

职业地位: 社会分层的指示器

——上海社会结构与社会分层研究

仇立平

Abstract: Basing on a comparison between Marx and Weber on social stratification, the author provides an empirical study on Shanghai social strata with a multiple stratification analysis. The work focuses on a framework of occupational status including such dimensions as power, wealth and status position and so on. The author reveals that there are five great social strata with hierarchy in Shanghai; the top group composed mainly of leading cadres, private enterprises and agents of foreignbusiness; the second group composed of clerks in all sorts of institute; the third group composed of professionals; the forth one with trade and business persons as main body; the last one composed of workers, farmers and attendants. In respect of social interaction, social network and life style, there are substantial differences among these occupation groups. Social mobility within them is basically some kind of structural mobility. The mechanism of social resource allocation is firstly through power, then capital and labor. The author also deals with the matter of Chinese middle class and civil society.

20世纪90年代以来,我国加快了社会、经济改革的步伐。由社会主义计划经济模式转变为社会主义市场经济模式所引起的社会结构的深刻变化,触及到了作为社会结构的基本要素的角色、群体、组织和制度之间的复杂关系,直接或间接地影响到人们的社会地位和经济地位,其中最重要的是社会的阶层或阶级结构。社会结构或社会分层研究的中心点在于回答:“你得到了什么?你为什么得到”?是怎样的一种社会制度安排使得个人被“分配”在各个社会位置?换言之,我们应当回答的问题是:在这场触及人们经济利益和“灵魂”的社会变革中,社会资源是怎样被重新“配置”的,社会资源的配置机制是怎样的?本课题对上述问题的研究仅仅是探索性的,笔者希望通过自己的研究提供一种观点或看法。

一、理论和经验的假设

(一)两种社会阶层理论

在社会学理论中,一直存在着两种社会阶层理论,即马克思主义的阶级理论和以韦伯为代表的西方社会学的社会阶层理论。马克思的阶级理论不是“唯经济决定论”或“一元论”,而是以经济因素(生产关系)为主、多元因素综合在一起的理论。但是,它和以韦伯为代表的社会分层理论还是有着本质差别的。马克思和韦伯虽然都强调财产关系在阶级划分中的重要性,但马克思却是从生产过程来分析工人和资本家的关系,韦伯强调的是市场关系;马克思认为财富

的集中将导致阶级的两极分化,韦伯的观点则暗示市场的社会分层只能使社会分裂成无数部分以及更小部分,阶级只是社会分层中的一种现象,地位群体、政党是社会分层的另一种现象;马克思认为资本主义社会的两大阶级及其对抗在于资本主义生产方式,韦伯则认为社会阶级结构不过是社会不平等和分配模式的产物,而不是由生产方式决定的(仇立平,1997)。

(二)理论与现实的矛盾

改革开放以来所引起的社会阶层的变化,用原有的“工人阶级”和“农民阶级”等简单概括和解释,已经不能反映多元化的、正在迅速崛起的新的社会阶层的状况。生产资料的公有制采取了股份制和其他合作制的形式,这使得直接以对生产资料的关系不同作为划分阶级的基础变得困难了——人人都可能是老板,又不可能人人都是老板。新的私人经济成分(包括外资)的产生与发展,使得劳动和资本、雇主和雇工又回到了曾经宣称消灭了经济剥削的社会主义的中国。显然,仅以经济关系为惟一因素作为社会分层的标准是不够的。

(三)理论的选择和假设

马克思的阶级理论和西方社会学的多元分层理论虽然有着本质的区别,但多元分层理论在社会学关于社会分层的研究中历来占主导地位,并且两者在很多方面是可以合并起来的(李路路,1999)。也就是说,马克思和韦伯都认为社会分层是多元的。马克思的阶级理论和西方社会学的多元分层理论,分别适合于对社会阶层的深层结构和表层结构的分析。即在经济层面(主要是生产关系)上的社会分层,反映的是社会阶层的深层结构;而在财富、权力、声望、生活方式、职业等层面上的社会分层,反映的是社会阶层的表层结构(庞树奇、仇立平,1989)。或者说,社会阶层的表层结构回答的是“你得到的是什么”;而社会阶层的深层结构回答的是“你为什么得到”。

采取什么理论或标准来描述或划分社会阶层,取决于研究者对“社会”的认识或价值判断,即研究者认为“社会”是处于稳定时期还是紧张时期。地位分层适合于“财物的获得和分配的基础某种程度上(相对的)稳定”的时候(韦伯,1997:下卷260),也可以说,多元的社会分层适合于社会稳定时期,其目的在于预见社会阶层之间可能发生的紧张和冲突。现阶段,随着改革的深入发展,社会阶层之间的矛盾和利益分配呈现出紧张的趋向;但就总体而言,现阶段还是处于社会稳定时期。因此,对现阶段的社会阶层研究,采用多元的社会分层理论比较适合。

本研究的中心概念是“职业地位”。职业的社会分层研究文献不胜枚举,大多数社会分层的研究都与职业有关,但有关研究多从职业声望或职业的经济地位考察职业在社会分层中的作用(丹尼斯·吉尔伯特等,1992)。职业的内涵不仅仅是职业的社会声望评价,而且是一种社会地位的评价指标,它包括权力、财富、声望。也就是说,处于社会地位等级体系中的职业地位,是由职业权力、职业所能带来的财富,以及职业所具有的声望所构成的。职业是联系社会阶层深层结构和表层结构的结合点,它一方面与社会阶层深层结构中的财产所有权有关,另一方面又与社会阶层的表层结构相联系(庞树奇、仇立平,1989);不同职业所具有的社会声望、教育程度、经济收入和财富、生活方式、价值观念是有差别的,甚至有很大差别。

根据上述认识,本研究的假设或框架如图1。

研究框架中,构成职业地位的主要因素是权力、财富、声望。社会阶层地位就是职业地位。根据研究框架,本研究的假设是:职业地位是社会分层的主要标准。不同的职业地位或社会阶层的互动关系和模式、教育程度、生活方式是不同的;并且这些因素又是识别不同社会阶层的标志。上海市民的社会流动呈现出向上流动的趋势,是结构性流动;表面上的稳定和繁荣有可

能掩盖社会阶层的紧张和冲突；上海的主要社会阶层按职业地位(权力、声望、收入)由高到低排列为：党政机关企事业单位(包括私营企业主)负责人阶层，专业技术人员阶层，职员阶层，商业工作者和服务性工作人员阶层，工人，农民。

