

Thomas Druyen, sociolog najpremožnejših Če lahko gledam svet od zgoraj, je jasno, da se bom spremenil

Bogati ljudje so pogosta in sila hvaležna medijska tema, kljub temu na svetu ni precej institucij, ki bi se ukvarjale z resnim, znanstvenim proučevanjem najbogatejših. Nekaj jih deluje na univerzah v ZDA, v Evropi pa je vodilni sociolog najbogatejših prof. dr. Thomas Druyen. Od leta 2004 redni profesor sociologije v Münstru, direktor tamkajšnjega Foruma za raziskovanje premoženja, od leta 2007 tudi vodja edinstvene katedre v Evropi, ki deluje na dunajski zasebni Univerzi Sigmunda Freuda in so jo poimenovali Komparativna kultura premoženja.

Milan Ilić, Dunaj

»Zame je »bogataš« tisti, ki mu je mar samo zase, torej čisti materialist. Po drugi strani je »premožen« tisti, ki se ponaša z materialnimi in nematerialnimi dobrimi lastnostmi.

»Poglejte, denimo, največje dobitnike lota: 75 odstotkov jih ves dobljeni denar izgubi v naslednjih treh, štirih letih, tako da imajo pozneje celo manj denarja, kot so ga imeli pred srečnim dobitkom. [...] Gre za to, da je privlačnost materialnega tako velika, da sploh ni lahko imeti veliko denarja.

Kaj vas je spodbudilo k temu, da ste se začeli zanimati za bogate in »kulturo premoženja«?

Pred tem sem kot sociolog deset let proučeval demografske spremembe v Evropi in po svetu. Postajamo vse starejši. Naše življenje se je podaljšalo za 20, 30 let. Pričakovana življenjska doba deklice, ki se je rodila danes, je sto let. Ta presenetljivo pozitivna sprememba se je zgodila šele v zadnjem stoletju. Med raziskovanjem demografskih sprememb sem naredil več kot 600 intervjujev z ljudmi, starejšimi od 60 let. Najstarejši človek, s katerim sem se pogovarjal, je imel 110 let.

Kaj ste izvedeli od modrih starcev?

Več teh starcev je bilo zelo bogatih. Opazil sem, da so – in to ne glede na to, ali so imeli otroke ali ne – skoraj vsi resno razmišljali o pomenu bogastva, o tem, kaj naj naredijo z njim, preden ga bodo prepustili otrokom. Tisti, ki niso imeli otrok, so premišljali o tem, kako bi nekaj svojega bogastva vrnili družbi.

To je v mojih očeh potrdilo misel, da beseda »bogastvo« sama po sebi nič ne pomeni. Vsi govorijo o bogastvu, hkrati nihče ne ve, kaj se skriva za to besedo. V lanskem nemškem poročilu o revščini in bogastvu velja za »bogatega« posameznik s 3700 evri oziroma družina s 7200 evri mesečnih prihodkov – kar je smešno malo. Ko govorimo o bogatih, moramo začeti pri najbogatejših ljudeh na svetu. Kot sociolog sem hotel proučevati prav te ljudi. S to temo sem se začel resno ukvarjati v letih 1999/2000.

Vaš življenjepis potrjuje, da se za takšne raziskave zanimajo tudi bankirji.

Bankirje zanima, kako se s staranjem prebivalstva spreminjajo njihove stranke. Ra-

di bi ugotovili, kje so njihove priložnosti in kje tveganja. Na primer: ko gospodar, ki ima 85 let, izroči podjetje sinu, ki je star 60 let, je popolnoma neumestno, da bi jima njuna banka v tem procesu dodelila svetovalca, starega 35 let. V takšnih in številnih drugih primerih mora banka pokazati drugačno kulturno kompetenco. Ko sem delal za liechtensteinsko knežjo grupacijo LGT, sem ugotovil, da se je želeni profil bankirjev v zadnjih letih temeljito spremenil. Njihova naloga ni več samo, da prodajajo finančne izdelke, temveč morajo razumeti, v kakšnem položaju je določena družina. Sicer sem leta 2006 prenehal delati za banke.

