

工作权威、工作自主性 与主观阶层认同形成*

——基于创业者劳动过程的实证研究

何晓斌 董寅茜

提要:改革开放以来,由私营企业主和个体工商户组成的创业者群体数量不断增长。已有研究大多从客观社会经济地位的角度解释创业者阶层认同的形成,本文则创新性地分析了工作权威和工作自主性这两个劳动过程要素对其阶层认同形成的影响。通过对 CGSS 2015 年数据的实证分析,本文发现:相比非创业者群体,创业者群体有更高的工作权威和工作自主性,从而形成了显著更高的阶层认同;相比工作收入这一客观社会经济地位要素,劳动过程中体现的工作权威和工作自主性维度对阶层认同的作用更重要。本文显示了以劳动过程为中心的视角在当代社会阶层和阶层认同研究中的生命力。

关键词:创业者 阶层认同 劳动过程 工作权威 工作自主性

一、引言

改革开放以来,以个体户和私营企业主为主体的创业者群体逐渐壮大,成为国民经济和社会发展的重要力量。^①《中国民营经济报告 2019》显示,2019 年 1 -

* 本文初稿曾在 2020 年 11 月召开的第十七届“组织社会学实证研究工作坊”和 2020 年 12 月召开的“社会分层与流动冬季论坛(2020)”上宣读,作者感谢会议点评人的意见,也非常感谢匿名评审人详细和专业的修改建议。当然,文责自负。

① 我们把创业者群体定义为自我雇佣或者雇佣他人从事以营利为目的的经济活动的职业群体。因此,这种相对宽泛的创业者群体定义包含了自我雇佣从事经济活动获取收入的个体户。吴晓刚(2006)曾指出,自雇者群体的特征与私营企业家在经营企业组织中体现出的“企业家精神”具有相似性,因此本文将私营企业主和个体工商户都归为创业者。

7月,个体经济税收占税收总额的56.9%,民间固定资产投资达到60.3%,在制造业中占85%以上(任泽平等,2019)。2015年,李克强总理在政府工作报告中提出“大众创业,万众创新”,号召国民创业,并采取了一系列改善创业环境的措施。^①国家统计局发布的数据显示,从2017到2019年,私人控股企业法人代表单位数增长了22.26%,2019年底达到约1981万户。个体户2017-2019年三年间的年增长率均超过10%,2019年总户数已经达到8261万。

作为中国改革开放以来崛起的新阶层,创业者群体这支社会力量的兴起也代表着中国社会结构的重要变迁。改革前中国的社会分层以国家权力为基础,由户籍制和单位制形塑而成,享有再分配权力的政治精英占据较高地位。随着20世纪80年代以来的市场转型,经济分层取代政治分层(李强,1997),市场机会为个体带来的回报增加,行政精英的政治权力在分层中的重要性相对降低(Nee,1989)。改革初期,农民、失业者等受正规就业部门排斥的群体通过自雇创业赚取收入、积累社会资本,成为个体户(Barbieri,2003)。与就业相比,个体经营能获得更高收入,创业也因此成为提升社会经济地位、实现阶层流动的重要途径(吴晓刚,2006)。20世纪90年代以来,私营企业主开始发展壮大,从生存型创业转向机会型创业。企业主把握市场机会创造财富,所涉行业也从民生领域拓展到金融、房地产等资本规模大、利润丰厚的产业,凭借经济资本的积累,企业主获得了较高的社会地位(李强,2001)。

创业者群体通过收入和财富的增加、在市场中占有较高的地位已经得到证实(Quadrini,2000),这个群体的成长和壮大会带来何种政治和社会影响是社会学研究长期关注的议题(范晓光、吕鹏,2018)。学术界对创业者群体社会经济地位的变化已有较多讨论,但对该群体的主观地位认同,即阶层认同的研究并不丰富。阶层认同(status identification)是个人对自己在社会中所占位置的主观感知(Jackman & Jackman,1973)。国内外诸多研究表明,阶层认同交织着社会环境、共同体、价值观念等诸多因素,常常与客观社会经济地位存在错位(Chen & William,2017)。而关注该群体的主观地位认同可以更好地把握该群体的社会态度和行为(范晓光、吕鹏,2018)。有研究发现,较低的主观阶层认同会影响个体的主观幸福感和社会公平感(Haught et al.,2015),提升个体的阶层认同能够促进社会的和谐稳定,让民众产生积极的未来预期(陈云松、范晓光,2016)。同

^① 李克强,2015,《政府工作报告——2015年3月5日在第十二届全国人民代表大会第三次会议上》,人民网(<http://cpc.people.com.cn/n/2015/0317/c64094-26702593.html>)。

时,相较于客观社会经济地位,个人或群体主观地位认同与其行动的联系更为紧密(汤普森,2013)。因此,了解某个群体的主观地位感知可以更好地预测该群体的态度和行为。

尽管直接考察创业者群体主观阶层地位的研究较少,但却有大量文献已经探讨了影响社会群体主观阶层认同形成的因素,主要围绕三个视角展开:一是个体所处的客观社会结构位置的決定作用(即“结构决定论”),包括个体的社会经济地位和国家的宏观制度。前者主要指职业地位、收入、财富和受教育程度(Hodge & Treiman,1968;李飞,2013)或家庭成员的社会经济地位对于个体主观阶层认同的影响(许琪,2018);后者则关注国家权力和宏观制度(冯仕政,2011),例如户籍制度导致的城乡分割、单位制下单位级别的分化、作为政治资本的党员身份对于阶层认同的作用(张翼,2011)。二是心理感知的视角(即“心理决定论”)。个体与周围群体相比的弱势感知,即相对剥夺感(relative deprivation)或面对制度环境变化而感受到的生存焦虑感会降低其阶层认同(陈云松、范晓光,2016)。我国普遍存在的中间阶层、私营企业主阶层认同下移的倾向即与这些因素有关(刘欣,2002;范晓光、吕鹏,2018)。三是文化和生活方式的视角(即“文化决定论”),同一阶层的个体在“场域”中处于相似位置,共享相似的文化 and 生活方式,不同阶层通过“品味”和生活方式相互区分,阶层认同也借由这些潜移默化的消费、饮食习惯等生活方式形塑而成(布尔迪厄,2015)。

如果更进一步溯源,上述三个视角基本可以归为基于韦伯主义的社会分层研究传统,^①即政治的、经济的和文化的多元因素造成人们在市场地位和生活机会上的差别(李路路,1999)(可以统称为“生活机会决定论”)。这些视角基本遵循社会经济地位形塑主观阶层认同的思路,重视个体的生活过程、消费与社会身份对阶层认同的影响,强调阶层认同是个体客观位置或者相对位置感知的结果,是在某个时间点上相对静态、不易变化的结果,故而缺少对主观阶层认同形成过程和机制的分析。而马克思及后续研究者以生产关系和生产过程为中心的阶级分析和阶级意识形成的观点跟上述视角形成了鲜明的对照。本文认为,“生活

^① 基于韦伯主义的社会分层思想关注以经济、政治和社会身份为基础的多元分层,核心是生活机会(life chance),聚焦于市场和消费而非生产过程,即个体在市场中利用商品或劳动机会上存在的差异。新韦伯主义者如吉登斯、帕金、洛克伍德等沿袭了韦伯从市场、生活机会的角度解释社会分层的这一传统,将阶级视为一种地位(李强,2011)。例如洛克伍德指出收入这一市场地位、劳动分工地位和社会身份主观评价的这三个维度是阶级地位形成的根本(Lockwood, 1989)。