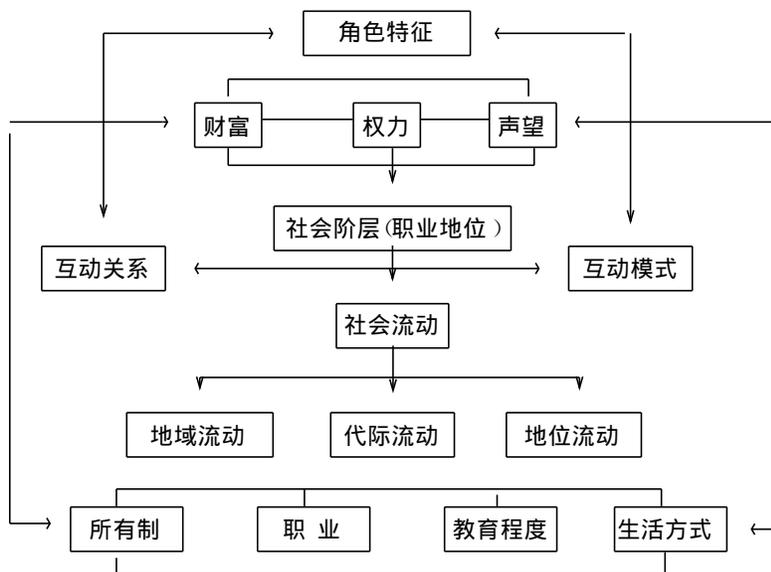


图 1. 关于社会阶层的研究框架

二、调查方法和样本

研究总体是具有上海户籍的、年龄在 35—60 岁的上海职工(包括部分郊区农民)。由于根据研究框架设计的问卷涉及到许多个人隐私，如家庭财产、经济收入、重大生活事件、家庭出身或家庭成分等，因此抽样是采用判断抽样法，即要求访问员在自己的熟人范围里选择调查对象。考虑到样本的代表性，访问员在选择调查对象时要按照年龄、性别、职业等要求，按配额抽样方法选择样本。计划样本 400 个，有效样本 391 个，调查时间是 1999 年 1 月。

根据调查结果，样本的基本情况如下：男性占 59.3%，女性占 40.7%；平均年龄为 46.25 岁。大多数调查对象的教育程度在初中及以上(95%)。本人平均月收入约 1030 元，家庭平均月收入约 2074 元；家庭平均财产(包括不动产)为 23.29 万(据《'99 上海年鉴》，1998 年职工月平均工资为 1005 元，2000 年为 1188 元。《文汇报》，2000)。虽然样本的本人月收入较接近总体状况；但由于是非概率抽样，某些指标如性别、职业等与总体有较大差别，且样本较小，因此样本的资料按抽样理论是不能推论总体的，或者在推论时要谨慎。

本调查的目的在于检验以“职业地位”作为社会分层标准的有效性和可行性，以及理论假设的内在逻辑性。

三、主要结果

(一) 职业地位与社会分层

1. 职业地位评价

所谓职业地位就是指具体职业所含有的权力、财富、声望的差别而表现出来的社会地位的差别。在此需要对职业权力加以说明。职业在韦伯看来是“持续得到供应和赢利机会的基础”（韦伯，1997：上卷 163）。权力通常被理解为强行贯彻自己意志的机会；但是“权力”是宽泛的，是包括经济权力在内的所有权力，虽然经济权力是“由于其他原因而存在的权力的结果”（韦伯，1997：下卷 246）。经济权力实际上是财产权，也可以理解为受法律承认和保护的权利和利益，具有“权力”（power）和“权利”（right）的双重性；它既是受法律保护的经济权利，也是贯彻自己意志的权力。例如，资本家既可以享有受法律保护的、获得合法利润的权利，也具有是否雇工的权力和支配企业经营、管理的权力。前者是经济权利，后者是经济权力，即资本家的雇佣权和科层权力来自于他对生产资料的占有。

职业的社会分层的可行性在于能够直观地反映当前社会的阶级或阶层状况。为此，我们根据国家统计局的职业分类，例举了 50 种职业，要求被调查者对这些职业的收入、权力、声望（名气）进行评价，得出了 50 种职业的综合评价（见表 1）。首先，我们要求被调查者在例举的 50 种职业中分别选择收入、权力、声望最高和最低的三种职业，然后根据调查的选择比率转换成标准分数。为使标准分数更为直观，将其化为百位数。第二，根据被调查者对收入、权力、声望的重要程度评价，确定收入、权力、声望的权数比为 0.37:0.42:0.21。最后，加权以后的总和即为各种职业的综合分数（见表 1）。

表 1 职业地位评价(综合加权和收入、权力、声望分数)

	综合加权 分数	位序	收入 分数	位序	权力 分数	位序	声望 分数	位序
企业厂长经理	90.2	(1)	88.4	(2)	95.4	(2)	83.0	(5)
党政机关领导人	86.0	(2)	75.0	(7)	98.2	(1)	81.0	(7)
工商税务干部	77.1	(3)	73.2	(9)	89.2	(4)	60.0	(17)
公安政法干部	76.8	(4)	66.0	(13)	92.2	(3)	64.8	(14)
私人企业主	74.6	(5)	87.0	(3)	68.4	(6)	65.0	(13)
企业党委书记	74.0	(6)	63.4	(14)	85.4	(5)	70.0	(10)
外商代理人	71.9	(7)	87.0	(3)	61.2	(8)	66.6	(12)
律师	69.3	(8)	75.6	(6)	55.4	(10)	85.8	(3)
节目主持人	68.1	(9)	74.8	(8)	55.4	(10)	81.8	(6)
房产商	66.1	(10)	85.0	(4)	52.8	(11)	59.4	(18)
歌星	65.0	(11)	94.4	(1)	44.0	(15)	55.2	(21)
医生	62.3	(12)	61.6	(16)	55.4	(10)	77.2	(8)
经纪人	61.3	(13)	69.4	(12)	52.8	(11)	64.2	(15)
大学教授	60.9	(14)	61.6	(16)	44.0	(15)	93.4	(1)
物资管理干部	60.8	(15)	56.8	(19)	67.4	(7)	54.8	(22)
科学家	59.9	(16)	60.2	(17)	44.0	(15)	91.4	(2)
银行职员	59.6	(17)	70.2	(10)	48.4	(13)	63.2	(16)
外资公司职员	58.6	(18)	69.8	(11)	48.4	(13)	59.4	(18)
演员	58.2	(19)	77.8	(5)	44.0	(15)	52.2	(23)
音乐家	57.6	(20)	58.2	(18)	44.0	(15)	83.8	(4)
记者	57.1	(21)	49.8	(21)	57.8	(9)	68.4	(11)
外贸公司职员	55.1	(22)	60.2	(17)	48.4	(13)	59.4	(18)
科研人员	55.1	(22)	54.2	(20)	48.4	(13)	70.0	(10)