Bili pa ste tudi predsednik ene od fundacij Petra Ustinova.

Da, to je bilo eno največjih daril, kar sem jih bil deležen v življenju. S tem velikim humanistom sem se spoprijateljil, ko sva skupaj delovala v organizaciji Club of Budapest. V zadnjih letih življenja je Ustinova okupiral problem predsodkov. Ugotovil je, da so, pa naj je to še tako paradoksalno, vse tri najpomembnejše institucije v življenju posameznika – država, cerkev in družina – v resnici institucije, ki gojijo predsodke. Prepričan je bil, da lahko mirno živimo samo, če presežemo lastne predsodke ali če jih vsaj prepoznamo. Zato je v Švici ustanovil fundacijo za boj proti predsodkom, ki jo je nekaj časa sam vodil.

To je bila za vas očitno dodatna spodbuda za analiziranje bogastva.

Z izkušnjami iz poslovnega sveta in nevladnih organizacij sem glede na to, da sem po srcu sociolog, leta 2002 dokončno spoznal, da se morajo znanstveniki, sociologi, psihologi in drugi resno ukvarjati z najbogatejšimi.

Kako ste premagali fizične ograde, ki te ljudi ločijo od preostalega sveta?

Številni bogati ljudje nič kaj radi ne govorijo o sebi in svojem bogastvu. K temu so veliko pripomogli tudi nekateri moji kolegi. Poprejšnje raziskave o bogatih so bile tradicionalno levo usmerjene, zato se je vzpostavilo nezaupanje in celo odpor. Ker sem želel premagati to miselnost, sem se zanimal samo za »dobre« bogataše. Gre za posameznike ali družine, ki so dokazano naredile kaj dobrega za družbo: ustanovile dobrodelne fundacije, dale denar za projekte za pomoč otrokom, univerzam, za medicinske in druge znanstvene raziskave ...

Bogate diferencirate tudi terminološko.

Spoznal sem, da je treba takšne bogataše opisati s posebnim pojmom. Prišel sem do besede *Vermögen* [ta beseda danes v nemščini najpogosteje pomeni premoženje, imetje, pomeni pa tudi sposobnost, možnost, moč; op. a.]. Zame je »bogataš«, *der Reiche*, tisti, ki mu je mar samo zase, torej čisti materialist. Po drugi strani je »premožen«, *der Vermögende*, tisti, ki se ponaša z

materialnimi in nematerialnimi dobrimi lastnostmi. Torej je »premoženje« več kot materialno bogastvo. V nasprotju od bogastva, ki je, gledano sociološko, zgolj agregatno stanje in govori samo o materialnem, je »premoženje« kakovostni pojem. Pojem »kultura imetja« zato velja za umetnike, znanstvenike in modre ljudi, ki morda nimajo materialnega bogastva. Na kratko povedano: ne zanimajo me posamezniki, ki so si nagrabili denar, zdaj pa ga na veliko razmetavajo, zanimajo me vzorni ljudje.

Prepričan sem, da zadnjih kljub vsemu ni malo, vsaj ne za raziskovalca.

Njihovo število se je v tem desetletju močno povečalo. Ta proces poteka vzporedno s staranjem. Prav zato moramo kot znanstveniki stopiti v stik oziroma v dialog tudi s predstavniki bogatih oziroma premožnih.

Kako ste rešili problem reprezentativnega vzorca?

Znanstvenik mora delati s skupino, ki je primerljiva. Zavestno sem se lotil raziskovanja, saj sem vedel, da moram proučevati tisto, kar lahko obvladam. Da bi lahko proučil celoten fenomen bogastva z vsemi njegovimi niansami, bi potreboval deset Inštitutov Maxa Plancka. Sem pa prepričan, da je za družbeni razvoj bistveno, da se med ljudmi, ki so dosegli materialni uspeh, poišče posameznike, ki jih lahko nato postavimo za zgled. Če so vsi bogati egocentrični in egoisti, družba ne more uspeti.

S kakšnimi ljudmi se najpogosteje pogovarjate?

