda chce udržet „na výsluní“, je nutno jednak se neustále udržovat v pozornosti veřejnosti – to lze třeba dobře vypočítanými malými skandálky -ale také musí pro sebe vytvořit vhodnou sebe prezentaci, vhodné *image*. To proto, že lidé před sebou chtějí vidět ztělesněny příklady určitého typu, příklady, jež uspokojí jejich vnitřní (často kompenzační) tužby, o různých typech těchto televizních hvězd (dříve to bývaly hvězdy divadelní) se netřeba rozepisovat.

Toto je nejčistší a nejpřímější způsob zbohatnutí. Mnoha lidem však nemůže být dopřán. Ti ostatní jsou tedy nuceni ke své osobnosti přidávat nějaký speciální výkon. Ale ať už je ten výkon jakýkoli, ať je to výrobek nebo služba, nebo třeba i umělecké dílo, vždy platí, že jeho příjemce nikdy neplatí jen za něj, ale též osobnosti jeho původce, za kvality, jejichž nositelem je osoba, nikoli předmět. To je velmi patrné na různých zaměstnáních ve státní správě, nebo i jinde, kde se od jejich kandidátů očekává především určitý „profil“, to jest, že se budou oblékat, mluvit, jednat určitým očekávaným způsobem, zatímco práce sama je velmi rutinní, někdy dosti vyprázdněná a často i nedůležitá.

Jak se tedy lze zalíbit druhým, aby si od nás rádi koupili náš výkon (přesněji odlesk naší osobnosti)? Svým výkonem, nebo produktem to lze dnes velmi těžko. - Společnost je bohatá a má, nač si vzpomene. Navíc je spousta obrovských firem, specializovaných na nejrůznější produkty a služby, a ty se běžnému spotřebiteli vtírají takřka na každém kroku. Jednotlivec proti nim nemá šanci. Velmi také záleží na „akčním rádiu“ jednotlivce, na "síle vysílaného signálu a médiu, prostřednictvím něž se snaží oslovit ostatní; dnes jsou i tyto všechny parametry šmahem závislé na finanční zdatnosti dotyčného, tedy placené. Ze svého mládí se pamatuji na film z prostředí první republiky o ševci, který se rozhodl, že bude konkurovat Baťovi. Ani nemusím říkat, jak to dopadlo. Musíme tedy druhým opravdu prodat svoji *osobnost*. A zde platí, že „správný“ osobnostní profil se musí skládat z 90% procent konformismu a maximálně 10% nonkonformismu. To je asi míra, ve které my sami vnímáme a přijímáme své okolí - třeba jídlo považujeme za dobré, když odpovídá zavedeným standardům, a akceptujeme jen případné drobné změny. Z uvedeného vyplývá, že lidé „nestandardní“ - a mezi ně patří i všichni buď *nadstandardně* nadaní, nebo podávající *nadstandardní* výkon – to budou mít těžké. Jejich schopnost úživy bude nižší než u ostatních, o zbohatnutí si mohou nechat leda zdát. A co horšího – pokud nabudou dojmu, že se musí v něčem ještě *zdokonalit* ještě něco *naučit*, ještě *vylepšit* svůj výkon a své služby – bude to jejich situaci jen zhoršovat!

Géniové to tedy mají dnes špatné. Ale nemohou se ani těšit vyhlídkou, že by tomu bylo jindy podstatně jinak. (Tedy mohou se klidně utěšovat nějakou utopickou vizí, ale k faktické změně těchto poměrů asi sotva dojde.) Ono totiž, skoro vše, co jsem doposud v této úvaze uvedl, je prakticky *invariantní* vůči konkrétnímu typu společnosti, platí ve všech společenských systémech, snad s jedinou výjimkou: - Tam, kde je společnost totálně atomizovaná, kdy se každý musí postarat jen a jen o sebe, kde přestávají působit lidské vazby, to jest třeba v případě války nebo hladomoru (vzpomeňme na kronikářské zprávy z různých dob o matkách pojídajících své děti!), nebudou platin ani výše uvedená pravidla, jak obstát mezi lidmi. Ale abychom ani pro tyto extrémní situace nezůstali (sami sobě) dlužni radu, připomeňme, že v takových situacích (a vlastně ještě lépe před nimi, dříve než nastanou) bývá dobře naslouchat hlasu zkušených, kteří již takové vyšínuté extrémní poměry zažili, tj věnovat pozornost třeba vzpomínkám válečných veteránů, gulagové literatuře apod.

Pochmurné? Asi ano. Máte něco lepšího?

Kutná Hora, 25.10.2015