	综合加权 分数	位序	收入 分数	位序	权力 分数	位序	声望 分数	位序
工程师	53.0	(23)	45.4	(22)	48.4	(14)	75.4	(9)
机关职员	50.3	(24)	45.4	(22)	51.0	(12)	57.4	(19)
会计	49.3	(25)	49.8	(21)	48.4	(13)	50.4	(24)
个体户	48.4	(26)	69.4	(12)	36.6	(20)	35.0	(30)
销售员	48.1	(27)	56.8	(19)	39.4	(17)	50.4	(24)
民政工作者	47.9	(28)	49.8	(21)	41.4	(16)	57.4	(19)
远洋轮船员	47.7	(29)	62.2	(15)	38.0	(19)	41.4	(28)
秘书	47.6	(30)	49.8	(21)	48.4	(13)	42.0	(27)
家电维修工	47.4	(31)	49.8	(21)	48.4	(13)	41.4	(28)
中小学教师	44.1	(32)	38.0	(25)	39.4	(17)	64.2	(15)
厨师	41.7	(33)	49.8	(21)	34.6	(21)	41.4	(28)
出租车司机	41.4	(34)	49.8	(21)	33.0	(22)	43.4	(26)
职业军人	40.2	(35)	33.0	(27)	39.0	(18)	55.4	(20)
公交司机	36.6	(36)	31.2	(30)	36.6	(20)	46.0	(25)
技术工人	36.5	(37)	35.2	(26)	33.0	(22)	46.0	(25)
邮递员	34.1	(38)	32.4	(28)	32.2	(23)	41.4	(28)
宾馆饭店服务员	33.1	(39)	39.4	(24)	29.4	(25)	29.4	(32)
理发员	32.5	(40)	42.8	(23)	26.4	(27)	26.6	(34)
电工	31.0	(41)	31.8	(29)	27.4	(26)	36.6	(29)
保育员	31.0	(41)	28.4	(31)	31.6	(24)	34.2	(31)
营业员	27.4	(42)	23.2	(33)	27.4	(26)	35.0	(30)
建筑工人	26.7	(43)	27.8	(32)	24.6	(28)	28.8	(33)
农民	13.0	(44)	17.4	(34)	7.2	(30)	16.8	(36)
纺织工人	12.3	(45)	6.4	(37)	11.6	(29)	24.2	(35)
保姆	7.6	(46)	10.0	(35)	6.8	(31)	5.0	(37)
清洁工人	6.8	(47)	9.2	(36)	6.6	(32)	2.8	(38)
勤杂工	2.0	(48)	2.0	(38)	2.0	(33)	2.0	(39)

在职业地位综合分数中, 分值最高的是单位负责人和在国家权力部门工作的职业群体(72分及以上); 第二是以各类专业技术人员为主的职业群体(72—54分); 第三是以中高级服务人员或职员、技术工人为主的职业群体(54—36分); 第四是以一般服务人员和工人为主的职业群体(36—18分); 第五是农民和低级职务人员、非技术工人为主的职业群体(18—1分)。

按职业收入分数排列, 高收入群体(54分及以上)主要是单位负责人、文艺工作者、高级专业技术人员和在国家权力部门工作者以及商贸工作者等; 低收入群体(36分以下)是一般工人、农民和低级服务人员等。

按职业权力分数排列, 权力最大的(60分及以上)是单位负责人和国家权力部门工作者等; 权力最小的(20分及以下)是农民、非技术工人和低级服务人员等。

按职业声望分数排列, 声望最高的(72分及以上)是高级专业技术人员、单位负责人等; 最

低的是农民和低级服务人员职业群体(18—1分)。

在对以上职业的收入、权力、声望评价的分析中可以发现,处于职业收入、权力、声望评价最高和最低的职业群体各自均较为稳定,也就是形成了所谓“一致性上层”和“一致性下层”(富永健一,1988)。在上海,“一致性上层”主要是党政机关企事业单位负责人、高级专业技术人员等;“一致性下层”主要是农民、低级服务人员和非技术工人等。

被调查者对各种职业的收入、权力、声望评价基本上是一致的,三者之间的相关统计值(皮尔逊系数)分别为0.94、0.91、0.92,是高度相关(显著水平小于0.05,下同)。也就是说,被调查者在对列举的50个职业的具体评价中,凡是收入较高的职业,它的权力、声望也较高,并不存在差距很大的情况。个人的基本情况(性别、年龄、教育程度、职业、本人月收入、行政级别和职称)与职业地位评价的相关程度都在0.1以上。因此,不管个人的基本情况有多大差异,他们对各种职业地位的评价是一致的,承认职业地位的差别是社会共识。

2. 上海社会阶层结构

上海的社会阶层结构基本上是以职业地位为标准的“金字塔”型结构,其最上层是“权力+财富阶层”,而最下层是无权无财的“普通大众”。

根据国家统计局的职业分类法,我们对调查中的50种职业重新分类。按照职业地位的综合加权平均分数,国家机关、党群组织、企业、事业单位负责人的职业地位最高,其次是办事人员与有关人员,第三为各类专业技术人员,第四为商业从业人员,第五为军人,第六为生产、运输设备操作人员与有关人员,第七为服务业人员,第八为农民(参见表2)。其中,第二、第三、

表2 统计职业分类表

职业类别	职业	综合平均分数
国家机关、党群组织、企业、事业单位负责人	企业厂长经理(90.2), 党政机关领导人(86.0), 私人企业主(74.6), 企业党委书记(74.0), 外商代理人(71.9), 房产商(66.1)	77.1
办事人员与有关人员	工商税务干部(77.1), 公安政法干部(76.8), 银行职员(59.6), 外资公司职员(58.6), 外贸公司职员(55.1), 机关职员(50.3), 民政工作者(47.9), 秘书(47.6)	59.1
专业技术人员	律师(69.3), 节目主持人(68.1), 歌星(65.0), 医生(62.3), 大学教授(60.9), 科学家(59.9), 演员(58.2), 音乐家(57.6), 记者(57.1), 科研人员(55.1), 工程师(53.0), 会计(49.3), 中小学教师(44.1)	58.5
商业从业人员	经纪人(61.3), 物资管理干部(60.8), 个体户(48.4), 销售员(48.1), 营业员(27.4)	49.2
生产、运输设备操作人员及有关人员	远洋轮船员(47.7), 出租车司机(41.64), 公交司机(36.6), 技术工人(36.5), 电工(31.0), 建筑工人(26.7), 纺织工人(12.3)	33.2
服务业人员	家电维修工(47.7), 厨师(41.7), 邮递员(34.1), 宾馆饭店服务员(33.1), 理发员(32.5), 保育员(31.0), 保姆(7.6), 清洁工人(6.8), 勤杂工(2.0)	26.2
农、林、牧、渔、水利业生产人员	农民(13.0)	13.0

说明: 括号里为各类职业的综合加权分数。

第四类职业中的大部分通常属于中产阶级从事的职业,第一、第二类职业中的大部分属于官僚阶层;而第一类职业通常为“官”,第二类职业通常为“僚”。

各类职业的收入、权力、声望的平均分数表明,收入、权力、声望的评价基本上是一致的。例如国家机关、党群组织、企业事业单位负责人,办事人员和专业技术人员尽管在收入、权力和声望的平均分数的位序上有所差异,但都在前三位。商业从业人员以后的职业、收入、权力和声望分数的位序都是一样的(参见表3)。