“机会决定论”为理解创业者群体的主观地位感知提供了有益的视角,但对于生活机会之外的生产过程或劳动过程对于阶级地位感知的影响过程却几乎没有涉及。马克思对生产过程中的剥削关系、“异化劳动”等的关注为理解劳动过程提供了一个切入点,不过他仍然将是否占有生产资料这一财产差异作为区分资产阶级和无产阶级的主要依据。随着现代社会工业化、技术化的发展,经理人、白领、熟练技术工人等新兴阶级出现,后续研究者开始对马克思的二元阶级分析框架进行修正和拓展。米尔斯考察了美国白领这一“中间阶层”,认为这一群体虽然不占有生产资料,但其在科层制生产方式中拥有部分管理及分配资产和人的权力,阶层地位相比体力工人更高(米尔斯,1987)。达伦多夫指出企业家合法性的基础从财产所有权转向在权威关系中获得他人的服从,并揭示了劳动过程中的权威对于形塑阶层结构的重要性(Dahrendorf,2018)。到20世纪60-70年代,追随马克思主义传统的后续研究者更细致地考察了不同阶级劳动过程的特征。布雷弗曼指出,由于科学管理的普遍化,白领群体和工人阶级均被置于一套精细的管理体系下,失去了对自我工作过程的控制权,即“去技能化”(deskilling)(Braverman,1998)。布洛维则发现工人在劳动中被赋予有限的自主权能可以提高其工作积极性,然而这掩盖了资本隐性剥削的实质(Burawoy,2012)。赖特则采取了更实证化、体系化的研究方法,显著拓展了马克思的阶级分析框架,将劳动过程要素纳入阶层结构的划分标准,以“组织资产”来概括组织内部的雇主和经理人对于劳动分工和生产过程的安排(Wright,1985),并进一步指出在日常工作互动的基础上形成的以生产为中心的阶级经验是形塑阶级身份认同的重要机制(Wright,1997)。

以上这些以生产为中心的视角为本文的阶层认同形成研究提供了启发,然而这些研究并没有深入分析哪些日常劳动过程要素对阶层认同形成了何种影响。为了弥补阶层认同研究的这一缺憾,本研究以创业者群体的劳动组织过程及体验为切入点,并与以客观社会经济地位为基础的“生活机会决定论”视角进行比较,通过实证检验的方式考察劳动过程要素与经济地位要素对于主观阶层认同影响的差异,重新审视和分析劳动过程对于该群体阶层认同形成的作用。

从劳动过程来看,相较于传统的受雇者,创业者打破了计划经济体制下“国家市场”的限制,能够相对自由地选择行业和工作内容,受到国家权力和制度的制约更少(刘琳等,2019)。更重要的是,现代社会的发展使得工作对于个体的重要性不断增强,工作不仅作为社会结构的附属成分,通过收入、社会声望等赋予个体社会结构位置,更是人们生活经历和工作实践过程的重要依托。个体从

工作中追求的不单是经济回报和职业身份,还有满意的工作环境、工作体验和工作过程中的人际互动关系等(Lechmann, 2015),工作过程相较于工作结果的重要性逐渐凸显。

创业活动的工作和组织过程具有特殊性。创业者需要把握市场机会,从无到有地独立创建新组织,并和组织一同应对市场风险。经营组织对创业者提出了独特的要求——对工作的安排和对人的管理。创业者不仅需要对组织内部的各项任务做出决策、安排和统筹,还需要具备管理和领导整个团队的能力(黄群慧, 2000)。这些工作经历和工作过程使得创业对个体而言具有特殊的意义。“回归创业之谜”(return-to-entrepreneurship puzzle)表明许多自雇者甚至愿意牺牲作为受雇者的相对稳定的收入而选择创业,以获取创业工作过程中的自主性、任务的灵活性等非物质回报(Lechmann, 2015; Ben & Frey, 2004)。根据上述创业活动的特点,本文将聚焦于劳动过程中的两个重要维度,即工作权威和工作自主性展开研究。

本文的研究思路如下:首先,从理论上探讨创业者劳动过程中工作权威和工作自主性对阶层认同的影响以及与经济地位影响的差异,并提出相应的研究假设。其次,通过中介效应的研究方法,实证检验创业者的工作权威和自主性这两个劳动过程维度对于阶层认同影响的显著程度。再次,对工作自主性和工作权威这两种工作过程机制与传统的工作收入机制对于阶层认同形成的中介效应进行比较。最后对研究结论进行概括总结并作出拓展讨论。

二、理论基础和研究假设

(一) 创业者的工作权威与阶层认同

韦伯认为权力(power)是一种自上而下的统治,是统治者不顾他人的反对实现自我意志的能力。他将权力作为政治资本引入社会分层,提出按照权力对政治群体进行分层,掌握较多权力的群体位于社会结构的上层(韦伯, 2010)。韦伯关于权力的论述是静态的,权力从属于个人,不同的个体掌握不同的政治权力从而居于不同的社会位置。权威则是合法化的权力。达伦多夫最初提出权威是一组关于支配和服从的社会关系,它并非个体特征,从属于社会位置,包含着社会对于权威关系中不同角色的期待。达伦多夫进一步提出“强制性协作团体”(imperatively coordinated association)的概念,认为组织或团体中看似是合作关

系,实则为支配与受支配的关系,个体在权威关系中的不同位置决定了阶层分布(Dahrendorf,2018)。赖特对权威的内涵进行了进一步的阐述,他认为权威的本质是在生产过程中对他人的支配(domination),在资本主义生产中存在一系列的支配机制,包括对劳动者的监管(surveillance)、积极或消极的制裁(sanction),以及各种形式的等级制(hierarchy)(Wright,1997)。赖特还将权威关系纳入阶级结构划分的维度,提出生产资料、组织资产和技术资产这三个阶级分类标准,其中“组织资产”即为管理劳动分工、控制生产过程的权力,与权威关系密切。资本家、中小雇主、经理人等拥有较多组织资产,居于较高的阶级地位,对组织资产的占有也构成了剥削关系的基础(李春玲、吕鹏,2008)。

由于权威是一组社会关系,因此它存在于特定社会情境中特定群体的互动过程中。在现代社会,人们的职业和劳动过程大多依托于组织完成,权威体系在工作组织中普遍存在。秦广强和李路路(2013)指出,社会分层的标准从市场的经济地位和是否占有生产资料转向了工作组织和科层体系中的权威地位。作为一种制度化的支配与服从关系,权威关系规定了组织内部不同职位的行为方式以及它们之间的互动模式,支配方有合法的权力对受支配方发号施令,监督其工作行为,受支配方认同支配的合法效力并服从支配。

另一方面,权威是一个主观和客观相结合的维度。组织行为学认为权威不仅代表在客观层面对一系列资源的控制,还包含了个体在工作过程中的主观感受。安德森等人(Anderson et al.,2012)提出了“权力感”(sense of power)的概念,并将其定义为个体对于自己能够影响他人的程度和能力的感知,权力感需要放在自我和组织的关系中进行考察。从自下而上的角度看,工作权威的分配是个体在组织中价值的具体表征(Anderson & Brown,2010),具有更多工作权威的个体在组织中更为重要,其他组织成员在做出决策时会主动寻求其意见,甚至由其代替做出抉择。因此该个体被赋予更多的关注和期待,更能感受到自我对组织的价值和影响力,故而权力感能够提升个体的自信和自尊水平(容琰等,2016)。从自上而下的角度看,对组织权力的感知意味着个体能对其他成员发号施令,对其工作进行指导、管理和监督,这能给个体一种控制感,使其对自身的价值和能力产生优于他者的评价(Anderson & Brown,2010)。