Osebo me je vedno motilo pretirano čaščenje na videz pomembnih osebnosti iz sveta lahkotne zabave. Zame je delo še vedno najpomembnejši dejavnik v zgodovini civilizacije. Človeku boste največ dali, če mu boste dali položaj v družbi, na katerem se lahko nato sam uveljavi. To je največ, kar lahko naredite. Vse drugo je absurdno. Zato se mi zdi popolnoma jasno, da bo z možnostjo, da ustvari delo, v prihodnje glavni dejavnik podjetništva. Med mojimi bogatimi sogovorniki je veliko uspešnih podjetnikov. Zato moramo od njih dobiti podatke, da jih lahko nato posredujemo naprej. To je temeljna ideja »kulture premoženja«.

Kako je bila ta ideja sprejeta v univerzitetnih krogih?

Predavanja na to temo sem začel leta 2002. Preden sem se lotil tega projekta, nisem vedel, ali bo na prvo predavanje prišlo več kot pet študentov – prišlo jih je 50. Je pa res, da jih je bila večina zelo kritična. Nastopali so s stališči, ki so temeljili na teoriji zarote, o kateri so prebirali v literaturi. Med njimi je bilo tudi nekaj uglednih profesorjev, predstavnikov te kritične teorije. Spoznal sem, da bo popolnoma neučinkovito, če bomo o tej temi razglabljali zgolj na podlagi besedil. Vedel sem, da bo treba nujno organizirati srečanja. Zato sem vsak tre-

tji teden na ure v Münster pripeljal po enega gosta predavatelja: gozdnega veleposestnika, plemiča, podjetnika, znano javno osebo ...

Ste jih zlahka prepričali, da stopijo pred kritično občinstvo?

Čudno, a to sploh ni bilo težko. Ne bom pozabil, kako je ob neki priložnosti na oder stopil mlad moški, star 23 let, čigar oče, lastnik zelo veliko gozdov, je nedolgo tega nenadoma umrl. Ta mladenič je stal pred 50 nejevoljnimi, zelo kritičnimi ljudmi v dvorani in začel je govoriti. V 90 minutah se je nato zgodilo tisto, s čimer se od takrat nenehno srečujem: poslušalci so dojeli, da pred njimi resda stoji multimilijonar, da pa ta človek nima gore denarja za razmetavanje, temveč se vozi v starem dedovem mercedesu, s katerim se ne more odpeljati, denimo, na morje, ker mora po očetovi smrti upravljati posestvo. Zaradi tega je moral celo prekiniti študij. Pred nami ni stal plejboj z lepo zagorelo poltjo, temveč plašen mladenič, blede polti, o katerem sem se sam spraševal, kako si je sploh upal sprejeti moje povabilo. A po uri in pol so vsi predsodki izginili.

Kakšen je odnos do bogastva?

Odnos do bogastva je v 70 do 80 odstotkih povezan s psihičnimi elementi – značajem, močjo, da človek ne podleže pohlepu, z močno voljo, da se pride do denarja in ga upravlja. Poglejte, denimo, največje dobitnike lota: 75 odstotkov jih ves dobljeni denar izgubi v naslednjih treh, štirih letih, tako da imajo pozneje celo manj denarja, kot so ga imeli pred srečnim dobitkom. Vsi ti ljudje seveda niso idioti. Gre za to, da je privlačnost materialnega tako velika, da sploh ni lahko imeti veliko denarja. Poleg psihološkega pa na odnos do bogastva vplivajo še kulturni, etnični in religiozni dejavniki. Vse te dejavnike proučujemo na katedri za komparativno kulturo premoženja in jih poskušamo uveljaviti v svetu.

Obstaja o tem posebna literatura?

Samo nekaj besedil in ena knjižica. Freud je sicer imel veliko bogatih bolnikov, a je o tem komajda kaj povedal. Res je, da imamo danes, in to prav zaradi te univerze, novo razsežnost, strokovnjake iz različnih delov sveta. Zato bomo lahko od letošnjega leta uvedli novi predmet – psihologijo premoženja.