表3 统计职业收入、权力、声望的平均分数

职业类别	职业收入评价平均分数(序号)	职业权力评价平均分数(序号)	职业声望评价平均分数(序号)
国家机关、党群组织、企业、事业单位负责人	81.0(1)	76.9(1)	80.8(2)
办事人员与有关人员	60.6(3)	58.4(2)	58.0(3)
专业技术人员	61.6(2)	48.4(3)	73.0(1)
商业从业人员	55.1(4)	44.7(4)	47.9(4)
生产运输设备操作人员及有关人员	34.9(5)	29.2(5)	38.1(5)
服务业人员	29.3(6)	24.2(6)	24.9(6)
农、林、牧、渔、水利业生产人员	17.4(7)	7.2(7)	16.8(7)

说明:统计职业是指国家统计局公布的职业分类。

根据以上分析,我们认为,上海存在界限较为分明的五大社会阶层:以领导干部为主,包括私人企业主、外商代理人在内的职业群体;以办事人员或职员(一般管理人员)为主的职业群体;以各类专业技术人员为主的职业群体;以商业从业人员为主的职业群体;以工人、农民、居民生活服务业(以下简称服务业)人员为主的职业群体(如从全国看,工人、农民是两个差别较大的阶层)。可以说这五大职业群体的层次是明显的,即依次为上上阶层、中上阶层、中间阶层、中下阶层和低下阶层。

1995年上海1%人口抽样调查中,国家机关、党群组织、企业、事业单位负责人(以下简称单位负责人)占4.8%,专业技术人员占15.6%,办事人员与有关人员(以下简称办事员或职员)占7.5%,商业从业人员占9.0%,服务业人员占9.2%,生产、运输设备操作人员及有关人员(以下简称工人)占41.1%,农、林、牧、渔、水利业生产人员(以下简称农民)占12.3%。因此,上述职业群体的比率分别为4.8%、7.5%、15.6%、9.0%、62.8%,基本上呈葫芦型。如果将商业从业人员和服务业人员归于一类(现在统计是按此分类),上海的社会阶层结构呈亚金字塔型。

西方社会分层理论中的财富、权力、声望和马克思的生产资料所有制被看作两种社会分层理论的基本标准。从广义上说,生产资料占有关系实际上是指对经济资源的控制及支配权力,即是“权力”中的重要一部分。因此,在具体测量时,我们以本人月收入、家庭月收入、家庭资产代表财富;以行政级别、党派代表权力;以职称和行政级别代表声望。经济收入和家庭资产作为财富的指标是不言而喻的,尤其是在改革开放以后,家庭中的不动产、有价证券和存款是衡量财富多少的最重要的标准。行政级别是指在科层组织中的地位和权力大小,它包括对经济资源和社会资源的支配权和管理权;行政级别越高,权力就越大。由于中国共产党是我国的执政党,是否是执政党的成员,是接近权力甚至权力核心的基本条件。在实证研究中,有无行政级别和技术职称以及其排序的高低,往往是衡量职业声望的主要依据。因此,根据操作化定义的方法,我们把经济收入、家庭资产、行政级别、党派关系和技术职称分别作为财富、权力和声

望的测量指标。

统计结果显示,上海社会阶层与家庭资产、本人行政级别、本人职称有着较为密切的关系。其中,社会阶层与本人月收入、家庭月收入、家庭资产相关统计值(G)分别为 0.42、0.38、0.30,属中等相关,反映出财富在社会阶层的划分上具有的重要意义。不同社会阶层财富平均水平也是如此,即社会阶层越高,它所拥有的财富基本上就越多(参见表4)。

表4 不同社会阶层财富拥有的平均水平

社会阶层	本人月 收入(元)	家庭月 收入(元)	自有房产 (万元)	家庭财富 (万元)
以领导干部为主的职业群体	2000.0	3500.0	21.7	39.4
以办事员或职员为主的职业群体	1376.4	2538.5	17.4	23.1
以专业技术人员为主的职业群体	1368.8	2683.2	18.8	23.7
以商业从业人员为主的职业群体	1447.7	2720.1	17.4	25.6
以工人农民服务业人员为主的职业群体 (样本平均数)	998.0 (1315.3)	1845.5 (2457.8)	13.3 (16.9)	17.7 (23.3)

说明:括号内数值为样本平均值。

与社会阶层地位的经济状况相关的是家庭失业和下岗人员的多少。社会阶层地位与失业和下岗人数的相关统计值(G)为-0.37,具有较密切的关系。即社会阶层地位较高,家庭里失业和下岗人数就较少。

社会阶层与行政级别、技术职称具有非常密切的关系,两者的相关统计值(G)分别为0.60、0.50,说明在影响社会阶层的各种因素中,行政级别和技术职称是很重要的。它们和经济状况又有很大的关联。行政级别与本人月收入、家庭月收入、家庭财产的相关统计值(G)分别为0.37、0.31、0.21;技术职称与本人月收入、家庭月收入、家庭财产的相关统计值(G)分别为0.39、0.42、0.27。党派关系与社会阶层的关系是弱相关,相关统计值(λ)为0.14。但统计显示,在地位较高的三大职业群体中(领导干部、职员、专业技术人员),中共党员的相对比率是最高的(14.4%、42.3%、28.8%)。

当我们把生产资料占有关系看作是经济权力(economic power)时,个人与生产资料的关系就变得清楚了。经济权力就是对经济资源的所有权——包括占有、支配、管理、使用的权力。从理论上来说,我国实行的是社会主义制度,是生产资料公有制为主导的经济体制,国家代表全体人民行使占有权。因而,严格地来讲,所谓“国有”仅是占有而不是“所有”。所有者是全体人民,生产资料所有权是“民有”。当生产资料公有制由“民有”转变为“国有”时,意味着全体人民把“所有权”“让渡”给国家,形成生产资料所有权与占有权的分离。当国家“接受”人民的“委托”去占有属于全体人民的财产时,则要有一部分官僚去管理、经营庞大的资产,形成一个有组织的专门从事经济活动的官僚队伍——由国家任命的国有企业的厂长、经理。他们与其说是企业家,还不如说是国家干部,或者兼有企业家和国家干部两种身份。当国家把“接受”全体人民“委托”占有的资产,“转手”委托这些从事经济活动的官员去管理、经营之时,生产资料所有权中的占有权与支配权、管理权、使用权便发生了分离(这些权力是法律和制度“授予”的,因此对法律和制度而言是“权利”;但一旦拥有,便可转化为“权力”)。在制度“缺位”或“虚设”的情况下,生产资料的所有权及其占有权就会被架空,属于全体人民共有的资产就会被个人占有。经国家授权而享有对国有资产的支配权、管理权、使用权及掌握“国有资产”的经济官员,他们在两种情况下可以凭借这些权力获得特殊的利益:第一,他们所掌握的经济权力,使他们