创业者是企业组织或商户的开创者和领导者,是所有者又是管理者。在创始之初,创业者投入较大比例的原始资本注册组织的合法地位并启动组织的运营,占有组织的资本和物质生产资料,购买组织成员的劳动力服务于组织营利和规模扩大。因此,经济基础决定了创业者对其他组织成员具有管理和控制的权

力。另一方面,在组织内部的制度化权威体系中,创业者往往居于管理层和雇主的位置,在权威关系中占据支配方的优势地位,而大部分其他组织成员受雇于该创业者及其组织,居于受支配的地位,由此创业者具有合法地指挥、管理和监督其劳动过程的权力。权威体系中的优势位置使得创业者倾向于形成较为积极的阶层认知。因此,本文提出如下假设。

假设1:创业者在劳动过程中具有较高的工作权威,因而具有较高的主观阶层认同。

(二) 创业者的工作自主性与阶层认同

对于工作自主性和社会分层关系的探讨可以追溯到马克思的“异化”理论。劳动者从事劳动的过程和最终的劳动产品不属于劳动者,而是反过来成为统治其自身的异己力量。“异化劳动”意味着劳动者在生产过程中从事非自愿的劳动,劳动过程不受个体意识的指导,劳动并非目的,而是退化为维持基本生存的手段。异化劳动是阶级产生的基本原因,其中存在一组受支配群体和控制劳动过程及产品的群体之间的社会关系(Marx,2018)。异化意味着劳动者失去了劳动过程中的自主性,无法决定自己的工作方式和内容。布雷弗曼指出科学技术的发展促进了劳动分工的细化和控制手段的严密化,进一步限制了劳动者对劳动过程的决定权(Braverman,1998),而获得对生产设备和生产过程的自主权能够一定程度上消解劳动者与资本家的敌对情绪,并促使其产生对工作本身的认同感(Burawoy,2012)。

随着工业化和现代资本主义的发展,所有权与控制权分离,无产阶级和资产阶级之间出现了归属模糊的中间群体。在现代科层体系发展的背景下,学者对于工作自主性的系统阐述较少,大都将其作为一个简单的阶级分类维度。赖特从现代组织的角度出发对工作过程中的自主性与社会分层之间的关系有所涉及,他提出由工作过程中的投资控制权、决策制定权、对自我工作的控制权等所定义的阶级结构,认为阶级的基础并非职业本身而是职业中的这些社会关系(Wright,1997)。他将工作自主性作为其中一个维度,并将其定义为“计划和设计工作的主要方面以及把意见付诸实施的能力”(李路路、孙志祥,2002:7)。工作自主性与异化恰恰相反,劳动者能够通过自己的主观意志主导劳动过程。在分析美国社会阶级结构的过程中,他指出有些群体虽然不具备生产资料的所有权,但是能够对自己的工作进行自我指导(self-direction),相较于被剥夺劳动过程掌控权的工人阶级,具有更高的阶级地位(Wright,1997)。

组织行为学则从社会心理的角度对工作自主性进行了一系列讨论。工作自主性是个体在安排工作、决定工作方式上的自由、独立性和裁量权(Hackman & Oldham, 1976)。彼艾弗(Breaugh, 1985)指出工作自主性包括完成工作任务的具体方式、决定自我工作的进度安排和衡量考核工作绩效标准的自主程度三个维度。自主性作为个体最基本的心理需求之一,能够提升满意度和主观幸福感(Deci & Ryan, 2000)。首先,工作自主性意味着自由,自主性强的个体受到更少的来自组织环境和群体的约束,能够发挥自我能动性支配工作内容和工作方式,这使得个体与工作之间建立起紧密的联结,促进了人对整体工作的了解、对工作意义的认识以及承担工作后果的责任意识(Hackman & Lawler, 1971),在取得工作成果时对自己的价值和贡献也更有信心。贝克尔等(Baker et al., 1994)则进一步认为工作自主性反映了个体和组织之间的信任关系,有助于个体对组织形成归属感和认同感。由此,组织中的工作自主性使个体更有动力和热情完成工作任务,且对自己的能力和价值更有自信(Hackman & Lawler, 1971; Cordery et al., 2000),这种自我效能感是阶层认同形成的重要心理机制。更重要的是,工作自主性反映了一种自由、人文主义的组织文化和价值观念。具有工作自主性的个体能够按照其意志自由地组织劳动过程,确定工作目标,在追求目标的过程中获得自我发展和价值实现(范皑皑、丁小浩, 2007)。工作自主性的本质在于关注人,赋予人更大的价值和意义。在工作过程中,工作者占据主体地位,而非作为嵌入社会分工体系的螺丝钉,受工作任务或组织的左右(刘永春, 2016)。

相较于传统就业形式的岗位设置和严格的任务分工,创业活动依托于自由竞争的市场环境,创业者能自主地选择行业开展创业活动。在经营过程中,创业者作为组织的主导者,能够按照其想法和目标安排工作任务和工作进度。另一方面,相比计划经济时期各单位的级别差异,市场中的经济组织之间并无层级结构,仅仅保持横向的竞争和交流,较少受组织外部力量制约,市场自由的精神理念也促使创业者形成了依靠自身努力达成目标的信念。个体经营户由于组织规模小,工作更为自由灵活。许多自雇者在创业收入预期不如就业的情况下依旧选择创业,其追求的并非经济收入,而是“成为自己的雇主”(being your own boss)的支配感和自由(Ben & Frey, 2004, 2008)。由此,创业者自由的工作方式和自主的工作过程使其对自我价值形成了积极的认识,从而具有较高的主观阶层认同。本文据此提出如下假设。

假设2:创业者在劳动过程中具有较高的工作自主性,因而具有较高的主观阶层认同。

(三) 阶层认同形成机制的差异:从工作结果到工作过程

传统的社会分层研究主要有两种思路:一是马克思的阶级理论。马克思提出经济资产占有的不平等产生了一组统治关系,即资产阶级和无产阶级。资产阶级占有生产资料,控制无产阶级的劳动过程并占有后者生产出的劳动产品,无产阶级反抗资产阶级的统治,由此产生了阶级冲突,阶级意识开始形成。二是韦伯的多元分层理论。韦伯认为经济资源、政治权力和社会声望等各项社会资源在不同群体之间的分配形成了稳定、静态的阶层分布,不同阶层在市场中仅仅存在交换关系,占据不同的市场地位(李路路,1999)。

社会分层理论的发展在很大程度上延续了韦伯的思路,将阶层视为地位等级的划分,是生产过程完成后资源分配的结果。而阶层认同也被视为对社会分层结果,即客观社会经济地位的认知(Hodge & Treiman, 1968; Jackman & Jackman, 1973)。在职业日益成为个体社会身份基础的情况下,职业收入因此成为衡量客观社会经济地位的重要指标,取得较高收入、积累资产和财富意味着占有优势的市场地位。

改革之初,当社会经济发展处于起步阶段、解决生存需求是首要目的时,创业者通过创业获得经济回报有利于增强其生活满意度和幸福感,从而使其形成较高的阶层认知。然而,随着改革的持续推进和经济的迅速发展,物质生活水平得到较大提升。在生存需求得到满足的情况下,人们倾向于追求归属感、被认可和尊重以及自我发展等更高层次的需求(Maslow, 1943)。同时,市场经济的发展、基础教育的普及和现代高等教育的扩张也使得自由、平等和民主理念的影响力扩大(范皑皑、丁小浩,2007)。人们追求的不仅是经济增长的结果,而是参与经济发展过程的机会、平等分配发展成果的机制(Frey & Stutzer, 2005)。