Kaj se je v psihologiji bogatih spremenilo v zadnjih desetletjih oziroma v zadnjih desetih letih, odkar je Thorstein Veblen z Univerze Chicago objavil knjigo *The Theory of the Leisure Class* (Teorijo lagodnega razreda)?

Njegova knjiga je po svoje še vedno zelo pomembna. Veblen je bil prvi, ki se je te teme lotil s psihološkega stališča. Spektakularna sprememba je v tem, da so se močno povečale možnosti, da lahko nekdo postane superbogataš. V 19. stoletju, če vzamemo za primer ZDA, je bilo mogoče obogatiti samo na določenih področjih, in to v »valovih«: s trgovino s sužnji in izkoriščanjem njihovega dela, z vojaško industrijo, pozneje z železnicami, bankami in trgovino, nato z nafto ... Kot vidite, je bilo vse težje na veliko obogateti, ker je bilo treba za železnico ali nafto že prej imeti veliko denarja, potrebna so bila vlaganja, tega pa so bili neredko sposobni zgolj že obstoječi veliki koncerni.

V zadnjih desetletjih so se pojavili posamezniki, kot sta Bill Gates in Steve Jobs, ki ji ma je uspelo nakopičiti velikansko boga-

stvo, potem ko sta dobesedno začela v garaži. Iz računalnikov in interneta so nastale mreže, ki so med seboj povezale zelo veliko novih strank. Te mreže so omogočile novi val bogatašev. Ustanovitelji Google ali Facebooka so postali milijarderji že v študentskih letih, torej celo veliko hitreje kot Gates. Takšnega razvoja dogodkov nisimo imeli nikoli v zgodovini. Lahko rečemo, da se je možnost bogatenja v današnjem svetu kljub vsemu demokratizirala.

Poleg tega klasični centri nimajo nič več monopola na največje bogastvo. V ZDA in Nemčiji je še vedno veliko milijarderjev, hkrati imate na vrhu svetovnega seznama najbogatejših ljudi tudi enega Mehičana, Kitajce, Indijce, Ruse ... Na koncu leta 2008, preden je nastopila sedanja kriza, je bilo na svetu 1300 milijarderjev v ameriških dolarjih, 110.000 ljudi z več kot 30 milijoni dolarjev in 11.000.000 ljudi, ki so imeli za več kot milijon dolarjev premože-

nja. Njihovo skupno bogastvo je bilo vredno 38.000 milijard dolarjev.

Se vam zdi, da se sčasoma spreminja odnos do bogastva?

Miselnost se zagotovo spreminja, in to na boljše. Vedno več je ljudi, ki so pripravljeni podariti denar, ustanoviti fundacijo ali kaj podobnega. Celotni ruski oligarhi so v razmora kratkem času spoznali, da dobra dela niso dobra le za ugled in da niso zgolj modni pojav. Takšen razvoj je dobil svojo samostojno dinamiko. V ZDA je samo v letu 2006 skupna vsota dobrodelnih prispevkov znašala 250 milijard dolarjev. Torej še zdaleč ne gre za drobiž.

Po čem se ameriško človekoljubje razlikuje od evropskega?

Človekoljubje je staro toliko kot človeška zgodovina. Na koncu 18. stoletja je na nemškem govornem območju delovalo več kot 100.000 fundacij, v katerih imajo svoje ko-

renine številne današnje institucije. Nato pa je Bismarck naredil veliki rez: uvedel je državo kot nosilko številnih socialnih storitev. V ZDA se to ni zgodilo. Tam se je razvila povsem drugačna miselnost, miselnost bolj neposredne medsebojne solidarnosti. Američani so ponosni na svoje bogastvo, a tudi s ponosom del denarja vračajo družbi.

V kaj upate?