对企业负有特殊的责任,因而也需要付出更多的劳动,因此他们能够获得比一般劳动者更多的报酬和待遇。这种收入是合法的,但又是特殊的权力(利)所导致的,因为并不是每个人都能有机会公平地获得这些权力(利)。第二,由于现在还缺乏较为完善的制度对国家委托的经济官员实行有效的监管,缺少一种制约经济官员滥用其被“授予”的权力而谋私利的社会机制,因此,从理论上讲,他们就有可能方便地将所获得的对国有资产的支配权、管理权、使用权转化为对国有资产的占有权,从而大肆掠夺国有资产,使得国有资产大量流失。事实上,被调查者对权力的理解即包括这种经济权力现象。调查中,企业厂长经理的权力评分是最高的;而那些与经济权力(包括权利)紧密相关的私营企业主、外商代理人也获得了较高的分数。当然,非经济权力在一定的条件下也可以转化为对经济资源控制的权力,但于此暂不论及。

我们的研究还证实了其他相关研究的一个观点,即社会阶层还与包括性别、年龄、教育程度在内的个人素质有关。年龄越小,在社会阶层中的地位就越低(G为0.24)。教育程度较高,社会阶层的地位也较高(G为0.47)。从总体上看,女性在社会阶层中的地位,除了领导阶层之外(男性占13.0%,女性占1.3%),几乎与男性相等(办事员或职员,专业技术人员,商业人员,工人、农民和服务性人员等职业群体男女比率分别为23.4%、23.3%、22.5%、30.8%、9.1%、13.8%、32.0%、30.8%),而且女性的专业技术人员的比率要高于男性。

调查中,被调查者根据自己家庭的生活水平、经济收入、社会地位等对家庭的地位作了自我评价。其中,认为自己家庭属于上上阶层的占0.5%,中上阶层的占5.6%,中间阶层的占52.7%,中下阶层的占35.8%,下下阶层的占5.4%。大部分调查对象都把自己的家庭看作是中间或中间偏下的阶层,这或许是中国人怕“冒富”的心理在作祟,或许是调查样本还不足以反映上海的整体。但是,调查对象的自我报告与社会阶层地位、家庭收入、家庭财富之间具有非常密切的联系。它们之间的相关统计值(G)分别为0.37、0.79、0.56,除了与社会阶层地位属中度相关之外,家庭地位与家庭收入、家庭财富之间属高度相关。

(二)社会互动和社会网络

社会阶层的形成往往与阶层之间的互动及其形成的社会网络有着密切的关系。一般认为,社会阶层内部的同一性,虽然使社会阶层具有“纯洁性”的特征,但容易造成社会的分裂;而社会阶层互动所具有的“交叉性”,则可以使社会凝聚在一起,不致于发生较大的社会冲突。处

表5 性别、年龄条件下的社会阶层与交往对象频率的相关统计值(G)

	交往对象					
	亲属	朋友	战友	老乡	同学	同事
性别						
男	0.04	0.15	0.15	0.11	0.12	0.14
女	0.14	0.08	0.50	0.05	0.02	0.03
年龄						
≥55	0.20	0.03	0.24	0.15	0.14	0.11
50-55	0.02	0.10	0.10	0.06	0.21	0.15
45-50	0.27	0.21	0.15	0.01	0.21	0.14
40-45	0.24	0.07	0.41	0.06	0.09	0.27
<40	.0	0.26	0.44	0.18	0.15	0.13

于某个社会阶层的个人与属于本阶层或其他阶层的个人发生联系时,就产生了阶层内部或阶层之间的社会互动,从而编织成一个以个人为中心的、包括家庭关系在内的庞大的社会网络。

我们的调查显示,性别、年龄的不同,使得不同社会阶层地位的社会互动具有不同的特点。其中,男性、年龄较小的调查对象中社会阶层地位越高,非血缘的交往就较多(参见表5)。也就是说,社会阶层交往的“对应性”更多地表现为非血缘、非地缘的交往,在血缘关系和地缘关系的交往中,社会阶层地位的高低是交错在一起的。

调查发现,称单位领导为“老板”的占一定比率(22.5%)。把单位领导称为“老板”是20世纪90年代以后逐步产生的,并且有着从基层单位向党政机关蔓延的趋势。人们把单位主要领导称为“老板”,或许是一种“戏称”,或许是对一些领导干部滥用职权、贪污腐败、把国家财产化为私有的不满。但不论怎样,它都折射出普通群众对领导阶层权力的“肯定”,反映了社会阶层之间已经存在着明确的界限。

社会互动因不同的社会结构而形成不同的互动模式。帕森斯所创立的互动模式被认为是评价传统社会和现代社会人的行动的标准。按照帕森斯的五种互动模式,根据总和量(表格)的计算结果,情感的一情感中立的平均分数为3.17分,个人取向的一集体取向的为2.96分,普遍主义的一特殊主义的为1.86分,品质的一成就的为1.68分,全面性的一狭窄性的为2.16分。中间分值为3分(分值越低,被认为行动取向越是倾向于现代性)。因此,上海人行动取向的特征是:基本上倾向于情感的、普遍主义的、成就的、狭窄性的,对个人或集体取向的评价处于游离不定的状态。总体上说,上海人的行动取向是现代的,行动取向总的平均值为2.67分。社会阶层地位与互动模式相关统计值(皮尔逊系数)都在0.1以下,说明不同的社会阶层在行动取向的价值判断上基本是一致的。

社会网络是社会互动或社会阶层互动(包括内部的和阶层之间的)相对固定化或凝固化的结果。在中国社会里,家庭一直被认为是社会关系的核心。研究发现,本人社会阶层地位的获得,虽然受到家庭间接或直接的影响(主要来自父系家庭),但主要是依靠自己的努力,家庭的影响在本人社会阶层地位的获得上越来越小了,即家庭社会阶层地位的高低主要取决于本人和配偶的社会阶层地位。本人社会阶层地位与父亲、岳父、公公社会阶层地位的相关统计值(G)分别为0.17、0.09、-0.17,与配偶的相关统计值(G)为0.27。家庭在社会阶层网络的路径可以这样表示:本人社会阶层地位→配偶社会阶层地位→父亲社会阶层地位→岳父和公公社会阶层地位。离本人社会阶层地位越近,其在这个网络的地位就越重要。