工作是个体在现代社会生活中的重要组成部分,人们不满足于将工作仅仅作为获得收入、维持生存的手段,而是期待能够在工作过程中发挥自我的能力和个性,影响和支配他人的劳动,实现自我价值和成长。本茨和弗雷(Benz & Frey, 2008)提出“过程效用”(procedural utility)理论,进一步佐证了工作过程相比工作结果的意义。他们认为,相比结果而言,人们更关注达成结果的具体过程以及在这一过程中和他人互动的感受。许多自雇者在起始收入和收入预期低于就业者的情况下依旧倾向于选择创业,因为他们更重视创业过程中的独立性(independence)、自我决定(self-determination)、自由支配的工作方式,而非在等级制的组织结构中对于既定指令的服从(Deci & Ryan, 2000)。相较于对经济收

人的追求,人们对于自我价值实现、自由和参与感等更高层次的需求构成了结果导向与过程导向需求的差别。

在这样的社会背景下,相较于收入、声望等职业结果,我们需要重新审视以生产为中心的视角所关注的权威、控制、自主性等劳动过程诸要素对于社会分层和个体主观认知的重要性。而阶层认同也是一种逐渐形成的历史过程(李飞,2013;汤普森,2013),其基础并非僵化固定的地位,而是在于与他人的互动结构和达成结果的实践过程。因此,个体在工作场域中的工作权威和工作自主性既是个体在工作场域中社会关系的反映,也是形塑个体在劳动过程中主观体验的关键要素,是阶层认同形成的基础。

总而言之,随着社会经济的发展和教育的普及,人们的需求从物质回报转向精神层面的回报,从追求社会地位和最终经济成果转向实践过程中的感受,工作本身的经历和体验对于个体重要性增强,而能够给予个体价值感的工作权威和自主性契合了更高层次的需求。阶层认同的基础从劳动结果转向劳动过程,而工作权威和工作自主性作为个体在劳动过程中的重要互动关系和主观客观相结合的维度,相对于社会结构中的工作收入,对于阶层认同的形成具有更为重要的作用。由此,本文提出如下假设。

假设3:相较于工作收入,工作权威和自主性对于创业者主观阶层认同形成的影响更大。

三、研究方法

(一)样本与数据来源

为验证上述研究假设,本文选取“中国综合社会调查”(Chinese General Social Survey,简称CGSS)2015年的公开数据。该调查是我国最早的全国性、综合性、连续性的学术调查项目,调查采取多阶段、分层PPS(Probability Proportional to Size)随机抽样的方法,共收回10968份问卷,包含6470个城镇样本和4498个农村样本。

改革开放以来,市场化和城市化迅速发展,从事农业劳动的人口比例下降,城市生活方式和职业成为主流,本文也是在现代社会理性科层组织的背景下探讨工作权威和工作自主性的,因此选取年龄为18-65周岁、从事非农工作的城镇样本作为研究对象。根据研究需要,剔除了那些在关键变量问题

上信息不完整的样本,最后有 2761 个信息完整的城镇居民构成我们的分析样本。^①

(二) 变量说明

1. 因变量

本研究的因变量是阶层认同。问卷询问“在我们的社会里,有些人处在社会的上层,有些人处在社会的下层,最高 10 分代表最顶层,最低 1 分代表最底层,您认为您自己目前在哪个等级上?”根据对这一问题的回答来衡量当前个体的主观阶层认同,取值为 1 - 10。调查结果表明,总体而言,我国城镇居民的阶层认同程度总体较低,低于中间值,仅为 4.52。^②

2. 自变量

自变量为是否从事创业工作。根据“下列各种情形,哪一种更符合您目前的工作状况”来考察受访者是否为创业者,将“自己是老板(或合伙人)”和“个体工商户”赋值为 1,其余选项赋值为 0,形成是否创业者的二分变量。本文还进一步将创业者分为私营企业主和个体工商户,设置老板(或合伙人)与非创业者以及个体工商户和非创业者这两个二分变量。^③ 样本总体的创业率为 19.8%,其中私营企业主占 4.5%,个体工商户占 15.3%。

3. 中介变量

中介变量包括工作权威、工作自主性和工作收入。工作权威用“您的管理活动情况”来测量(1 = 只受别人管理,不管理别人;2 = 既不管理别人,又不受别人管理;3 = 既管理别人,又受别人管理;4 = 只管别人,不受别人管理)。数值越大,工作权威越高。工作自主性以“您在多大程度上能自主决定您工作的具体方式”进行测量,按自主性强弱,将“完全不能自主”“在很少程度上能自主”“一定程度上能自主”和“完全自主决定”分别赋值为 1 到 4。工作收入用“个人去年(2014 年)全年的职业/劳动收入”来衡量,在分析中取对数。

① 在城镇居民中,CGSS 的数据中未从事非农劳动的群体超过一半(51.25%)。为了后续分析的有效性,我们只保留了目前从事非农工作的样本,在年龄上我们选取了年满 18 周岁且不超过 65 周岁的群体。创业者群体无需遵循法定退休年龄,因此我们选择以 65 周岁作为判定是否为老年人的上限。删除在其他关键变量上信息不完整的案例后,最后得到的分析数据占城镇居民的 42.7%,为 2761 个样本。

② 该数据结论来源于经过清理后的 2761 个从事非农工作的城镇居民样本。

③ 非创业者指的是私营企业主和个体工商户之外的职业群体。

4. 控制变量

本文首先控制了性别(虚拟变量,男性=1)和年龄。其次是影响阶层认同形成的变量:(1)客观社会地位,包括家庭经济地位和受教育水平(李春玲,2005),前者用“您家的家庭经济状况在所在地属于哪一档”来测量,从“远低于平均水平”到“远高于平均水平”五级程度分别赋值为1-5,后者则量化为受教育年限;(2)制度背景,包括户籍(虚拟变量,农业=1)、政治面貌(虚拟变量,党员=1)和地区(分类变量,包括东部、中部和西部三个类别,其中东部为参照组)。(3)社会公平感,改革开放以来利益增长在社会群体之间不均衡的现象使部分在分配中处于弱势的群体产生了不公正的感知,这一“相对剥夺感”的心理机制影响到个体的地位认同(郭星华,2001),本文用“您认为当今社会公不公平”来测量社会公平感,从“完全不公平”到“完全公平”五级程度分别赋值为1-5;(4)文化消费,本文使用“看电视或看碟”“出去看电影”“读书/报纸/杂志”“参加文化活动”等9项生活方式的频率加总取均值作为对文化消费的测量。

表1展示了以上变量的描述性统计结果。

表1 变量的描述性统计

变量类型	变量名称	样本量	最小值	最大值	均值	标准差
因变量	阶层认同	2761	1	10	4.52	1.55
自变量	是否为创业者	2761	0	1	0.19	0.39
	是否为私营企业主	2351	0	1	0.05	0.22
	是否为个体工商户	2638	0	1	0.16	0.36
中介变量	工作权威	2761	1	4	1.80	0.98
	工作自主性	2761	1	4	2.76	0.95
	工作收入(元)	2761	0	5000000	51907.91	123475.20
控制变量	性别(男性=1)	2761	0	1	0.54	0.50
	年龄	2761	18	65	39.63	10.81
	家庭经济状况	2761	1	5	2.77	0.70
	受教育程度	2761	0	18	11.68	3.59
	户籍(农业户口=1)	2761	0	1	0.32	0.47
	政治面貌(党员=1)	2761	0	1	0.14	0.35
	东部地区	2761	0	1	0.56	0.50
	中部地区	2761	0	1	0.28	0.45
	西部地区	2761	0	1	0.16	0.37
	社会公平感	2761	1	5	3.05	1.00
文化消费	2761	1	4.56	2.54	0.58	