Ker sem kulturni človek, seveda naivno upam, da bo moje znanstveno delo z bogatimi strankami dolgoročno spodbudilo naložbe, ki bodo zmanjšale prepad med bogatimi in revnimi. V svetu živi na milijone ljudi, ki počnejo kaj dobrega s prostovoljnimi, neplačanim delom, donacijami, fundacijami ... Vse to je še vedno zelo subjektivno in nepovezano. Naša vizija je, da bi s pristojnostjo in podjetniško kvalifikacijo ustvarili velik človekoljubni trg. Seveda je jasno, da človekoljubne dejavnosti ne bodo rešile svetovnih problemov. Prostovoljni prispevki tudi nič kaj dosti ne pomagajo pri krepitvi zavesti o lastni vrednosti ljudi v Afriki in drugod. Zato bi morali po mojem mnenju vzpostaviti nove družbeno-podjetniške pristojnosti, ki bodo družbene probleme reševale s podjetniškimi sredstvi.

Gre torej za naložbe v podjetniško vodene projekte, ki imajo socialni značaj. V končni fazi je zame največji človekoljubni dosežek odprtje delovnega mesta. Po vsem svetu moramo čim več ljudi potegniti iz revščine, jih uvesti v srednji razred in tega utrditi. Takšne prihodnosti ni mogoče zasnovati zgolj na morebitni pripravljenosti, da je človek dober in da pomaga drugim. Tistim, ki so zdaj brez vsakršnih možnosti, lahko pomagamo edino z naložbami, z družbenim podjetništvom, v katero je vključen tudi ta razred.

Lahko v zvezi s tem navedete kakšen primer?

Z našimi bogatimi strankami smo v nekem nemškem mestu ustanovili fundacijo vseh ljudi, starih od 65 do 80 let, ki menijo, da bi lahko bili svetovalci mladim podjetnikom. To izvrstno deluje. Tako kot zelo dobro deluje podoben projekt upokojenih, a še vedno vitalnih zdravnikov in medicinskih sester, ki ponujajo storitve medicinske nege drugim starim ljudem, tistim, ki ne morejo več zapuščati svojih domov.

Kot vidite, ima naša vizija večje razsežnosti od tekanja za tistimi nekaj bogataši in pogovorov z njimi. Ne zanima nas analiza njihovega življenjskega stila, ne zanima nas, kakšno ladjo imajo in kje je zasidrana. Zavzemamo se za to, da bi ta razred – seveda gre za razred – spoznali z vidika njegovih življenjskih stališč in njegove filozofije. Pri tem ni vseeno, ali ima človek 50 milijonov, 500 milijonov ali tri milijarde evrov.

Najpri tem omenim še eno naše raziskovanje. Poskušamo namreč biološko-medicinsko dokazati, da bi se, denimo, vi ali jaz, če bi v prihodnjih 30 letih imela ves čas na voljo 200 milijonov evrov, kot človeka globalno spremenila. Če materialno ni več problem, če lahko vstopim v svoje letalo in gledam svet od zgoraj, je jasno, da se bom spremenil. Vprašanje, s katerim se tukaj ukvarjamo, je, kakšen postane tak človek. Ko bomo to ugotovili, se bomo lahko drugače vedli in tudi drugače ravnali z vsemi temi ljudmi. ■

Prevedla Vesna Rojina



Thomas Druyen se je rodil leta 1957 v Süchtelnu pri Düsseldorfu. Doktoriral je leta 1990, pred tem pa je študiral v rodni Nemčiji in na Šrilanki. Ukvarja se s sociološkimi raziskavami, pri čemer ga posebej zanimajo demografske spremembe in medgeneracijski dialog, že pred časom se je začel zanimati tudi za mednarodne *think-tanks* in nevladne organizacije, ki veljajo za zgled uspešnega skupnega delovanja ljudi iz različnih kultur. V devetdesetih letih prejšnjega stoletja je sodeloval pri nekaj večjih mednarodnih človekoljubnih projektih, nato je prof. dr. Ervinu Laszlu pomagal pri ustanovitvi organizacije Club of Budapest, ki poskuša z daljlamo in drugimi znanimi osebnostmi poiskati poti k boljшему razumevanju globalne medodvisnosti različnih kultur. Druyen se je z bogataši srečeval med svojim delom v različnih fundacijah, kot dolgoletni svetovalac posameznih velikih evropskih bank pa tudi v zasebnem življenju – njegova žena je igralka Jenny Jürgens, hčerka slavnega glasbenika Uda Jürgensa.