社会网络最重要的部分是家庭以外的社会互动而形成的联系。亲属的社会互动(在本研究中主要是和父母的交往)主要是“亲情”性的,对本人社会阶层地位的获得虽有一定的影响,但是相对于“社会”来说,家庭或亲属提供的社会资源是有限的(资源有效性仅存在于少数家庭,尤其是干部家庭),而家庭或亲属以外的社会资源则是无限的。因此,真正具有“社会”意义的是与同事、朋友的社会互动。在社会互动过程中,社会阶层地位相近的来往更频繁,相对于家庭来说构成了社会网络的“社会部分”。

统计分析证明,本人社会阶层地位与交往对象社会阶层地位的相关统计值(G)为0.24。社会互动以阶层内部交往为多,社会阶层地位较高,交往对象的社会阶层地位也较高;但这种互动是开放式而不是封闭式的,社会阶层地位较低的更倾向于与社会阶层地位较高的交往。当以亲属与非亲属为控制变量时,亲属之间社会阶层的交往的相关统计值(λ)相关值为0.03,是一种散布状态;非亲属之间社会阶层交往的相关统计值(λ)相关值为0.28,社会阶层之间的交往呈现对应状态。也就是说,非亲属之间的社会交往更注重社会阶层地位的高低,并且相同社会阶层地位的交往仍然是最多。与包括亲属在内的一般社会阶层交往相比,存在着因社会阶层地位差别而产生的互动障碍。

本人与交往对象的行政级别、技术职称、教育程度的相关统计值(G)分别为0.28、0.52、0.55,其中与亲属的相关统计值(G)分别为0.40、0.27、0.37,与非亲属的相关统计值分别为0.68、0.65、0.64。因此,在社会网络中,社会交往对象的行政级别、技术职称、教育程度存在较

高的对应关系,尤其是与非亲属对象的交往。

综合上述家庭和社会的交往对象及其特征,本调查所获得的社会阶层网络如图2。图2中实线为直接的或社会阶层关系较为紧密,虚线为间接的或社会阶层关系较为疏远,“长线一点”为交往较多的社会阶层。按照前面的分析,在社会阶层网络中,本人社会关系实际上分为两个层面:第一是家庭的,包括自己的配偶和“(岳)父家庭”,其中与“(岳)父家庭”的互动主要是以“亲情”为主的;第二是“社会的”,其中与非亲属的社会阶层的互动是最主要的,与亲属的社会阶层社会互动是次要的,并有“亲情”互动的因素。在社会阶层的互动中,除了主要是与本阶层成员互动之外,在与非本阶层成员互动时,更倾向于与高于自己的社会阶层互动。

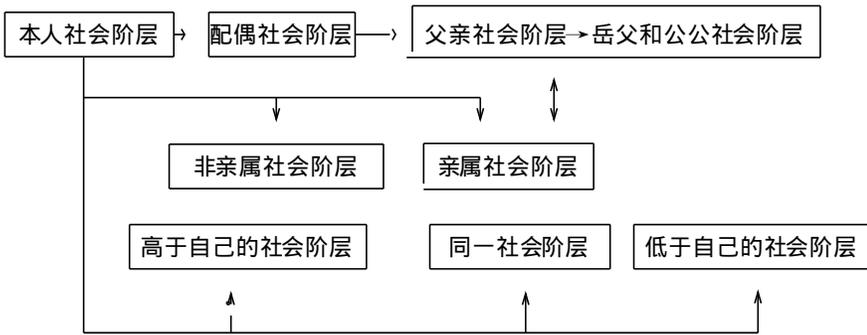


图2 社会阶层网络

这一社会互动的特点是与上海的现代化发展程度有关的,即在传统社会转变为现代社会的过程中,人们将会从自家庭获得社会资源为主,逐步过渡到自“社会”获得社会资源为主。

家庭或个人经历的重大生活事件,在社会互动过程中会影响本人的社会阶层地位。在所发生的重大生活事件中,有利事件占55.1%、不利事件占44.9%。重大生活事件与本人社会阶层的变动有较为密切的关系,两者相关统计值(G)为0.36,即发生的有利事件的比率较高,本人的社会阶层地位也较高。

(三)社会阶层和生活方式

社会阶层之间的差别在很大程度上表现为生活方式的差别。在本研究中,主要从闲暇生活的角度来研究不同社会阶层是怎样生活的。本研究涉及的闲暇活动类型主要有:(1)休闲型(看电影、看报纸杂志、看休闲类书籍、上公园、跳舞唱歌等),占31.8%;(2)学习型(看专业书籍、在业余学校学习、上网等),占7.4%;(3)健身型(体育锻炼),占3.6%;(4)娱乐型(看电视、打牌、搓麻将),占38.7%;(5)聊天型(会亲友聊天),占10.8%;(6)逛街或其他型,占7.7%。其中,休闲型是以专业技术人员为主的职业群体、领导干部为主的职业群体、办事员或职员为主的职业群体占的比率最高(35.6%、34.4%、33.6%);学习型是以专业技术人员职业群体占的比率最高(11.1%);健身型是以领导干部为主的职业群体占的比率最高(7.8%);娱乐型是以工人、农民、服务性人员及商业从业人员职业群体占的比率最高(44.8%、42.5%)。以上情况说明,社会阶层地位较高的,闲暇活动基本上是以休闲型、学习型、健身型等为主;社会阶层地位较低的,是以娱乐型为主。

不同社会阶层中,领导干部职业群体的闲暇活动时间最多,家务劳动时间最少;专业技术人员职业群体学习时间最多,闲暇活动时间最少;工人、农民、服务业人员职业群体家务劳动时

间最多,学习时间最少(见表6)。

(四)社会流动

1. 本人社会流动

表6 社会阶层、行政级别、技术职称、教育程度、性别、年龄与星期天生活时间安排(小时)

	个人生活必需时间	家务劳动时间	学习时间	闲暇活动时间
社会阶层:				
以领导干部为主的职业群体	2.75	1.69	1.38	5.13
以办事员或职员为主的职业群体	2.99	2.76	1.36	3.79
以专业技术人员为主的职业群体	2.82	2.67	1.65	3.50
以商业人员为主的职业群体	2.84	2.44	1.35	3.86
以工人农民服务业人员为主的职业群体	3.08	2.81	1.10	3.85

社会流动中最具有意义的是社会阶层地位的流动。本调查显示,社会阶层地位的总流动率为41.6%,首次工作后的社会阶层地位和现在社会阶层地位相关统计值(λ 、G)分别为0.33、0.54,这不仅说明两者具有较密切的关系,而且原来的社会阶层地位越高,现在的社会阶层地位也越高。从总体上看,向上流动率为36.5%,向下流动率为5.1%。向上流动率要远远大于向下流动率。^①