四、数据分析结果

(一) 创业者劳动过程对阶层认同影响的回归分析

本文首先采取多元线性回归模型检验创业者劳动过程对阶层认同的影响。在回归分析之前,我们对模型进行了多重共线性检验,三个模型的方差膨胀因子(VIF)均不超过2,表明模型不存在严重的多重共线性问题。

回归数据结果见表2。模型1、模型2和模型3分别呈现了是否创业者、私营企业主和个体工商户对阶层认同的影响。结果表明,从事创业活动与阶层认同有显著的正向关系($\beta = 0.206, P < 0.01$),在控制了其他因素的情况下,创业者比非创业者阶层认同平均高0.206个等级;模型2对是否私营企业主对阶层认同影响的检验表明,私营企业主比非创业者的阶层认同平均高0.390个等级;模型3表明个体工商户的阶层认同比非创业者平均高0.148个等级。跨模型的系数检验结果表明私营企业主比个体工商户在阶层认同上所受影响程度更高($P < 0.1$)。^①由此可知,不论何种形式的创业活动,都与较高的阶层认同相关,且企业主的“机会型创业活动”比个体户的“生存型创业活动”对于阶层认同的积极影响更显著。

表2 创业者阶层认同的回归分析结果

变量	模型1	模型2	模型3
	全样本	私营企业主和非创业者样本	个体工商户和非创业者样本
创业者	0.206*** (0.068)		
私营企业主		0.390*** (0.126)	
个体工商户			0.148* (0.076)
男性	-0.133** (0.052)	-0.107* (0.056)	-0.159*** (0.053)
年龄	0.003 (0.003)	0.005* (0.003)	0.002 (0.003)
家庭经济状况	0.868*** (0.039)	0.802*** (0.042)	0.872*** (0.040)
受教育年限	0.044*** (0.010)	0.054*** (0.011)	0.038*** (0.010)
农业户口	-0.081 (0.062)	-0.060 (0.069)	-0.113* (0.064)
党员	0.110 (0.080)	0.070 (0.082)	0.127 (0.082)
中部	-0.212*** (0.060)	-0.213*** (0.066)	-0.210*** (0.062)

^① 本文运用似无相关检验 (seemingly unrelated estimation) 对模型2和模型3中自变量影响系数的组间差异进行检验,结果表明私营企业主的影响系数显著大于个体户($\beta = 0.390 > 0.148$),且在0.1的水平上统计显著。

续表 2

变量	模型 1	模型 2	模型 3
	全样本	私营企业主和非创业者样本	个体工商户和非创业者样本
西部	-0.136 * (0.074)	-0.136 * (0.082)	-0.120(0.076)
社会公平感	0.138 *** (0.026)	0.147 *** (0.028)	0.150 *** (0.027)
文化消费	0.212 *** (0.054)	0.264 *** (0.058)	0.203 *** (0.055)
常数项	0.666 *** (0.242)	0.469 * (0.260)	0.762 *** (0.247)
样本量	2761	2351	2638
R ²	0.254	0.256	0.251

注：(1)括号内的数值为标准误。(2) * $P < 0.1$, ** $P < 0.05$, *** $P < 0.01$ 。

(二)工作权威和工作自主性中介效应的检验

本文进一步检验了工作权威和工作自主性这两个中介变量的作用,分为三个步骤:第一步,对阶层认同和是否创业进行回归,若被解释变量的系数显著为正,则说明创业对于阶层认同有正向影响;第二步,在第一步系数显著的前提下,对工作权威和创业活动进行回归,若系数显著,则表明是否创业对工作权威有显著影响;第三步,在第一步的模型中加入工作权威进行回归,将得到的自变量系数与第一步进行比较,若系数的显著性或绝对值下降,则表明创业活动可以通过工作权威的机制来提升阶层认同(温忠麟等,2004)。

表 3 呈现了工作权威的检验结果。在模型 2 中,创业者对工作权威的回归系数显著且为正,表明创业者比非创业者的工作权威更高;比较模型 3 和模型 1,加入工作权威后,是否创业这一被解释变量的系数不再显著,工作权威构成了完全中介,创业者较高的阶层认同通过其较高的工作权威发挥作用。表 3 余下的两组模型针对私营企业主和个体工商户的检验呈现相似结果。据此,无论从事何种形式创业活动的群体,都比非创业者有更强的工作权威。工作权威是创业者形成较高主观阶层认同的重要机制之一。假设 1 得到验证。

表 3 “创业者—工作权威—阶层认同”中介效应检验

变量	全样本(创业者和非创业者)			私营企业主和非创业者样本			个体工商户和非创业者样本		
	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4	模型 5	模型 6	模型 7	模型 8	模型 9
	阶层认同	工作权威	阶层认同	阶层认同	工作权威	阶层认同	阶层认同	工作权威	阶层认同
创业者	0.206 *** (0.068)	1.151 *** (0.042)	0.039 (0.076)						

续表 3

变量	全样本(创业者和非创业者)			私营企业主和非创业者样本			个体工商户和非创业者样本		
	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4	模型 5	模型 6	模型 7	模型 8	模型 9
	阶层认同	工作权威	阶层认同	阶层认同	工作权威	阶层认同	阶层认同	工作权威	阶层认同
私营企业主				0.390*** (0.126)	1.466*** (0.078)	0.177 (0.134)			
个体工商户							0.148* (0.076)	1.050*** (0.047)	0.005 (0.082)
工作权威			0.144*** (0.031)			0.145*** (0.033)			0.135*** (0.031)
控制变量	控制	控制	控制	控制	控制	控制	控制	控制	控制
样本量	2761	2761	2761	2351	2351	2351	2638	2638	2638
R ²	0.254	0.283	0.260	0.256	0.243	0.262	0.251	0.228	0.256

注:(1)括号内的值为标准误。(2)* $P < 0.1$, ** $P < 0.05$, *** $P < 0.01$;(3)限于篇幅,未显示控制变量和常数项结果。

表 4 呈现了工作自主性的中介效应检验结果,与工作权威相似,无论从事哪种形式的创业活动/相比未从事创业活动的群体,都能够更自主地决定其工作内容和方式,从而具有更高的主观阶层认同。假设 2 得到验证。

表 4 “创业者—工作自主性—阶层认同”中介效应检验

变量	全样本(创业者和非创业者)			私营企业主和非创业者			个体工商户和非创业者		
	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4	模型 5	模型 6	模型 7	模型 8	模型 9
	阶层认同	工作自主性	阶层认同	阶层认同	工作自主性	阶层认同	阶层认同	工作自主性	阶层认同
创业者	0.206*** (0.068)	1.184*** (0.041)	0.108 (0.077)						
私营企业主				0.390*** (0.126)	1.157*** (0.080)	0.284** (0.131)			
个体工商户							0.148* (0.076)	1.191*** (0.046)	0.042 (0.084)
工作自主性			0.083*** (0.032)			0.092*** (0.032)			0.088*** (0.032)
控制变量	控制	控制	控制	控制	控制	控制	控制	控制	控制
样本量	2761	2761	2761	2351	2351	2351	2638	2638	2638
R ²	0.254	0.274	0.256	0.256	0.132	0.258	0.251	0.240	0.253

注:(1)括号内的值为标准误。(2)* $P < 0.1$, ** $P < 0.05$, *** $P < 0.01$ 。(3)限于篇幅,未显示控制变量和常数项结果。

(三)工作权威、工作自主性和工作收入中介效应的比较

为验证假设3,本文通过KHB方法考察各中介变量对总效应的解释程度。模型设定的步骤如下:简化模型检验自变量对因变量的总效应,包括创业者这一核心解释变量和控制变量。在完全模型中分别加入三个中介变量:工作权威、工作自主性和工作收入,得出自变量的直接效应。总效应与直接效应的差值间接效应即为中介变量对因变量的作用。

表5呈现了对三个中介变量及其分解效应的KHB检验结果。在主效应模型中分别加入工作权威和工作自主性后,自变量的直接效应显著减弱,产生的间接效应分别为0.166和0.098,二者对总效应的贡献率分别为80.58%和47.57%,且中介效应显著,而工作收入的贡献率远低于工作权威和工作自主性。对私营企业主和个体工商户的中介效应检验呈现相似结果。分解中介效应后发现,对于创业者总体,工作权威和工作自主性两者的贡献率为69.20%和26.61%,而工作收入仅占4.19%,对两类不同创业者的检验也表明工作收入在中介效应中占比远小于工作权威和工作自主性。由此,创业者更多地通过拥有更高的工作权威和工作自主性而非工作收入来影响阶层认同的形成,假设3得到验证。此外,工作权威中介机制的解释比例均大于工作自主性,这表明管理和影响他人的工作权威比工作自主性对于阶层认同的影响程度更为显著。

为验证劳动过程对形塑创业者阶层认同具有重要作用这一结论的可推广性,本文针对所有劳动者和非创业者群体,将工作权威、工作自主性和工作收入及控制变量和阶层认同进行回归并比较标准化系数。结果表明,对于所有劳动者和非创业者群体而言,工作权威的标准化回归系数均显著高于收入。在全样本模型中,工作权威的系数 $\beta = 0.082 (P < 0.01)$,收入的系数 $\beta = 0.042 (P < 0.05)$,两个系数大小的卡方检验 $\chi^2 = 12.35 (P < 0.01)$ 。在非创业者模型中,工作权威的系数 $\beta = 0.067 (P < 0.01)$,收入的系数 $\beta = 0.053 (P < 0.01)$,两个系数大小的卡方检验 $\chi^2 = 6.44 (P < 0.05)$ 。收入和工作自主性的影响程度无显著差异。在全样本模型中,工作自主性的系数 $\beta = 0.029 (P > 0.05)$,与收入系数大小比较的 $\chi^2 = 0.62 (P > 0.05)$ 。在非创业者模型中,工作自主性的系数 $\beta = 0.038 (P < 0.05)$,与收入系数大小比较的 $\chi^2 = 1.14 (P > 0.05)$ 。^①这说明工作权威这一项劳动过程要素对所有劳动者阶层认同的影响都具有重要意义,而工作自主

^① 限于篇幅,文章未汇报具体分析结果,读者如有需要,可联系作者索取。

性对于创业者更重要,收入对大多数普通劳动者而言仍然是形塑自我阶层认同的重要因素之一。

表 5 基于 KHB 方法的中介效应检验

效应分解	全样本(创业者和非创业者)			私营企业主和非创业者			个体工商户和非创业者		
	工作权威	工作自主性	工作收入	工作权威	工作自主性	工作收入	工作权威	工作自主性	工作收入
总效应	0.206*** (0.068)	0.206*** (0.068)	0.206*** (0.068)	0.390*** (0.125)	0.390*** (0.126)	0.390*** (0.125)	0.148* (0.075)	0.148* (0.076)	0.148* (0.076)
直接效应	0.039 (0.076)	0.108 (0.077)	0.196*** (0.068)	0.177 (0.134)	0.284** (0.131)	0.377*** (0.126)	0.005 (0.082)	0.042 (0.084)	0.139* (0.076)
间接效应	0.166*** (0.036)	0.098*** (0.037)	0.010* (0.005)	0.213*** (0.0497)	0.106*** (0.038)	0.0135 (0.009)	0.142*** (0.034)	0.105*** (0.038)	0.008* (0.005)
单独贡献率	80.58%	47.57%	4.85%	54.62%	27.18%	-	95.95%	70.95%	5.41%
各自效应	0.149	0.057	0.009	0.183	0.067	0.013	0.123	0.067	0.008
各自贡献率	69.20%	26.61%	4.19%	69.67%	25.39%	4.94%	62.19%	33.95%	3.86%

注:(1)括号内的值为标准误。(2)* $P < 0.1$, ** $P < 0.05$, *** $P < 0.01$ 。(3)限于篇幅,未显示控制变量和常数项结果。

五、稳健性检验^①

为了验证本文主要结论的稳健性,我们做了如下稳健性检验:第一,本文的中介变量“工作收入”是通过 CGSS 中的问题“您个人去年(2014)全年的职业/劳动收入是多少”来测量的。由于企业主或个体户不受雇佣,大多数没有固定的工资来源,而是从企业或商户的盈利额中提取酬劳或通过组织规模扩张获得分红,因此“职业/劳动收入”对于这一群体可能存在歧义。我们通过“您个人去年(2014)全年的总收入是多少”来代替职业收入作为对工作收入的测量,这里的收入涵盖范围更广,也可以作为客观社会经济地位测量的一种方式。^② 获得的结果与职业收入基本一致。

① 限于篇幅,文章未汇报具体数据分析表格,读者如有需要,可联系作者索取。

② 对于私营企业主和个体户而言,测量其客观社会经济地位的另一个指标是其企业的资产规模,但本次调查没有询问这方面的内容。

第二,为进一步证明劳动过程要素比客观社会经济地位更重要,本文在工作收入之外引入了是否拥有房产这一代表资产的变量以及受教育程度的变量,对工作权威和工作自主性与这些要素对阶层认同的影响进行比较。无论是比较回归分析中的系数、标准系数,还是在控制变量的基础上分别加入这些变量后模型拟合优度的增量,结果均表明劳动过程,尤其是工作权威对于阶层认同的正向影响比其他客观地位变量更重要。

第三,本文对2013和2017年CGSS的数据做了类似的分析。其中,除了在2017年的数据中个体工商户与非创业者相比阶层认同并没有显著更高,其余结论基本一致。工作权威和工作自主性这两项劳动过程要素比工作收入对于创业活动对阶层认同具有更重要的正向影响也得到了验证。

第四,在前面的分析中我们采取了线性回归模型。由于因变量阶层认同是一个等级变量,本文采取有序逻辑斯特回归(ordered logistic regression)对假设进行验证,结果表明不论从事何种创业活动都能显著影响个体的阶层认同。其次,我们采用KHB方法对中介效应进行分解(洪岩璧,2015)。结果表明创业者有更高的工作权威、工作自主性和工作收入,故而阶层认同更高,且工作权威和自主性作为中介效应的作用大于收入。^①

六、总结和讨论

私营企业主和个体工商户作为改革开放以来涌现出的新社会群体,对于推动社会经济发展、激发市场活力、提高创新水平具有重要贡献。而创业者自身也在市场经济的条件下通过发挥个体的创造力和经营能力获得了收入增长,在客观社会经济地位上实现了向上流动。改革开放以来,产业结构和职业结构的变迁使得独立经营者成为中产阶层的新力量(李强,2001),开放市场的制度背景和财富的增加形塑了创业者群体积极的自我阶层认同(潘允康,2000)。