上海社会阶层地位的流动是由社会结构的变化而引起的流动。在上海乃至在中国,改革开放以后社会阶层结构的变动首先是由知识青年大返城这种特殊的人口大迁移引发的。返城后的知识青年首先改变了原来的农民身份。第二,20世纪90年代以后,上海的产业结构进行了重大调整,形成了“三、二、一”即第三产业、第二产业、第一产业为序的现代产业结构。第三,由于教育的普及,上海职业人口已经消灭了文盲,青年一代的教育程度普遍达到初中和高中,大学的录取率大大提高(1999年约为70%左右)。第四,大量外地民工流入上海,承担上海人不愿从事的脏、苦、累、险的工作,从而在整体上提升了上海市民的社会阶层地位。经计算,上海社会阶层地位的结构流动性^②为52.8%,也可以说,上海约有半数以上的市民改变了自己的社会阶层地位。

结构性流动率的高低,反映了社会结构的变动状况。当结构性流动率高于或接近总稳定率^③时,说明社会结构的变动是较为剧烈的,反之,则较为温和。例如,在100人中,父亲当工人的20人、当农民的80人,子女当工人的80人,当农民的20人,总流动率为60.0%,总稳定率为40.0%,结构性流动率为120.0%。如果父亲为工人和农民的数字不变,子女当工人的40人、当农民的60人,总流动率为20.0%,总稳定率为80.0%,结构性流动率为40.0%。显然,第一种情况的代际职业发生了根本性的变化,反映了社会结构的巨大变动(见表7)。

在我们的研究中,本人社会阶层地位的总稳定率为58.4%,结构性流动率为52.8%,两者较为接近,说明上海的社会结构处于变动较为剧烈的时期。

2. 代际流动

在中国家庭,父亲的地位一般要高于母亲,父亲对子女的影响要大于母亲。因此本研究主

① 向上流动率或向下流动率是指现在的社会阶层地位高于或低于以前社会阶层地位的总百分比之和。

② 结构性流动率是统计表上列百分比和行百分比之差的绝对值总和。

③ 总稳定率是统计表正对角线方格内总百分比之和,即 $100 - \text{总流动率}$ 。

要考察父亲和子女的代际流动。

代际阶层(职业)地位的相关统计值(λ 、G)分别为 0.05、0.19, 代际阶层地位的总流动率为 66.1%, 结构性流动率为 56.1%。本人与父亲阶层地位相比, 阶层地位越高, 流动率基本上也越高。本人阶层地位高于父亲的, 向上流动率为 45.7%; 本人阶层地位低于父亲的, 向下流动率为 20.3%(见表 8)。

表 7 代际职业变动的两种情况

本人	父亲		行合计	本人	父亲		行合计
	工人	农民			工人	农民	
工人	20 20.0%	60 60.0%	80.0%	工人	20 20.0%	20 20.0%	40.0%
农民	0 0.0%	20 20.0%	20.0%	农民	0 0.0%	60 60.0%	60.0%
列合计	20.0%	80.0%	100.0%	列合计	20.0%	80.0%	

表 8 本人和父亲社会阶层 %

父亲社会阶层	本人社会阶层					行合计
	以领导干部为主的职业群体	以办事员或职员为主的职业群体	以专业技术人员为主的职业群体	以商业从业人员为主的职业群体	以工人、农民、服务性人员为主的职业群体	
以领导干部为主的职业群体	0.0	30.8	61.5	7.7	0.0	3.4
	0.0	4.5	8.2	2.4	0.0	
	0.0	1.1	2.1	.3	0.0	
以办事员或职员为主的职业群体	6.2	30.8	27.7	7.7	27.7	17.2
	13.8	22.5	18.4	11.9	15.0	
	1.1	5.3	4.8	1.3	4.8	
以专业技术人员为主的职业群体	11.6	16.3	34.9	23.3	14.0	11.4
	17.2	7.9	15.3	23.8	5.0	
	1.3	1.9	4.0	2.6	1.6	
以商业从业人员为主的职业群体	12.9	32.3	19.4	12.9	22.6	8.2
	13.8	11.2	6.1	9.5	5.8	
	1.1	2.6	1.6	1.1	1.9	
以工人、农民、服务性人员为主的职业群体	7.1	21.2	22.6	9.7	39.4	59.8
	55.2	53.9	52.0	52.4	74.2	
	4.2	12.7	13.5	5.8	23.5	
列合计	7.7	23.5	25.9	11.1	31.7	100.0

调查对象与父亲的教育程度、行政级别、技术职称的相关统计值(G)分别为 0.43、0.32、0.25。说明父亲的教育程度、行政级别、技术职称与调查对象有较为密切的关系, 它们之间是正比关系, 即父亲的教育程度、行政级别、技术职称较高, 调查对象的教育程度、行政级别、技术

职称也较高。

根据被调查者对本人家庭地位、父母家庭地位和他们在改革开放前的家庭地位,以及祖辈家庭地位的自我评价,父母家庭与本人家庭地位的相关值(G)为0.66,父母家庭与他们在改革开放以前的家庭地位的相关值(G)为0.72,改革开放前父母家庭与祖辈家庭地位的相关值(G)为0.70。它们之间的相关统计值都属于强相关,具有非常密切的关系。也就是说,父母家庭地位较高,本人家庭地位也较高;改革开放前,父母家庭地位较高,他们现在的家庭地位也较高;祖辈家庭地位较高,父母家庭在改革开放前的地位也较高。从这个意义上说,个人社会地位的获得,虽然主要依赖于自己,但仍然和父母家庭有着较密切的关系。

3. 家庭出身和社会流动

我们以改革开放前的家庭出身为控制变量,考察代际社会阶层地位的变动情况时,发现了一些有趣的现象。第一,出身于干部、职员、小业主、中农、资本家和“地富反坏右”家庭的代际社会阶层地位都有一定程度的相关,其中干部和资本家家庭出身的相关程度为中等。干部等家庭出身对代际社会阶层地位的变动是正向的,资本家的家庭出身则是反向的。也就是说,正向的关系意味着在一定的家庭出身条件下,父亲的社会阶层地位较高,本人的社会阶层地位也较高;或者父亲的社会阶层地位较低,本人的社会阶层地位也较低。反向的关系意味着父亲的社会阶层地位与本人的社会阶层地位是朝两个相反方向变动的。第二,代际社会阶层地位的相关统计值较高,它们的总流动率也较高,如家庭出身为干部和资本家。但是,干部家庭出身的向上流动率是最低的,这可能是因为父亲的社会阶层地位本来就很高,本人较难超越父亲的社会阶层地位;而资本家家庭出身的向上流动率是最高的,则可能是因为政治上的原因,父亲的社会阶层地位较低,但本人在改革开放的条件下奋发努力,使自己的社会阶层地位超过了父亲。第三,政治上曾受歧视和经济上较贫苦的家庭出身,代际间的相对向上流动率都较高(如工人、贫下中农、资本家和“地富反坏右”),尤其是出身于贫下中农家庭的更是如此。这可能是因为他们父亲原来的社会阶层地位都较低,本人更可能具有超越父亲低下地位的“地位冲动”。因此,相对向上流动率越高,在社会阶层地位流动中,向上流动的可能性就越大(见表9)。