然而近年来,一些学者发现创业者群体的主观阶层认同并没有随着收入和财富的增加而同步提高。其中,企业家面对的体制压力、其个人的政治背景和

① 为了检验创业者群体和非创业者群体组成的异质性对研究结论的影响,我们剔除了创业者群体中雇员数量为零的群体,重复了建模过程;我们还对非创业者群体进行了五个职业类别的细分,重复了建模过程。结果都表明,我们的核心结论没有受到大的影响。

体制嵌入程度等政治因素受到较多学者的关注(周旅军,2016;范晓光、吕鹏,2018)。此外,社会大众对于民营经济的态度、企业家经营企业组织的难度也会影响其地位认同(陈光金,2011)。现有这些研究基本上都是从创业者群体在制度结构中的客观社会经济地位或者生活机会的角度去解释该群体主观阶层认同的形成,遵循韦伯主义社会分层研究的思路。本文通过对CGSS 2015年数据的分析发现,创业者群体比非创业者群体的主观阶层认同更高,劳动过程中的工作权威和自主性对于形塑积极的阶层认同发挥了更为重要的作用。本文重新从马克思主义以生产为中心的视角来分析创业者和创业活动的劳动过程对阶层认同的影响,从而为阶层认同研究提供了新的思路。这一视角拓展了以往从静态的客观社会经济地位角度对阶层认同形成的分析思路,将劳动过程中的控制与支配关系带回社会分层研究,将阶层认同视为由劳动过程中群体之间的互动关系以及互动过程中的体验逐渐形塑的历史过程,而非固定不变的结果(汤普森,2013)。

其次,本文进一步探究了劳动过程对所有职业群体阶层认同形成的作用,发现工作权威和工作自主性对于阶层认同的影响具有普遍性,这证明了主观阶层认同并非仅由经济因素决定,而是受到劳动过程中个体的具体感知和体验的影响。在工业革命时期,机器大工厂中工人阶级的劳动过程受到了马克思主义学者的关注,从马克思的“异化劳动”、布雷弗曼的“去技能化”到布洛维的“赶工游戏”(Braverman,1998;Burawoy,2012),这些学者都意图说明无法掌握工作过程的控制权使得工人阶级群体处于被压迫的地位,工作过程与工人阶级意识的形成存在关联。随着现代社会行业信息化、平台化的发展,灵活雇佣的方式和自由职业者的规模逐渐扩大(Kalleberg,2009),对劳动过程的控制权一定程度上回归到劳动者手中。一方面,在高技术行业和企业组织中,雇员与资本家分享对劳动过程的控制,成为“企业家式雇员”,这对于效率的提升和个体自我价值的实现具有重要意义(严霞,2020);但另一方面,技术和算法等新兴手段对平台经济中劳动者的工作过程产生深刻影响(李胜蓝、江立华,2020),使得劳动控制过程更加隐蔽化(沈原,2020)。这些变化都意味着劳动过程在现代社会具有越来越重要的意义。本研究立足于劳动过程的重要性,说明了其如何渗透到个体认知中,进而形塑其对个体所处社会地位的主观感知。

此外,对于劳动过程的关注也是现代社会从物质到精神发展阶段的必然要求。当非生产性的服务业工作成为主流,个体被纳入交织着权威关系的科层体系中。秦广强、李路路(2013)指出组织中的权威特征构成了阶级分化的重要来

源,本文则进一步聚焦于组织中更具体的工作过程,在客观的物质需要得到基本满足的前提下,个体的追求从物质性回报转向了更高层次的精神价值追求。职业从获得收入和社会地位的渠道发展为寻求职业过程中的支配感和发挥自我意志的可能。因此,在现代社会发展的新阶段,我们需要关注个体的自主性和能动性及其实践过程的意义。

再次,本文发现,相对于收入而言,工作自主性对于阶层认同的影响在创业者群体,尤其是个体户群体中更为显著。创业活动有别于一般的工作,创业者具有雇主地位,能够雇佣和管理组织成员、影响组织决策,而个体户的组织规模较小,其工作中的突出特征是能够自由灵活地安排工作进度、自主决定工作内容。从国际比较来看,工作自主性对于创业者群体阶层地位的认知具有显著促进作用的发现在瓦尔贝克(Wahlbeck,2008)对芬兰移民的研究中也得到了印证。他发现从事自雇创业的移民群体即便面临经济不稳定的境况,依旧倾向于选择自我雇佣的形式,以追求自由独立的工作目标和工作过程,这有助于其形成积极的自我认知(self-understanding)。而卡尔登等人(Kalden et al.,2017)则从宏观层面指出一个国家的文化氛围会影响创业者的自我认同,创业者在推崇自由主义和创新的国家中有更高的地位认同,而强调秩序、守旧的社会环境则会抑制其阶层感知,这也间接印证了自主性对于形成积极的阶层认知的重要性。

本文的研究也有较强的现实意义。首先,阶层认同产生于个体生活和工作实践中的主观感知和体验,比客观的阶级地位更能够直接形塑个体的态度和行为。本文发现,创业活动作为一种工作方式,与个体的主观阶层认同显著正相关。因此,国家应当在政策上支持创业活动,培育和鼓励创业文化的发展,这有助于提高中间阶层的主观认同,对社会结构形成“缓冲作用”(赵延东,2005),对于增强社会公正感、缓和社会矛盾、维护社会秩序、提升国家整体的消费水平具有结构性意义。其次,本文发现工作权威和工作自主性在提升阶层认同上发挥的作用比经济收入更重要,这对于改善组织设计、培育相对自由、以人为本的组织文化具有重要意义。传统的科层制组织以等级为基础开展工作,这在一定程度上抑制了个体独立思考和创造性思维的空间。工作权威和工作自主性对于主观阶层认同的积极意义表明:我们需要创造一个过程公平、自由宽松的工作组织环境,让每一个个体有更多的自主权和参与感,从而塑造更满意的地位感知。

尽管有上述研究贡献和实践意义,本文的研究也还存在一些缺陷:一是横截面数据的分析无法完全排除创业活动、工作权威和自主性与主观阶层认同之间关系的内生性问题。分时间的实验设计或面板数据是识别确立变量之间因果关

系的更好手段。二是本文对于工作权威和工作自主性的测量也许有更好的量表设计。这些问题留待以后的研究进一步改进和完善。

参考文献:

- 布尔迪厄,皮埃尔,2015,《区分——判断力的社会批判》,刘晖译,北京:商务印书馆。
- 陈光金,2011,《中国民营企业主的形成机制、地位认同和政治参与》,《黑龙江社会科学》第1期。
- 陈云松、范晓光,2016,《阶层自我定位、收入不平等和主观流动感知(2003-2013)》,《中国社会科学》第12期。
- 范葩葩、丁小浩,2007,《教育、工作自主性与工作满意度》,《清华大学教育研究》第6期。
- 范晓光、吕鹏,2018,《中国民营企业主的“盖茨比悖论”——地位认同的变迁及其形成》,《社会学研究》第6期。
- 冯仕政,2011,《中国社会转型期的阶级认同与社会稳定——基于中国综合调查的实证研究》,《黑龙江社会科学》第3期。
- 郭星华,2001,《城市居民相对剥夺感的实证研究》,《中国人民大学学报》第3期。
- 洪岩璧,2015,《Logistic模型的系数比较问题及解决策略:一个综述》,《社会》第4期。
- 黄群慧,2000,《控制权作为企业家的激励约束因素:理论分析及现实解释意义》,《经济研究》第1期。
- 李春玲,2005,《当地中国社会的声望分层——职业声望与社会经济地位指数测量》,《社会学研究》第2期。
- 李春玲、吕鹏,2008,《社会分层理论》,北京:中国社会科学出版社。
- 李飞,2013,《客观分层与主观建构:城镇居民阶层认同的影响因素分析——对既往相关研究的梳理与验证》,《青年研究》第4期。
- 李路路,1999,《论社会分层研究》,《社会学研究》第1期。
- 李路路、孙志祥,2002,《透视不平等——国外社会阶层理论》,北京:社会科学文献出版社。
- 李强,1997,《政治分层与经济分层》,《社会学研究》第4期。
- ,2001,《关于中产阶级和中间阶层》,《中国人民大学学报》第2期。
- ,2011,《社会分层十讲》,北京:社会科学文献出版社。
- 李胜蓝、江立华,2020,《新型劳动时间控制与虚假自由——外卖骑手的劳动过程研究》,《社会学研究》第6期。
- 刘琳、赵建梅、钟海,2019,《创业视角下代际收入流动研究:阶层差异及影响因素》,《南开经济研究》第5期。
- 刘欣,2002,《相对剥夺地位与阶层认知》,《社会学研究》第1期。
- 刘永春,2016,《论工作自主性的背离与回归》,《经济与社会发展》第1期。
- 米尔斯,C. 赖特,1987,《白领——美国的中产阶级》,杨小冬等译,浙江:浙江人民出版社。
- 潘允康,2000,《新兴个体和私营者阶层的发展与心理透析》,《江苏社会科学》第5期。
- 秦富强、李路路,2013,《从“经济决定”到“权威支配”:阶级研究的理论转向及内在逻辑》,《中国人民大学学报》第6期。
- 任泽平、马家进、罗志恒,2019,《中国民营经济报告:2019》(<http://cpes.ccssn.cn/jjyw/jjywwz/201912/>)

(20191219_5062191.shtml)。

- 容琰、杨百寅、隋杨,2016,《权力感对员工建言行为的影响——自我验证机制的作用》,《科学学与科学技术管理》第10期。
- 沈原,2020,《劳工社会学三十年》,《社会学评论》第5期。
- 汤普森, E. P. 2013,《英国工人阶级的形成》,钱乘旦等译,南京:译林出版社。
- 韦伯,马克斯,2010,《经济与社会》,闫克文译,上海:上海人民出版社。
- 温忠麟、张雷、侯杰泰、刘红云,2004,《中介效应检验程序及其应用》,《心理学报》第5期。
- 吴晓刚,2006,《“下海”:中国城乡劳动力市场转型中的自雇活动与社会分层(1978-1996)》,《社会学研究》第6期。
- 许琪,2018,《“混合型”主观阶层认同:关于中国民众阶层认同的新解释》,《社会学研究》第6期。
- 严霞,2020,《以自我为企业——过度市场化与研发员工的自我经营》,《社会学研究》第6期。
- 张翼,2011,《中国社会阶层结构变动趋势研究——基于全国性CGSS调查数据的分析》,《中国特色社会主义研究》第3期。
- 赵延东,2005,《“中间阶层认同”缺乏的成因及后果》,《浙江社会科学》第2期。
- 周旅军,2016,《符号分层:民营企业家的政治嵌入模式及其地位认同差异——基于1993-2012年私营企业调查的实证研究》,《社会发展研究》第3期。
- Anderson, C. & C. E. Brown 2010, “The Functions and Dysfunctions of Hierarchy.” *Research in Organizational Behavior* 30.
- Anderson, C., O. P. John & D. Keltner 2012, “The Personal Sense of Power.” *Journal of Personality* 80(2).
- Baker, G., R. Gibbons R & K. Murphy 1994, “Subjective Performance Measures in Optimal Incentive Contracts.” *Quarterly Journal of Economics* 109(4).
- Barbieri, P. 2003, “Social Capital and Self-Employment.” *International Sociology* 18(4).
- Benz, M. & B. S. Frey 2004, “Being Independent Raises Happiness at Work.” *Swedish Economic Policy Review* 11(2).
- 2008, “Being Independent Is a Great Thing: Subjective Evaluations of Self-Employment and Hierarchy.” *Economica* 75.
- Braverman H. 1998, *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*. New York: NYU Press.
- Breaugh, J. A. 1985, “The Measurement of Work Group Autonomy.” *Human Relations* 38(6).
- Burawoy M. 2012, *Manufacturing Consent*. Chicago: University of Chicago Press.
- Chen, Y & M. Williams 2018, “Subjective Social Status in Transitioning China: Trends and Determinants.” *Social Sciences Quarterly* 99(1).
- Cordery, J. L., D. Morrison, B. M. Wright & T. D. Wall 2010, “The Impact of Autonomy and Task Uncertainty on Team Performance: A Longitudinal Field Study.” *Journal of Organizational Behavior* 31(2-3).
- Dahrendorf, R. 2018, “Class and Class Conflict in Industrial Society” In D. B. Grusky & R. W. Katherine (eds.) *Social Stratification, Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. New York and Oxon: Routledge.
- Deci, E. L. & R. M. Ryan 2000, “The “What” and “Why” of Goal Pursuits: Human Needs and the Self-

- Determination of Behavior.” *Psychological Inquiry* 11(4).
- Frey, B. S. & A. Stutzer 2005, “Beyond Outcomes: Measuring Procedural Utility.” *Oxford Economic Papers* 57 (1).
- Hackman, J. R. & E. E. Lawler 1971, “Employee Reactions to Job Characteristics.” *Journal of Applied Psychology* 55(3).
- Hackman, J. R. & G. R. Oldham 1976, “Motivation Through the Design of Work: Test of a Theory.” *Organizational Behavior and Human Performance* 16(2).
- Haight, H. M., J. Rose, A. Geers & J. A. Brown 2015, “Subjective Social Status and Well-Being: The Role of Referent Abstraction.” *The Journal of Social Psychology* 155(4).
- Hodge, R. W. & D. J. Treiman 1968, “Class Identification in the United States.” *American Journal of Sociology* 73(5).
- Jackman, M. & R. Jackman 1973, “An Interpretation of the Relation Between Objective and Subjective Social Status.” *American Sociological Review* 38.
- Kalden, J. N., J. Cunningham & A. R. Anderson 2017, “The Social Status of Entrepreneurs: Contrasting German Perspectives.” *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation* 18(2).
- Kalleberg, A. L. 2009, “Precarious Work, Insecure Workers: Employment Relations in Transition.” *American Sociological Review* 74(1).
- Lechmann, Daniel S. J. 2015, “Can Working Conditions Explain the Return-to-entrepreneurship Puzzle?” *Journal for Labour Market Research* 48(4).
- Lockwood, D. 1989, *The Blackcoated Worker: A Study in Class Consciousness*. Oxford: Oxford University Press.
- Marx, K. 2018, “Alienation and Social Classes.” In D. B. Grusky & R. W. Katherine (eds.) *Social Stratification, Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. New York and Oxon: Routledge.
- Maslow, A. H. 1943, “A Theory of Human Motivation.” *Psychological Review* 50(4).
- Nee, V. 1989, “A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism.” *American Sociological Review* 54.
- Quadrini, V. 2000, “Entrepreneurship, Saving, and Social Mobility.” *Review of Economic Dynamics* 3(1).
- Wahlbeck, Ö. 2008, “Entrepreneurship as Social Status: Turkish Immigrants’ Experiences of Self-employment in Finland.” *Migration Letters* 5(1).
- Wright, E. O. 1985, *Classes*. London: Verso.
- 1997, *Class counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

作者单位:清华大学社会学系(何晓斌)

清华大学社会学系(董寅茜)

责任编辑:刘保中