表9 家庭出身和代际社会阶层相关统计值与流动率

改革开放前 家庭出身	代际社会阶层相关统计值和流动率					
	相关统计值		总流动率 (%)	向上流动率 (%)	向下流动率 (%)	相对向上流动率 (%) ^①
	λ	G				
干部	0.44	0.41	75.0	25.0	50.0	33.3
工人	0.04	0.06	69.2	47.2	22.0	68.2
职员、小业主、中农	0.18	0.22	65.7	35.9	29.9	54.6
资本家	0.43	-0.33	85.7	57.2	28.6	66.7
地富反坏右	0.17	0.35	59.3	40.7	18.5	68.6

说明: ①相对向上流动率是向上流动率除以总流动率。

四、问题与讨论

(一) 社会资源的配置机制

根据上述分析,笔者认为,现阶段中国社会资源的配置机制主要是“政府”和“市场”。政府

运用政治的和经济的权力可以组织、调动和控制最主要和最重要的社会资源。虽然改革开放以来,政府对社会资源的配置作用在相对弱化,但仍然是我国社会资源配置的主导者,并形成其相关的系统运作机制。“政府”对社会资源的配置主要是依靠权力,因此也可以叫做权力配置机制。改革开放以后,市场对社会资源的配置作用越来越大,市场的资源配置主要是资本和劳动。资本既是市场资源,也是社会资源再分配的手段,甚至成为分割市场的主要力量。相对于资本来说,劳动还是很“软弱”的。劳动在社会资源配置中的作用大小,取决于劳动的“再组织化”和“制度化”程度。因此,“政府”和“市场”虽然是社会资源配置的主要机制,但其具体的作用机制是权力、资本和劳动。即权力、资本和劳动既是资源配置的对象,也是效益配置的“杠杆”。与权力、资本和劳动相对应的群体——领导干部、私营企业主和工人是我国社会阶层的重要组成部分。当前值得关注的是权力和资本在社会资源中独特的配置作用。如果权力和资本相结合,且缺乏相应的有效管理,将会使社会资源的配置极不合理、极不公平。

(二)中间阶级或中产阶级形成的标准

中间阶级或中产阶级在经济上的特征主要是:中间阶级或中产阶级是一个具有“有效支付能力”的社会阶层(从某种意义上说,国内的市场萎缩是与还未形成庞大的中间阶级或中产阶级有关的)。

我们并不以为现在的办事员或职员、专业技术人员等职业群体,自然地就是中间阶级或中产阶级。判断中间阶级或中产阶级的形成,除了职业之外(如果以职业来区分的话,那么在世界的大多数地方都已经存在了中产阶级),更主要的是经济收入、生活方式、价值观念以及人与人之间的关系,在中国尤其是个人与组织的关系。

笔者认为,市场经济条件下,组织对个人的控制、个人对组织的依附在弱化时,它的另一面却在强化,即个人对组织权力的追求和崇拜。由于“官本位”的思想及相应的体制功能,在市场经济条件下并未消解,获得权力就意味着获得资源;而当单位“组织”仍然掌握社会上最重要的资源时,靠拢“组织”就成为人们的一种地位追求。如此,那些本应为中产阶级主干的“经济精英”、“知识精英”们,仍会对当官趋之若鹜,他们也就只能附在某张“皮”上,很难独立生成为中产阶级。或许中国会产生大量的中产阶级职业,但不一定会形成一个独立的中产阶级。

(三)中间阶级或中产阶级与资产阶级

在传统的理论或马克思主义的理论中,中间阶级或中产阶级曾经是资产阶级的代名词。毛泽东在分析中国社会各阶级状况时,也曾经把处于官僚买办资产阶级和小资产阶级之间的中国民族资产阶级称为中产阶级,即中等资产阶级。但是实际上,在马克思那里,中间阶级或中产阶级曾经是资产阶级,但并不等于资产阶级——尤其是现代社会的中间阶级或中产阶级。

在人类迈入21世纪时,科学知识已经是一种稀缺性的、不可替代的生产要素。从一定意义上说,在社会上占主导地位的阶级,往往就是那些掌握稀缺性的、不可替代的生产要素的阶级。马克思所讲的生产资料所有权,就是生产资料作为生产要素的所有权。在马克思时代及其以后的较长时期里,生产资料作为生产要素的最主要的形式是资本。资本是一种稀缺性的、不可替代的生产要素。因此,在资本主义社会里,掌握资本的资本家阶级就成为占主导地位的阶级。如果科学知识作为新型资本成为未来社会稀缺性的、不可替代的生产要素,那么掌握这种生产要素的中产阶级就会成为占主导地位的、不再依附于其他阶级的、独立的阶级。因此,马克思命题及其思想仍然具有强大的生命力,即稀缺性的、不可替代的生产要素的性质及其所有权,决定了一个社会的性质和社会阶级之间的关系。

(四)社会阶层结构与市民社会

在西方社会理论的视野中,市民社会与社会阶层结构存在对应的关系,或者说市民社会结构就是市民阶级结构。市场经济虽然是市民社会产生的必要条件,但市场经济并不一定会导致市民社会。中国市场经济是在国家推动下进行的,国家权力的巨大作用使得人们越发崇拜和追求权力,从而导致契约性关系的软弱。在此情况下,一个平等自治的市民社会的建立的可能性就较小。市民社会中,最为敏感的是在市场经济条件下形成的社会空间。能否形成真正意义上的、制度化的市民社会空间,是衡量市民社会形成的主要标准。在中国当下的市场经济条件下,虽然会形成不同的、有较大差距的社会阶层;但这与市民社会的社会阶层结构还是有较大差别的,即它不太可能形成一个独立的企业家阶层和以知识分子为主体的中产阶级。因此,我们很难说在“有中国特色”的市场经济条件下会培育出一个市民社会。

参考文献:

- 丹尼斯·吉尔伯特、约瑟夫·A.卡尔,1992《美国阶级结构》,中国社会科学出版社。
戴维·波普诺,1987《社会学》,辽宁人民出版社。
富永健一,1988《社会结构与社会变迁》,云南人民出版社。
国家统计局,1988《中国统计资料》,中国统计出版社。
李汉林,1993《中国单位现象与城市社区的整合机制》,《社会学研究》第5期。
李路路,1999《论社会分层研究》,《社会学研究》第1期。
马克斯·韦伯,1997《经济与社会》,商务印书馆。
庞树奇、仇立平,1989《我国社会现阶段阶级、阶层结构初探》,《社会学研究》第4期。
仇立平,1997《社会阶层理论:马克思和韦伯》,《上海大学学报》第5期。
乔纳森·H.特纳,1987,《社会学理论的结构》,浙江人民出版社。
《文汇报》,2000年7月21日。

作者系上海大学社会学系副教授
责任编辑:张宛丽